

ESTRATEGIAS DIDACTICAS PARA FORTALECER EL LABORATORIO DE COMERCIO
EXTERIOR DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE ORIENTE

CAMILA YESENIA DUQUE ZULUAGA, DIANA CAROLINA ESCOBAR LÓPEZ,
ALEJANDRA LONDOÑO ECHEVERRI Y SANDRA MILENA RÍOS OSORIO

TRABAJO DE GRADO

ASESOR
ADRIANA PÉREZ CADAVID

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE ORIENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO EXTERIOR
RIONEGRO
2021

INTRODUCCIÓN

Cada época, cada escenario y cada momento histórico, generan determinados retos para la educación, retos que se dan por la confluencia de una serie de demandas e intereses implícitos y explícitos de la sociedad. Dichas demandas se convierten en retos cuando se analizan, se comprenden, se discuten y se acuerdan ejes mínimos hacia los cuales orientar los procesos educativos (Tobón, Pimiento y García, 2010).

Con la llegada de la globalización han surgido nuevas tendencias educativas, algunas de ellas basadas en las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), que han sido de gran importancia y han facilitado el aprendizaje y fomentado la educación en el mundo; sin embargo, los retos del nuevo milenio están enfocados en promover la innovación, la creatividad, el desarrollo de diferentes competencias, la interacción colectiva, entre otras, que son finalmente las que ayudan a dar solución a necesidades y problemáticas del mundo.

De ahí la importancia que los programas académicos cuenten con variadas estrategias que estén fundamentadas en mejorar las competencias del estudiante y el desarrollo de habilidades y destrezas, ayudando no solo a generar un interés formativo, sino también a pensar de manera diferente para enfrentar los retos y problemáticas relacionadas con su área de formación.

Este trabajo, es el resultado de un proceso de investigación, que tuvo como propósito proponer estrategias didácticas para el fortalecimiento del Laboratorio de Comercio Exterior, de la Universidad Católica de Oriente, con el fin de apoyar el proceso formativo, generando y habilitando escenarios para la puesta en marcha de estudios de caso y juegos que podrían fomentar el desarrollo de ideas innovadoras para facilitar el aprendizaje del estudiantado y la obtención de nuevos aprendizajes y habilidades que les ayuden a responder de manera más acertada al campo del comercio.

EL LABORATORIO DE COMERCIO EXTERIOR Y LAS ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS UTILIZADAS POR DOCENTES

Un equipo de docentes del Programa de Comercio Exterior de la Universidad Católica de Oriente consideró el laboratorio como un espacio donde los estudiantes y docentes del Programa pudieran desarrollar ejercicios prácticos, para familiarizarse con los conceptos de las temáticas de su área de formación, que les permitiera desarrollar nuevos conocimientos y habilidades necesarias para su desempeño laboral. En este sentido, se pensó como un espacio flexible compuesto por un aula para estudiantes y el encuentro de los agentes que se vinculan a los procesos del comercio exterior para realizar simulaciones, experimentos, investigaciones y trabajos de carácter científicos o técnicos.

El laboratorio se concibió como un conjunto de recursos para ser utilizados con el fin de simular, validar, experimentar, representar un fenómeno, representar un rol, demostrar un resultado y servir de repositorio de información útil a docentes y estudiantes del programa de comercio exterior, y de manera extensiva a la comunidad académica universitaria.

Actualmente, el laboratorio no cuenta con ese espacio físico que se pensó inicialmente, pero si viene consolidándose con el desarrollo de estrategias didácticas que cada uno de los docentes implementa en sus clases, buscando dar respuesta a las necesidades de formación del estudiante. Así mismo, desde esta propuesta de investigación se pensó en aportar estrategias que sigan fortaleciendo este escenario y que puedan ser utilizadas por los docentes y estudiantes inicialmente en el aula de clase.

Durante el desarrollo de este trabajo se realizó un ejercicio para indagar a docentes, de la Universidad Católica de Oriente, Facultad de Ciencia Económicas y Administrativa, que orientan las áreas específicas de Comercio Exterior, sobre las estrategias que utilizan para la enseñanza de estas temáticas. En este sentido, se aplicó una encuesta a 10 profesores que orientan asignaturas como: Acuerdos de Integración, Seminario de Regímenes Especiales, Supply Chain, Fundamentos de Comercio, Seminario de Actualización, Logística, Exportaciones, Comercio II, Comercio VI, Negociación, Distribución Física Internacional y Compras Internacionales, Comercio III, Régimen Cambiario, Taller I, Mecanismos de Financiamiento, Comportamiento del Consumidor, Plan de Marketing, Costos y Presupuestos Logísticos, entre otros.

Al recopilar todos los datos se logra evidenciar que los docentes encuestados, imparten o aplican algunas estrategias didácticas durante sus clases, las cuales son: el 90% de los docentes realizan estudios de casos, el 50% simulaciones, el 70% juegos y trabajo de campo, el 10% aula inversa, storytelling y videos, navegar por páginas web, ejercicios prácticos, aplicación de teorías, experiencias reales, ejercicios como el empaque del huevo, y canales de YouTube. Esto da cuenta que los docentes están buscando e indagando por estrategias para la orientación de sus conocimientos a los estudiantes, de ahí la necesidad de estar implementando e innovando nuevas estrategias didácticas.

El 100% de los docentes afirman que el uso de diferentes estrategias didácticas favorece la comprensión de los temas y/o asignaturas dictadas en la Universidad, teniendo como base que el conocimiento impartido se debe transmitir a cada estudiante de la manera más elocuente posible, a través de juegos, simulaciones, y aprovechar la tecnología en el campo académico.

También los docentes, expresan que las estrategias didácticas pueden ayudar a profundizar en el conocimiento de las áreas del comercio exterior, porque motivan y aumentan el interés en los estudiantes, desarrollan la creatividad, proporcionan comprensión de los conceptos y terminología del área basada en casos reales, los estudiantes se interesan más por aprender y argumentar en momentos claves. Los juegos, estudios de caso, y las simulaciones permiten aplicar el conocimiento teórico y cabe resaltar que la diversidad de participantes en cada curso obliga al docente a usar distintas herramientas.

Los docentes recomiendan las siguientes estrategias para la buena práctica del comercio exterior:

- Análisis de casos reales
- Estudio de operaciones que realizan las empresas de comex.
- Simuladores
- Diseño y solución de casos basados en empresas del sector real
- Juegos
- Talleres
- Visitas a empresas
- Aplicación de la teoría, en los estudios de caso.

Para finalizar, los docentes expresan en la encuesta que la necesidad de buscar nuevas estrategias didácticas para el aprendizaje del estudiante se ha vuelto algo fundamental, porque esto propicia la buena comunicación entre maestro-estudiantes, además, las clases se vuelven más amenas y divertidas y se cambia por completo la monotonía y por ende cambia también la actitud del estudiante frente a la asignatura y su complejidad.

También se incluyó un ejercicio para indagar a los estudiantes que actualmente están cursando las áreas específicas de comercio exterior, sobre las estrategias que utilizan los docentes para la enseñanza de estas temáticas. Se realizó una encuesta a 31 estudiantes de la Universidad Católica de Oriente, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativa, programa de Comercio Exterior.

Los estudiantes indican que una de las estrategias didácticas más utilizada por los docentes es el estudio de casos, seguido por el juego, las simulaciones, los trabajos de campo y las clases magistrales, todas estas trabajadas en las siguientes asignaturas: Fundamentos de Comercio Exterior, Comercio I, Comercio II, Comercio III, Comercio IV, Acuerdo de Integración, Logística Integral, Taller de Comercio I, Comercio V, Régimen Cambiario y Comercio VI.

De acuerdo al párrafo anterior, como ejercicio propositivo, los estudiantes plantean las siguientes estrategias didácticas que contribuyan a la construcción de su propio aprendizaje: Simulaciones, sala de campo, visitas a empresas o lugares donde se evidencia cómo se trabaja el comercio exterior, juegos lúdicos y hacer más énfasis en los incoterms, charlas con profesionales que cuenten sus experiencias y emplear casos de la vida real y actual que los acerque a estar preparados para su futuro ámbito laboral.

DOCUMENTACIÓN SOBRE ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Durante este proceso investigativo también se realizó una búsqueda en internet, en bases de datos académicas, de instituciones de educación superior e instituciones reconocidas por su trayectoria en la prestación de servicios relacionados con el comercio, para indagar sobre estrategias didácticas que se han desarrollado en temas de logística, importación, exportación e Incoterms y que sirven de apoyo para la orientación de los cursos.

A continuación, se mencionan algunas de ellas:

Para el tema logístico: Se identificaron cuatro estrategias didácticas que consisten en: Simulador, estudio de casos, maquetas y juegos. Haciendo un análisis de cada una de las estrategias, se logra identificar que buscan desarrollar habilidades para la toma de decisiones logísticas, la adquisición de conceptos logísticos, la representación de modelos de negocio, las relaciones entre actores empresariales, la gestión operativa y problemática que las organizaciones enfrentan, las innovaciones tecnológicas involucradas, la investigación de campo, siendo éstas habilidades claves para el fortalecimiento de los conceptos logísticos en los estudiantes.

Para el tema de exportación: Se identificaron dos estrategias didácticas consistentes en tecnología y juego didáctico enfocadas en la teoría y simulación de comercio exterior para docentes y estudiantes, que generan habilidades y conocimientos aplicándolos a la vida real, logrando así un mejor desarrollo y conocimiento en los proyectos de exportación dirigidos tanto a los mercados internacionales como en las aulas de clase.

Para el tema de Importación: Se identificaron dos estrategias de juegos didácticos, para que los alumnos se den cuenta, en un vistazo general y aproximativo, de cómo se establecen las relaciones internacionales, simulando la realidad del comercio exterior y, transmitiendo que existe una relación de dependencia entre unos y otros estados, y así asimilando la teoría con la práctica de una forma más dinámica en la modalidad de importación, teniendo como base estudio de casos y juegos.

Para el tema de los incoterms: Se identifican dos estrategias de juegos didácticos, donde se emplean dos tipos de juegos enfocados, para que los estudiantes exploren de forma creativa y sencilla la comprensión de estos términos.

Tabla 1. Estrategias didácticas para el Comercio Exterior

NOMBRE DE LA ESTRATEGIA	PROPÓSITO	AUTOR (ES)	URL DE CONSULTA
<p>Simulador para la toma de decisiones logísticas.</p>	<p>Es un juego de negocios que aumenta gradualmente su dificultad y permite a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adquirir conceptos de logística de forma rápida y divertida. • Observar las consecuencias de cada decisión en diferentes áreas de una empresa. • Identificar las principales variables que se deben observar al tomar cada decisión. <p>Desarrollar una motivación intrínseca que los lleve a investigar, comprender y experimentar nuevas estrategias para llegar a la solución de un problema.</p>	<p>Ernesto Armando Pacheco Velázquez</p>	<p>https://app.goalproject.co/storage/images/xu89VJ5j1Tu4WHfg_1593552529.pdf</p>
<p>Elaboración de recursos didácticos para la enseñanza de logística mediante el método de casos.</p>	<p>Elaborar un conjunto de casos de estudio para su aplicación en la maestría en logística, de acuerdo con las necesidades detectadas en la investigación de campo. Se trata de un método de aprendizaje basado en la participación activa y el debate democrático o de una situación que enfrenta un grupo de directivos. Se simula la forma en que la mayoría de las decisiones se toman en la práctica. Si se utilizan adecuadamente, tiene el poder de mejorar la adquisición de conocimientos, habilidades y actitudes.</p>	<p>Oscar Armando, Felipe González Reyes, Salvador Joaquín Larreynaga y Alfredo Abdón Amaya</p>	<p>http://ri.ufg.edu.sv/jspui/bitstream/11592/3618/1/370.15-G643e.pdf</p>

<p>Juego Masters key</p>	<p>En este caso, en particular, los juegos basados en experiencias resultan bastante útiles pues, a diferencia de los juegos de computador, permiten una interacción directa del jugador con el entorno que se está simulando” (Duque, 2010)</p>	<p>Mauricio Montoya Peláez</p>	<p>https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/21343 https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/21343/71221610.2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p>
<p>Importancia del uso de la lúdica para el desarrollo de las competencias específicas en el área de logística.</p>	<p>A lo largo de los años, los procesos logísticos han cobrado vital importancia dentro del funcionamiento eficiente de las empresas y es por ello que, desde la academia, se hace necesario el fortalecimiento de las competencias específicas de los estudiantes de ingeniería industrial, de tal manera que estén preparados para afrontar exitosamente situaciones problema relacionadas con la disciplina.</p>	<p>Claudia Medina, Tatiana Arrieta, Lucelys Vidal, Rafael Rojas y Andrés Guarín</p>	<p>https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/6872/Importancia%20del%20uso%20de%20la%20l%C3%ADmica%20para%20el%20desarrollo%20de%20las%20competencias%20específicas%20en%20el%20area%20logística.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p>
<p>Construcción de operaciones logísticas y gestión del comercio internacional con LEGO©</p>	<p>En la Facultad de Comercio Internacional y Logística de la UPAEP, se ha implementado una técnica de aprendizaje utilizando las piezas de LEGO® para la construcción de modelos tridimensionales en la cual, a través de la elaboración de maquetas y simulación de escenarios, los estudiantes aprenden diversos conceptos y prácticas empresariales. Por consiguiente, los estudiantes representan conceptos abstractos de manera concreta para después explicar al grupo sus modelos, momento en el que asimilan los temas complejos que se abordan en clase.</p>	<p>Ana María Carcaño Meza</p>	<p>https://investigacion.upaep.mx/micrositios/ebpd/assets/construccion_de_operaciones_logisticas.pdf</p>

Manual didáctico de casos prácticos de importaciones.	Diseño de un manual didáctico de casos prácticos de importaciones. La implementación de estos proyectos servirá para que los estudiantes puedan desarrollar un sistema competente para ofertar o importar sus productos a mercados locales y extranjeros.	Ana María Carcaño Meza	https://investigacion.upaep.mx/micrositios/ebpd/assets/construccion_de_operaciones_logisticas.pdf
Juego de las relaciones internacionales.	Esta dinámica va a servir para que los alumnos/as se den cuenta, en un vistazo general y aproximativo, de cómo se establecen las relaciones comerciales Norte-Sur. Además, no se hará una simplificación: la idea a transmitir no es que el mundo está compuesto por países “ricos y pobres”, sino que existen unas relaciones económicas de dependencia entre unos y otros estados, y que precisamente son estas condiciones comerciales y económicas las que determinan en gran parte la realidad social de cada país.	Colectivo Craled	http://omal.info/IMG/pdf/juegorrelacionescomerciales_craled.pdf
FUNTRADERS	Es una herramienta innovadora para enseñar y formarse en operaciones de comercio internacional. FUNTRADERS es un divertido juego de mesa que simula la realidad del comercio exterior, ofreciendo una visión transversal del proceso de exportación o importación.	Funtraders	https://www.marge.es/Otros_documentos/Funtraders/Informacion_Funtraders_en_el_aula.pdf
La nube informática y el trabajo colaborativo de docentes para almacenar información destinada a la elaboración de	En las IES se diseñan estrategias didácticas mediadas por la tecnología enfocados a docentes y estudiantes, generando las habilidades y competencias que les permitan a estos actores aprovechar los recursos disponibles en la web 2.0,	Marcela Ángeles Dauahare, Guadalupe Calderón Martínez y Aldo Viguera García	https://www.marge.es/Otros_documentos/Funtraders/Informacion_Funtraders_en_el_aula.pdf

proyectos de exportación en alumnos de la Licenciatura en Contaduría.	tales como las plataformas virtuales o lo que se conoce como la nube. Es precisamente en la nube, donde un grupo de docentes, diseñamos y creamos a partir del trabajo colaborativo un sitio para la comunidad de estudiantes, cuyo objetivo estuviera enfocado a realizar proyectos de exportación dirigidos a los mercados internacionales, que clasificamos a través de bloques comerciales.		
Ruleta de preguntas de incoterms	Consiste en una ruleta con preguntas de la A a la Z acerca de los incoterms, las letras de la A a la Z son la pista de la respuesta. A medida que se responde se da puntuación y también se señala la equivocada. Esto ayuda a fortalecer los conocimientos en cuanto a términos de INCOTERMS.	Jhair Cubillos	https://es.educaplay.com/recursos-educativos/3118256-incoterms_y_terminos.html
Cerebriti	Nuestra misión es concentrar todos los conocimientos de nuestra comunidad en un solo lugar para que tú puedas encontrar ese juego que buscas. Da igual lo específico o extraño que sea.	Cerebriti	Cerebriti Edu - Convierte tus clases en un juego

Fuente: Elaboración propia

PROPUESTA DE ESTUDIO DE CASO COMO ESTRATEGIA DIDÁCTICA PARA EL LABORATORIO DE COMERCIO EXTERIOR

Este estudio de caso es un aporte realizado desde este trabajo investigativo, que servirá a los docentes y estudiantes del programa de Comercio Exterior, para la aplicación en sus asignaturas.

ESTUDIO DE CASO DE EXPORTACIÓN

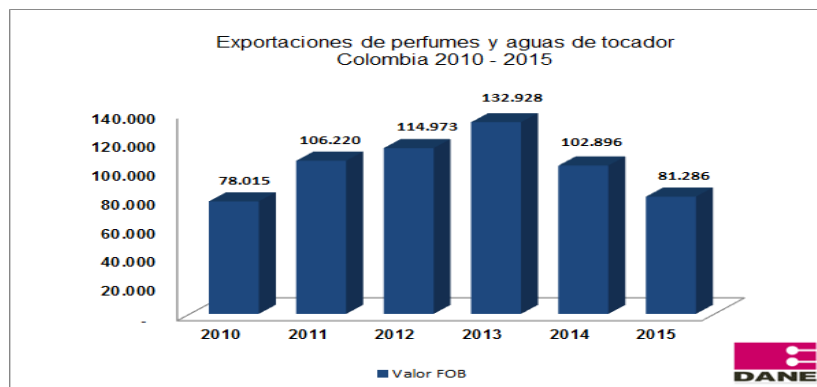
“Exportación de perfumes y aguas de tocador”

- Descripción de la empresa colombiana

LOVE’S SCENTS es una empresa colombiana identificada con el NIT 120.187.354-4, dedicada a la exportación de perfumes y aguas de tocador, esta empresa fue creada en 1997 por la familia Zambrano Díaz, quienes iniciaron vendiendo y produciendo perfumes en un local ubicado en la vereda Sajonia Km 10 Llanogrande en el municipio de Rionegro-Antioquia. Poco a poco la empresa se fue expandiendo en el mercado local, logrando en el 2005 aumentar su participación en el mercado nacional.

La empresa para el 2010 logró una producción de 125 perfumes y 150 aguas de tocador diarias, además ya contaba con 100 estilos de fragancias con las que combinaban y creaban nuevos perfumes cada 20 días. Uno de los proyectos de la Empresa, fue llegar a tener en el 2016 una participación en el mercado internacional a través de la exportación de sus productos, para esto, la empresa realizó un estudio del comportamiento de las exportaciones de perfumería y aguas de tocador en Colombia entre los periodos del 2010 al 2015, a partir de la información estadística del DANE, identificó que Colombia tuvo una gran demanda de perfumes y aguas de tocador en los periodos del 2010 al 2013, variando de 78.015 miles de dólares a 132.928 miles de dólares, a su vez esta cifra disminuyó en el 2015 a 81.286 miles de dólares, como lo muestra la *Gráfica N.º 1*.

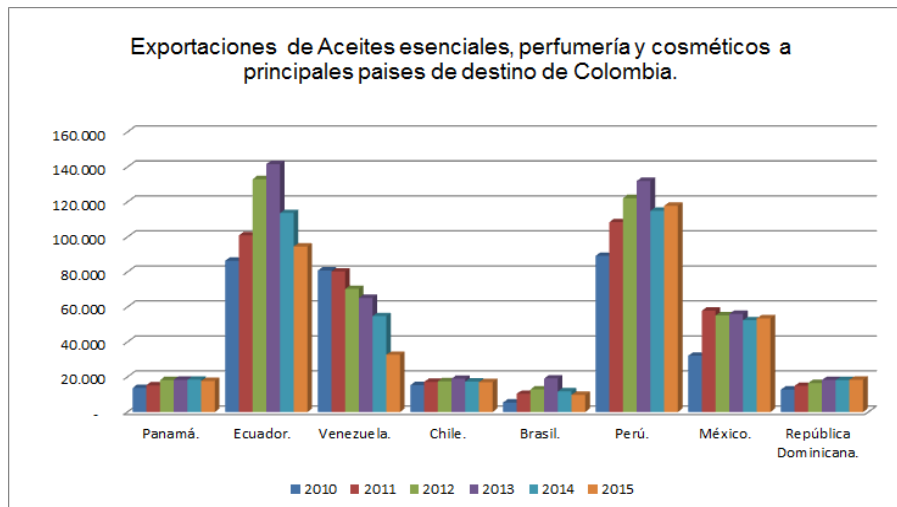
Gráfica N.º 1.



Fuente: (Dane, 2021)

En estos periodos 2010-2015, también se analizaron los principales países a los que exportó Colombia, con el fin de identificar los clientes potenciales, se identificó que: Panamá, Ecuador, Venezuela, Chile, Brasil, Perú, México y República Dominicana, fueron los principales países de destino de Colombia en aceites esenciales, perfumería y cosméticos.

Gráfica N. ^a 2.



Fuente: (Dane, 2021)

Según se muestra en la Gráfica N^o2, se puede analizar que dentro de los principales países de destino de Colombia sobresalieron con mayor participación Ecuador, Perú, Venezuela y México, donde Perú y México son los países que han representado una baja variabilidad en sus importaciones, además de tener una tendencia en general positiva en los últimos cinco años.

Según los anteriores datos estadísticos la empresa LOVE'S SCENTS, decidió enfocarse en el mercado de México para realizar sus primeras exportaciones, porque aparte de ser un país muy estable y con tendencias positivas en el mercado de perfumería y aguas de tocador, cuenta con características muy similares a Colombia como en el idioma, su clima, la cultura y su cercanía, lo que facilitó en gran medida el estudio de mercado y el margen de probabilidad de obtener éxito en este país.

Teniendo en cuenta el estudio de mercado, se escogió la ciudad de Nuevo León, para iniciar el proceso de internacionalización, debido a que esta ciudad es una de las más importantes en la industria de cosméticos y perfumería en México, tal como lo indica la España Exportación en Inversiones [ICEX], 2019. Una de las grandes ventajas de negociar con México es el tratado de libre comercio entre ambos países, gracias a este acuerdo, se obtienen beneficios como: arancel preferencial para Colombia de 0% (International Trade Centre [ITC], 2018)¹, la entrada a un nuevo mercado competitivo y la oportunidad de crecimiento y mejoras en la calidad, innovación y competitividad de la empresa. También se consideró este país por su número de población que fue de 121.858.258 en el 2015 (Banco Mundial, 2015), además, Nuevo León, México cuenta con un total de 5.119.504 para el año 2015 (Encuesta Intercensal, 2015), siendo un país

¹ En la imagen se evidencia la información sobre el arancel

que posee un mercado de gran tamaño, permitiendo la movilidad e incorporación de nuevos productos.

Trade Map - Estadísticas del comercio internacional - Market Access Map

macmap.org/en/query/results?reporter=484&partner=170&product=330300&level=6

EXPORTING COUNTRY: Colombia
 DESTINATION COUNTRY: Mexico
 PRODUCT: 330300 - Perfumes and toilet waters
 NATIONAL TARIFF LINE CODE: 33030001 - Perfumes y aguas de tocador: Aguas de tocador.

Customs tariffs ⓘ

For product 33030001 - Perfumes y aguas de tocador: Aguas de tocador.
 Exported from Colombia to Mexico
 Tariff year: 2018 (HS Rev.2012)
 Source: ITC (Market Access Map)

Tariff regime ⓘ	Applied Tariff ⓘ	AVE ⓘ	Note
MFN duties (Applied) ⓘ	15%	15%	
Preferential tariff (AAP/CE33) for Colombia ⓘ	0%	0%	Trade agreement details ▼

Sus tendencias del mercado son los productos de belleza, productos de la salud y los productos de envases que son amigables con el medio ambiente, siendo el cliente objetivo las mujeres desde la edad de 16 años en adelante, ya que son muy dadas a los productos de belleza y al cuidado de su salud. (El Economista, 2019)

Teniendo en cuenta las ventajas identificadas en el análisis del mercado, además del tratado de libre comercio entre México y Colombia, en el año 2018 se logra consolidar como cliente a la Distribuidora de perfumes Factory Essence, ubicada en la ciudad de Nuevo León, México. Es así como en el mismo año comienzan las negociaciones para la exportación de dichos productos desde Colombia hacia México.

De acuerdo con los volúmenes de producción de la Empresa, su capacidad para exportar hacia México es de 9.000 perfumes y 11.000 aguas de tocador y su periodicidad acordada es bimestral. LOVE'S SCENTS ha creado un material de envase y empaque llamativo, cómodo y acorde para sus productos. Para los perfumes creó un frasco de cristal, con un estilo alargado en forma de torre con una capacidad de 250 ml, sus medidas son de 5 cm de largo, 5 cm de ancho y 16 cm de alto, su empaque es una caja de cartón cuadrada, el color varía según la fragancia siendo sus medidas de 6 cm de largo, 5 cm de ancho y 18 cm de alto y las cajas de cartón para el embalaje son de color negro con líneas blancas, con medidas de 30 cm de largo, 25 cm de ancho y 36 cm de alto, cada una de ellas van a contener 50 perfumes en total. El costo de producir un perfume con el material de empaque y embalaje se estimó en \$55.000 por unidad. El material de envase de aguas de tocador es un frasco de plástico transparente, con un estilo alargado en forma de corazón, con una capacidad de 200 ml; sus medidas son de 5 cm de largo, 5 cm de ancho y 16 cm de alto, su empaque es una caja de cartón cuadrada, el color varía según la fragancia siendo sus medidas de 6 cm de largo, 5 cm de ancho y 18 cm de alto, las cajas de cartón para el embalaje, serán de color blancas con líneas negras, con medidas de 30 cm de largo, 25 cm de ancho y 36 cm de alto y cada una de ellas van a contener 50 aguas de tocador.

El costo de producir una unidad de agua de tocador con el material de empaque y embalaje se estimó en \$35.000 por unidad.

En el Anexo 1., se presentan los requisitos de información comercial para etiquetado.

En el Anexo 2., se indica como debe ser el transporte de mercancía delicada o peligrosa.

Pregunta: Realice una consulta de la Norma Oficial Mexicana e identifique los requisitos de información comercial para etiquetado general que deben llevar los productos.

Pregunta: Teniendo en cuenta la fragilidad de los productos, es necesario transportarlos como mercancía delicada o peligrosa. Consulte e indique de acuerdo a la Asociación Internacional de Transporte Aéreo [IATA] y a las Naciones Unidas [UN] las especificaciones para el transporte.


Aunque su cliente fijo es México, su visión ahora es consolidarse con nuevos clientes en el mercado internacional, teniendo como opciones Perú, Ecuador, República Dominicana y Chile.

Pregunta: Realizar una búsqueda en internet identificando un país potencial para el proceso de exportación de perfumes y aguas de tocador. Indique las características del país y las ventajas y desventajas para la exportación. En caso que tenga la matriz de preselección de mercados, aplicarla.

- Fichas Técnicas

“La ficha técnica del producto es el documento oficial en el cual se describen las principales características del producto, así como las propiedades distintivas y especificaciones técnicas” (Pérez, 2017).


A continuación, se presentan las fichas técnicas de los perfumes y las aguas de tocador, donde se describe de manera general los productos, para presentarlo al comprador. Es un resumen breve y a la vez completo de las principales características, beneficios, atributos y otros datos necesarios del producto para su manipulación, además, la ficha técnica sirve como una descripción básica de las cualidades útiles que contiene los perfumes y aguas de tocador.

	FICHA TECNICA DE PRODUCTO
---	---------------------------

NOMBRE DEL PRODUCTO	LOVE'S SCENTS Perfumes
LUGAR Y FECHA DE IMPLEMENTACIÓN	Sajonia Km 10 Llanogrande, Rionegro, 1997

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	Producto compuesto principalmente por una sustancia aromática, un diluyente y un fijador de aroma. También se le pueden añadir colorantes, conservantes y antioxidantes.	
LUGAR DE ELABORACIÓN	Producto elaborado en la planta de fabricación, adecuada para la elaboración de perfumes y aguas de tocador LOVE'S SCENTS ubicada en Sajonia Km 10 Rionegro, sector Llanogrande del Departamento de Antioquia, País de origen: Colombia. La planta cuenta con adecuaciones eventuales (conjunto de modificaciones para llevar a cabo la elaboración y terminación del producto).	
COMPOSICION QUIMICA	Sustancia aromática	15%
	Diluyente (alcohol)	65%
	Fijador de aroma	15%
	Colorantes, conservante y antioxidantes	5%
PRESENTACION Y EMPAQUE COMERCIAL	-Frasco de cristal, con un estilo alargado en forma de torre con una capacidad de 250 ml, sus medidas son de 5 cm de largo, 5 cm de ancho y 16 cm de alto. -Su empaque es una caja de cartón, el color varía según la fragancia siendo sus medidas de 6 cm de largo, 5 cm de ancho y 18 cm de alto	
CARACTERISTICAS	Producto de agradables y duraderos aromas, colores característicos de acuerdo a su olor, liquido espeso.	
CONCEPTO	Se considera como una mezcla de aceites esenciales aromáticos, alcohol y un fijador, utilizado para proporcionar un agradable y duradero aroma a diferentes objetos, pero, principalmente al cuerpo humano.	
PARTIDA ARANCELARIA	3303.00.00.00	

Fuente: *Elaboración propia (2021)*

	FICHA TECNICA DE PRODUCTO
---	---------------------------

NOMBRE DEL PRODUCTO	LOVE'S SCENTS Aguas de tocador
LUGAR Y FECHA DE IMPLEMENTACIÓN	Sajonia Km 10 Llanogrande, Rionegro, 1997
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	Producto compuesto principalmente por una sustancia aromática, un diluyente y un fijador de aroma. También se le pueden añadir colorantes, conservantes y antioxidantes.
LUGAR DE ELABORACIÓN	Producto elaborado en la planta de fabricación, adecuada para la elaboración de perfumes y aguas de tocador LOVE'S SCENTS ubicada en Sajonia Km 10 Rionegro, sector Llanogrande del Departamento de Antioquia, País de origen: Colombia. La planta cuenta con adecuaciones eventuales (conjunto de modificaciones para llevar a cabo la elaboración y terminación del producto).

COMPOSICION QUIMICA	Sustancia aromática	15%
	Diluyente (alcohol)	65%
	Fijador de aroma	15%
	Colorantes, conservante y antioxidantes	5%
PRESENTACION Y EMPAQUE COMERCIAL	<p>-Frasco de plástico transparente, con un estilo alargado en forma de corazón, con una capacidad de 200 ml sus medidas son de 5 cm de largo, 5 cm de ancho y 16 cm de alto.</p> <p>-Su empaque es una caja de cartón, el color varía según la fragancia siendo sus medidas de 6 cm de largo, 5 cm de ancho y 18 cm de alto.</p>	
CARACTERISTICAS	Producto de agradables y duraderos aromas, colores característicos de acuerdo a su olor, liquido espeso.	
CONCEPTO	Se considera como una mezcla de aceites esenciales aromáticos, alcohol y un fijador, utilizado para proporcionar un agradable y duradero aroma a diferentes objetos, pero, principalmente al cuerpo humano.	
PARTIDA ARANCELARIA	3303.00.00.00	

Fuente: Elaboración propia (2021)

Pregunta: ¿Qué otra propuesta de ficha técnica puede presentarle usted a la empresa LOVE'S SCENTS para sus productos?

- Descripción de la empresa mexicana

Factory Essence es una empresa mexicana identificada con el NIT 013.087.354 dedicada a la distribución e importación de perfumes y aguas de tocador, esta empresa fue creada en 1984 por Marcos Juárez, quien inició distribuyendo dichos productos en Nuevo León México Avenida Juárez N.º 10-20 NL 20, México Monterrey. Esta distribuidora se fue consolidando a nivel nacional logrando una gran participación en los mercados de perfumería y aguas de tocador, para el año 2007 comenzó a importar parte de estos productos desde Ecuador, en el 2010 comenzó a importar desde Argentina y en el 2016 ya contaba con Colombia y Chile. La empresa distribuye perfumes y aguas de tocador en todo México y en los países de Estados Unidos, Canadá y Alemania.

- Proceso de negociación entre la empresa colombiana y mexicana.

Aunque la empresa LOVE'S SCENTS comenzó su exportación en el 2018 hacia la empresa Factory Essence, ahora en el 2021 el proceso de negociación de las empresas es el siguiente:

Cantidad a exportar	Se exportará bimestralmente 9.000 unidades de perfumes con un valor unitario
---------------------	--

	de \$90,000 (24,66 USD) y 11.000 unidades de aguas de tocador con valor unitario de \$50.000 (13,70 USD)
Medio de transporte terrestre, desde origen hasta zona primaria	La mercancía saldrá desde la empresa LOVE'S SCENTS, vía terrestre, en un camión rígido, dirigiéndose sobre la vía Llanogrande con destino hacia el Aeropuerto José María Córdova (Rionegro - Antioquia)
Tiempo de recorrido desde LOVE'S SCENTS hasta el Aeropuerto José María Córdova.	El recorrido desde la Empresa hasta el Aeropuerto es de 2.5 km, con una duración de 10 minutos aproximadamente
Medio transporte aéreo desde zona primaria Colombia a México	La mercancía saldrá del Aeropuerto José María Córdova y llegará al Aeropuerto de Monterrey (México)
Proceso aduanero desde zona primaria Colombia (Aeropuerto Internacional José María Córdova)	<p>La mercancía antes de salir del país, debe pasar por un proceso de aduana, el cual se explica brevemente a continuación:</p> <p>Se debe presentar ante la aduana, para ser verificada y autorizada. Se revisan aspectos como: inspección documental, física o no intrusiva de la mercancía y vistos buenos (certificados y registros).</p> <p>Después se procede con la solicitud de autorización de embarque y una vez autorizada por la DIAN, se procede con el cargue a la aeronave, luego el transportador presenta la certificación de embarque manifestando la carga a través del sistema informático de la autoridad aduanera. Cumplidos los tramites anteriores, el exportador y/o declarante (agencia de aduanas), firmará y presentará la declaración de exportación –DEX (formato 600) en el mismo sistema, quedando</p>

	finalizada la operación de comercio exterior.
Medio de transporte terrestre en destino	Después del levante y descargue de la mercancía en México, ésta será llevada vía terrestre a la empresa Factory Essence, ubicada en la ciudad de Nuevo León.
Tiempo aproximado de recorrido desde Monterrey hasta Nuevo León en México	33 km, con una duración de 45 minutos

Fuente: Elaboración propia

- Términos de negociación internacional -incoterms-

De acuerdo con Procolombia (2020) los incoterms son los términos de negociación internacional que determinan las responsabilidades que tiene el exportador e importador en un proceso de negociación, donde se acuerdan costos, responsabilidades y contratos internacionales.

Durante el proceso de diálogo y negociación entre las empresas LOVE'S SCENT y FACTORY ESSENCE, se pactó por medio de un contrato las responsabilidades, costos y fechas, para el proceso de exportación de los perfumes y aguas de tocador de la empresa LOVE'S SCENT ubicada en Colombia a la empresa FACTORY ESSENCE ubicada en México, Monterrey, Nuevo León, dicho contrato se concretó en las siguientes disposiciones:

- El termino de negociación: FCA (franco transportista)
- La fecha de exportación de la mercancía: 12 de abril de 2021
- Los productos a exportar son los perfumes y aguas de tocador, en las cantidades y empaques mencionados anteriormente
- Las empresas se apoyarán por una agencia de aduanas para la documentación, costos y procesos necesario para la exportación.
- Se toma la TRM (tasa representativa del mercado) en 3.650,23, la cual corresponde al día 12 de abril, según la Superfinanciera, y se acuerda que la moneda para negociar es en dólares -USD-
- El medio de pago será: un anticipo del 30% y el resto contra entrega por transferencia bancaria.
- Se tienen en cuenta los costos de los seguros, fletes, documentación, transporte, manipuleo, costos de producción, venta y distribución.

Nota: según Procolombia (2020), el FCA es cuando el vendedor entrega la mercancía al porteador (el responsable de realizar el porte) o a otra persona designada por el comprador en

las instalaciones del vendedor o en otro lugar acordado. Si el punto de entrega es en las instalaciones del vendedor, la mercancía se entrega con su carga en los medios de transporte dispuestos por el comprador. Si el lugar designado es otro, la mercancía se entrega cuando está preparada para la descarga sobre los medios de transporte del vendedor en el punto acordado. Se recomienda especificar con todo detalle el punto del lugar de entrega acordado, ya que el riesgo se transmite al comprador con la entrega de la mercancía.

La regla incoterm® FCA exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, si aplicable. Sin embargo, FCA exime al vendedor de cualquier obligación de despachar la mercancía para la importación, pagos de derechos de importación o trámites aduaneros de importación.

- Cálculo del incoterm FCA para cada uno de los productos

El término de negociación FCA se calcula teniendo en cuenta la siguiente información:

En la siguiente gráfica se presenta el costo, riesgo y seguro del vendedor hasta el punto de entrega:



Fuente: <https://www.dsv.com/es-es/ayuda/faq/tipos-de-incoterms-2020>

Se parte de la siguiente información tal como se evidencia en la gráfica anterior:

- EXW: Precio del perfume nacional + empaque
- FCA: EXW + Seguro Nacional + Transporte Nacional + Gastos de agenciamiento

Nota: Como se mencionó anteriormente, para este caso el término de negociación es el FCA; sin embargo, como parte del ejercicio investigativo se calculó el EXW previamente para acordar los costos en fábrica, luego se calculó el FCA para acordar el lugar de entrega y finalmente el CIP para acordar los costos y riesgos entre las partes.

➤ Costeo del producto a exportar

Costos de producción

Código	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
102030	Perfumes	9.000 Unidades	COP: 55.000	COP: 495.000.000
204050	Aguas de tocador	11.000 Unidades	COP: 35.000	COP: 385.000.000

Precio de venta

CODIGO	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
102030	Perfumes	9.000 Unidades	COP: 90.000	COP: 810.000.000
204050	Aguas de tocador	11.000 Unidades	COP: 50.000	COP: 550.000.000

Perfumes

Peso total por unidad	
Unidades	1 perfume.
Peso Neto	250 ml
Envase	10 gr
Empaque	4 gr
Peso Bruto	0.271kg

Peso total por unidad en la caja	
Unidades	50 perfumes.
Peso Neto	12500 ml
Envase	500 gr
Empaque	200 gr
Embalaje	350 gr
Peso Bruto	13.55 kg

Aguas de tocador

Peso total por unidad	
Unidades	1 agua de tocador.
Peso Neto	200 ml
Envase	5 gr
Empaque	4 gr
Peso Bruto	0.216 Kg

Peso total por unidad de caja	
Unidades	50 aguas de tocador.
Peso Neto	10.000 ml
Envase	250 gr
Empaque	200 gr
Embalaje	350 gr
Peso Bruto	10,8 kg

Cubicaje

Cajas a exportar	
Cantidad de cajas de perfumes a exportar.	180
Cantidad de cajas de aguas de tocador a exportar.	220
Total, de cajas a exportar	400

La mercancía se enviará por vía aérea, la cantidad a exportar son 180 cajas de perfumes y 220 cajas de aguas de tocador, teniendo en cuenta las indicaciones pertinentes ya mencionadas, como lo son las marcas de riesgo y etiquetas de movilidad, para la correcta manipulación en el empaque y en la distribución.

➤ Liquidación de los incoterms

A continuación, se calcula el valor EXW para Perfumes y Aguas de Tocador:

TRM: \$ 3,650.23

		Precio de venta	Precio Unitario USD	Cantidad de despacho	Valor EXW total en pesos	Valor EXW total en USD
Perfumes	EXW	\$ 90,000	USD 24.66	9000	\$ 810,000,000	USD 221,904
Aguas de Tocador	EXW	\$ 50,000	USD 13.70	11000	\$ 550,000,000	USD 150,675

Para hallar el FCA la Empresa debe tener una cotización de flete nacional, seguro y gastos de agenciamiento. Para este ejercicio, se solicitó la siguiente cotización:

Para el cálculo de los incoterms, es fundamental tener la cotización de la agencia de aduana, la cual para este ejercicio se presenta en el Anexo 3.

A continuación, se calcula el FCA y el CIP

FCA

	Valor mercancía	Comisión Agencia	Valor Agencia	Gastos Fijos Agencia Aduana	Transporte Aeropuerto José María Córdova	Seguro transporte interno
Perfumes	\$ 810,000,000	0.28%	\$ 2,268,000	\$ 70,000	\$ 100,000	\$ 70,000
Aguas de Tocador	\$ 550,000,000	0.28%	\$ 1,540,000	\$ 70,000	\$ 100,000	\$ 70,000

	Valor Total	Valor unitario
FCA Perfumes en pesos	\$ 812,508,000	\$ 90,279
FCA en dólares	USD 222,591	USD 24.73
FCA Aguas de tocador en pesos	\$ 551,780,000	\$ 50,162
FCA en dólares	USD 151,163	USD 13.74

CIP

Tarifa Flete Aéreo: USD 2.87

Otros Gastos: USD 60.25

Seguro Internacional: USD 70

Peso Bruto Perfumes: 2.439 Kg

Peso Bruto Aguas: 2.376 Kg

	Valor FCA	FLETE	OTROS CARGOS	SEGURO INTERNACIONAL
Perfumes	\$ 812,508,000	\$ 25,551,354	\$ 219,926	\$ 255,516
Aguas de Tocador	\$ 551,780,000	\$ 24,891,356	\$ 219,926	\$ 255,516

	Valor Total	Valor unitario
CIP Perfumes en pesos	\$ 838,534,797	\$ 93,171
CIP en dólares	USD 229,721	USD 25.52
CIP Aguas de tocador en pesos	\$ 577,146,799	\$ 52,468
CIP en dólares	USD 158,112	USD 14.37

Fuente: *Elaboración propia con datos de Agencia de Aduana (2021)*

Pregunta: De acuerdo a sus conocimientos previos sobre incoterms, proponga otro término de negociación que podrían acordar las empresas para su proceso de exportación de perfumes y aguas de tocador. Indique las ventajas y desventajas de utilizar dichos incoterms.

- Requisitos previos de exportación definitiva

1. Presentación y actualización de empresas exportadoras ante la Policía Antinarcoóticos a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior, VUCE.

- El exportador deberá realizar la solicitud de presentación y actualización de la empresa en la página web.
- La solicitud debe ser firmada de manera digital por el representante legal o cualquiera de los suplentes que se encuentren registrados ante cámara de comercio de la empresa exportadora.
- Es responsabilidad de la empresa exportadora mantener la información actualizada, su periodicidad aplica cuando existen cambios en la siguiente información: destinos, productos, agencia de aduanas y de carga, consignatarios y firma digital vigente, de lo contrario no será necesario su actualización.
- El exportador registra las recomendaciones y consideraciones necesarias en el módulo de presentación y actualización exportadores Policía Antinarcoóticos.
- Los usuarios aduaneros que intervienen de manera directa en las operaciones de exportación y no cuenten con el código 22 en la casilla 54 del RUT, deberán enviar copia de este al correo electrónico, con el fin de realizar el desbloqueo en el sistema. (Ministerio de Comercio Exterior , 2020)

2. Registro sanitario

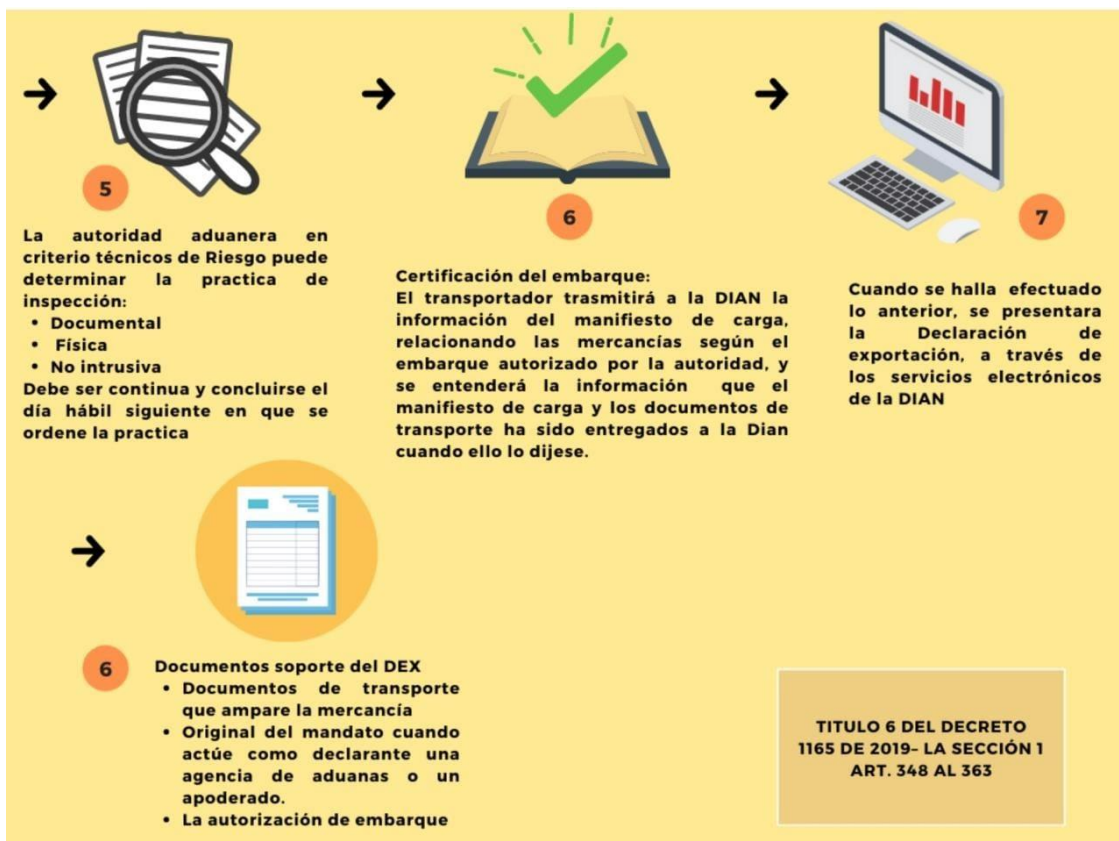
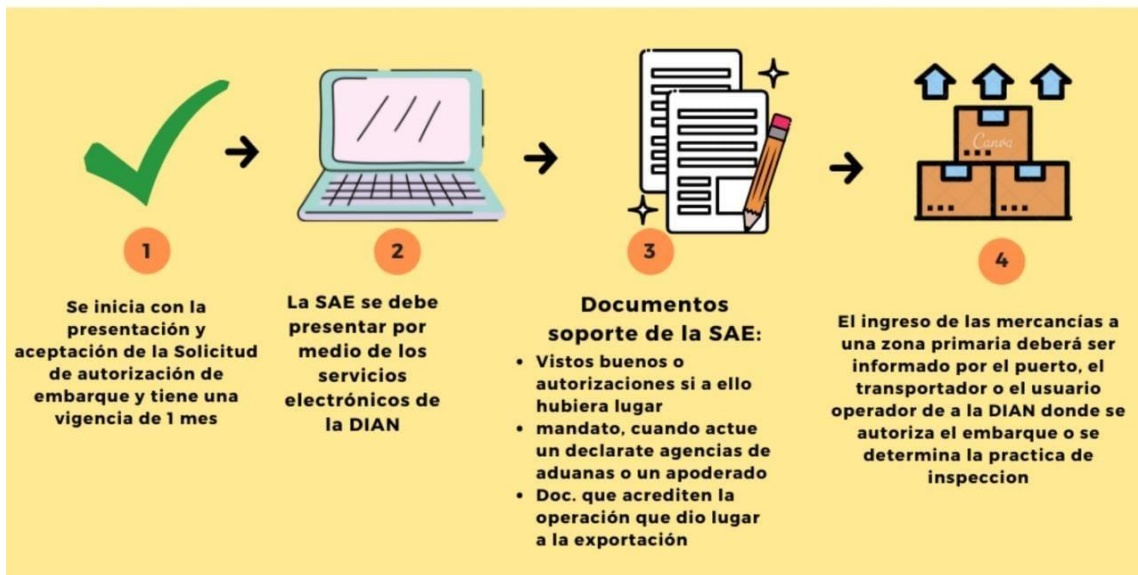
- Los productos cosméticos requieren para su exportación registro sanitario expedido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima. (INVIMA, 2021)

3. Está prohibida en todo el territorio nacional, la experimentación, importación, exportación, fabricación, y comercialización de productos cosméticos, sus ingredientes o combinaciones de ellos que sean objeto de pruebas en animales, según la información de la página de la DIAN en sección VI: productos de las industrias químicas o de las industrias conexas, en el capítulo 33: Aceites esenciales y resinoides. (Congreso de la Republica , 2020)

- Infografía del Proceso de exportación

Para este caso, la exportación corresponde a una exportación definitiva, que de acuerdo al título 6 del Decreto 1165 de 2019, consta de lo siguiente:

Exportación Definitiva



Fuente: Elaboración propia

- Documentos soporte para el proceso de exportación

En el proceso de exportación, la empresa debe tener en cuenta los siguientes documentos:

Documentos que soportan los términos de Negociación:	<ul style="list-style-type: none"> - Tarifas de las agencias de aduanas - Tarifas aéreas (transporte) - Factura proforma - Factura Comercial
Documentos que soportan la exportación:	<ul style="list-style-type: none"> - Lista de empaque - Ficha de Manipulación del producto - Planilla de envío - Declaración de remitente de mercancías peligrosas - Vistos buenos - Carta de responsabilidad - Solicitud de autorización de embarque (SAE) - Ficha técnica de los productos. - Certificados de Origen - Manifiesto de Carga - Traslado producto de exportación - Declaración de Exportación - Guía Aérea

A continuación, se presenta un ejemplo de cada uno de los documentos mencionados, con el fin de que se cuente con el material de apoyo para el diligenciamiento. Como apoyo para quien trabaje este caso, los documentos diligenciados se encuentran como anexos.

Vale la pena aclarar que algunos de estos documentos se han elaborado de cuenta propia y otros se han descargado de páginas oficiales para diligenciar. En el anexo 4., se encuentra relacionada esta información.

- Documentos guía para el proceso de exportación

Como mencioné anteriormente, se presentan los formatos que se pueden utilizar al momento de realizar una exportación. En este punto se pretende que el estudiante diligencie los que se encuentran en blanco.

TARIFA AEREA

Air Freight Quotation Medellin to Monterrey
TCO.ZV.14 V.00

Customer Contact Commodity Quote issue Date	GLOBAL SALES SANDRA RIOS PERFUME 2 APRIL 2021	QUOTE REF USSUE BY B+C CONTAC VALLDITY TILL	7164 ALEJANDRA LONDOÑO DIANA ESCOBAR 1 MAY 2021
---	--	--	---

AIR FREIGHT FROM MEDELLIN

AIRLINE	ROUTING	FARMS SHOULD DELIVER	TIME	DAY OF DEPARTURE	ETD	DAY OF ARRIVAL	ETA	KILOGRAMS	RATE	F. S	TOTAL, RATE kg
AEROWORLD	MDE-MTY	MONDAY	18:00	TUESDAY	15:35	WEDNESDAY	23:45	+100KG	USD 2,84	USD 0,03	USD 2,87
		TUESDAY	18:00	WEDNESDAY	15:35	THURSDAY	23:45		USD 2,99		USD 3,02
		FRIDAY	18:00	SATURDAY	15:35	SUNDAY	23:45	+ 100KG			

ADDITIONAL INFORMATION	FLIGHT INFORMATION				FIXED COSTS						
					MAWB FEE				USD 10,00		
					HAWB FEE				USD 0, 25		
					DUE CARRIER				USD 25.00		
	MDE- MTY		PASSENGER FREIGHTER FLIGHT		DUE AGENT				USD 25.00		

General Conditions: We work under the general conditions written down in transport documents. All prices are based on the rates and tariffs of B+C and will be adjusted proportionally without any previous notice; it directly depends on the transporters working on it. The responsibility of B+C is restricted to the legal clauses of responsibility limits stipulated by the transport companies involved in each transport contract (in the back of the sheet). Important: B+C is taking under its name your business, adjusted to the "FIATA Regulations for freight issuing services" that are available if you require them. The rates exclude dangerous cargo, oversized, heavy cargo, personal goods, textiles, spare parts and domestic electric appliance, subject to Stock at the Port, if not otherwise stipulated and specifically said in our offer. The Liquidation of the rates and the cargo declaration is based on the information and data provided by the client, the supplier and the commercial invoice. B+C is free to choose the transport company according to the bookings and subject to

space availability space, except if previously stipulated otherwise. The shipments will be dispatch in first class Lines, according to internal norms and ISO 9001-2000. Insurance: Taking into account that the shipper's activity in case of accident is restricted to the rules established, and with the purpose of covering any risk for your Company, we highly recommend insuring shipment through adequate transport insurance. B+C will not issue any transport insurance, except any previous written requirement, declaring the value to be insured. (B+C, does not insure: Perishable cargo, Antiques, Art, Jewelry, Bank Notes, Valuable Documents, Precious metals, dangerous cargo, live animals, cargo in bulk, Computer Chips and-or similar) B+C is able to offer you and insurance adjusted to your needs with no commitment included through its Insurance Agent. Origin Charges: Our offer does not include origin charges that are not assumed by the exporter, "Inland freight", or even the costs of returning to port or container demurrage at origin-destination. Issuing and payments: Our quotation is based on today's valid prices and tariffs. Airlines take for pricing whatever is higher between gross and chargeable weight. Our commercial invoices are made in US Dollars and have to be changed into the reference maritime rate or ALAICO (Air) valid for the day of payment. All our local charges are subject to liquidation of the Value Added Tax valid according to the Colombian Current Laws. General method of payment, versus the handling of documents, except previous agreement. The rates exclude; dangerous cargo, oversized and households' items B+C S.A.S. is free to choose the transport company according to the bookings and subject to space availability. All prices are based in the rates and changes, and the rates are subject to change without previous notice. The responsibility of B+ C S.A.S. is restricted to the legal clauses stipulated by the companies participating in each contract of transport. Shipping instructions: All shipping instructions must be sent written to B+C before the shipment starts. To guarantee that the offered rate is applied correctly by B+C at overseas, is necessary that you sent us a copy of the Formal Requirement or Commercial Invoice naming B+C as you transport agent. Regional Manager Development Perishables SC

Fuente: Agencia de aduanas (2021)

Nota aclaratoria: Este documento es sacado de tarifas aéreas reales, por temas de confidencialidad no se referenciarán nombres ni datos de la empresa.

FACTURA PROFORMA

La factura proforma contiene los detalles que, posteriormente, se incluirán en la factura definitiva que será la que finalmente tenga validez fiscal. La emite generalmente el proveedor, bien por iniciativa propia, bien por solicitud del cliente, con la finalidad de que el comprador disponga de toda la información necesaria antes de concluir la operación de compra. (Emprendedores, 2021) Es decir, en éste se da el compromiso del vendedor, de proporcionar los productos especificados al comprador a un precio determinado.

es un documento donde se da el compromiso del vendedor, de proporcionar los productos especificados al comprador en un precio determinado.

1. La emite el exportador.
2. Puede ser de carácter provisional.
3. Para acompañar muestras sin valor comercial.
4. Para que el comprador tramite una licencia de importación.
5. Para solicitar la apertura de un crédito documentario al banco emisor (banco del comprador), cuando se elige este instrumento de pago en una operación de comercio exterior.

Al momento de llenar la factura proforma se debe tener en cuenta:

1. Fecha de emisión.
2. Número de guía.
3. Número de factura.
4. Datos de quien despacha la mercancía (Nombre, dirección, teléfono).
5. Datos de quien recibe la mercancía (Nombre, dirección, teléfono).
6. Descripción detallada de la mercancía (número de caja, descripción del contenido, número de unidades, tipo de mercancía, valor unitario, valor total).
7. Términos de negociación.

FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN.

Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. (Diccionario de comercio exterior, n.d.).

este documento es emitido por el vendedor (exportador) al comprador (importador), durante la transacción internacional, con el fin de liberar el envío en aduana en el país de importación.

Este documento debe contener la siguiente información:

- Fecha de exportación: Es el día en la cual se va a realizar el proceso de exportación.
- Número de factura: es el código único que identifica cada factura y la diferencia de cualquier otra.
- Remitente/Exportador: Es el nombre de la persona encargada del proceso de exportación.
- Destinatario y dirección: Es el nombre de la persona importadora de la mercancía y la dirección de la empresa.
- País exportador: Es el nombre del país que exporta la mercancía.
- Empresa importadora: Es el nombre de la empresa que importa la mercancía.
- País de fabricación: Es el país donde se fabrica la mercancía.
- País de último destino: Es el país con destino final de la mercancía.
- Moneda: Es el tipo de cambio o pago de la mercancía importada.
- Número de orden: Es el número de los artículos o mercancías a exportar.
- Número de paquetes: Es el número de paquetes por producto que se van a exportar.
- Tipo de embalaje: Es el tipo de embalaje utilizado para enviar la mercancía, ya sea primario, secundario o terciario.
- Descripción completa de la mercancía: Se diligencia todas las características de la mercancía, como: Su composición química, las unidades a exportar y la forma de embalaje.
- Cantidad: Es el total de productos a exportar.
- Unidad de medida: Es la descripción de peso y medida del producto unitario.
- Peso: Se indica el peso total de la mercancía a exportar.
- Valor unitario: Es el valor unitario de cada producto.
- Subtotales: Es el valor total del producto a exportar.
- Número total de paquetes: Es el número total de paquetes a exportar.
- Peso total: Es el peso total de toda la mercancía a exportar.
- Importe total de factura: Es el valor total de la mercancía a exportar.
- Incoterms: Es el término de negociación acordado para establecer las obligaciones del vendedor (exportador) y del comprador (importador).

- Firma: Es el representante de la empresa exportadora quien es responsable del correcto diligenciamiento de la factura comercial.

Anexo 6. Factura comercial de exportación diligenciada

Factura comercial



NIT 120.187.354-4

Fecha de exportación:				Número de factura:				
Remitente/Exportador y dirección.				Destinatario y dirección				
País exportador:				Empresa Importadora:				
País de fabricación:								
País de último destino:				Moneda:				
N.º de orden	N.º de paquetes	Tipo de embalaje	Descripción completa de la mercancía	Cantidad	Unidad de medida	Peso	Valor unitario	Subtotales
	N.º total de paquetes					Peso total		Importe total factura
Declaro que toda la información contenida en la presente factura es veraz y correcta. Firma del remitente/Exportador (nombre, Cargo y firma)							INCOTERM	
Fecha:							Se hace entrega de la mercancía a la aduana de despacho del país de origen	
Firma:								

Fuente: Incontainers (NA)

LISTA DE EMPAQUE.

La lista de empaque permite identificar el embarque y todos sus elementos (forma de embalaje, cantidades, pesos, marcas, medidas, series, partes, etc.), contribuyendo a mejorar los controles y revisiones aduaneras en labores de embarque y desembarque, a la vez que ayuda a corregir cualquier daño o faltante durante el traslado de sus mercancías e ingreso a almacén. (logycom, 2021)

Este documento debe contener la siguiente información:

- Fecha de embarque: Es el día en la cual se va a realizar el proceso de embarque.
- Número de factura: es el código único que identifica cada factura y la diferencia de cualquier otra.
- Empresa exportadora y dirección: Es el nombre de la empresa encargada del proceso de exportación.
- Empresa importadora y dirección: Es el nombre de la empresa importadora de la mercancía y su dirección.
- Número de orden: Es el número de los artículos o mercancías a exportar.
- Referencia: Es el código de los productos que se van a exportar.
- Descripción: Se describe la forma de embalaje.
- Cantidad: Es el total de productos a exportar.
- Medida: Es la medida por caja.
- Peso Neto: Se indica el peso por unidad del producto.
- Peso Bruto: Se indica el peso por unidad de caja.
- Valor unitario: Es el valor unitario de cada producto.
- Subtotales: Es el valor total del producto a exportar.
- Número total de cajas: Es el número total de cajas a exportar.
- Peso Neto total: Es el peso total de todos los productos a exportar.
- Peso Bruto total: Es el peso total de todas las cajas a exportar.
- Importe total de factura: Es el valor total de la mercancía a exportar.

Lista de empaque



Fecha de embarque:					Número de factura:				
Empresa exportadora y dirección:					Empresa importadora y dirección:				
N.º de orden	Referencia	Descripción	Cantidad/ productos	Total , cajas	Medidas	Peso Neto	Peso Bruto	Valor unitario	Subtotales
				N.º total de cajas		Peso N. total	Peso B. total		Importe total factura


Fuente: Comercio y aduanas (2021)

Anexo 7. Lista de empaque diligenciada

FICHA DE MANIPULACIÓN DE LA MERCANCÍA.

Objetivo: Documentar y mantener los criterios de manipulación, estiba, almacenamiento, transporte de los productos de perfumes y aguas de tocador, para asegurar la calidad y el correcto manejo de los productos.

Alcance: El procedimiento es adaptable al desarrollo, manufactura y empaque de productos, centro de distribución, operadores logístico y clientes.

Ficha de manipulación de perfumes y aguas de tocador		 NI 120.187.354-4	
Identificación del producto: -Perfumes LOVE'S SCENTS COLOR'S / PA 102030. -Aguas de Tocador / PA 204050. Tel: 1029253647			
Componentes	Propiedades físicas	Precauciones ambientales	Almacenamiento y manipulación
Está compuesto principalmente por una sustancia aromática, un diluyente y un fijador de aroma, También se le pueden añadir colorantes, conservantes y antioxidantes. Sustancia aromática 15%, Diluyente (alcohol) 65%, Fijador de aroma 15%, Colorantes, conservante y antioxidantes 5%.	-Estado físico a 20°C: Líquido. -Aspecto: Fluido. -Color: No determinado. -Temperatura de inflamación: No inflamable (>60°C). -Olor: No determinado.	En virtud de la legislación comunitaria de protección del medio ambiente se recomienda evitar el vertido tanto del producto como de su envase al medio ambiente.	Los perfumes y aguas de tocador deben de estar en lugares ventilados, frescos y secos, estar alejado de materiales incompatibles, deben estar bien rotulados, el contenido debe de estar depositadas en caja selladas con cinta pegante asegurándose que el contenido esté protegido, que la caja esté en la posición y lugar correcto, y asegurándose de leer simbología utilizada para la identificación de su dirección de arrume y empaque, fragilidad del mismo, por lo tanto, se deben tener las cantidades correctas en cada caja para evitar daños en la mercancía, y evitar choque y fricción en los productos para prevenir riesgos y peligros en la manipulación. También, tener presente el peso máximo que puede aguantar cada caja. Ubicar en lugares habilitados para la manipulación de productos frágiles, evitar tirar las cajas con productos, ubicarlos de la manera más adecuada para prevenir daños en la estructura de los productos, evitar utilizar cajas como escaleras, pueden generar roturas, evitar recoger las cajas de las aletas destapadas, ya que se puede generar un desgaste en el empaque.


Fuente: Elaboración propia (2021)

DECLARACIÓN DEL REMITENTE DE MERCANCÍAS PELIGROSAS

1. Declaración del remitente de mercancías peligrosas (SHIPPER'S DECLARATION FOR DANGEROUS GOODS) este documento es un requisito que piden las aerolíneas para el transporte de mercancía peligrosas o un alto índice de serlo, en ella pide lo siguiente:
 - a. Se debe incluir datos del remitente y destinatario
 - b. Datos de emergencia
 - c. El nombre del correcto del producto de la mercancía peligrosa ejemplo: acetona
 - d. Cantidad por exportar
 - e. El número de las naciones unidas Ejemplo UN 809
 - f. Clase o división (Riesgo)
 - g. Peso neto de la mercancía y peso total del envío
 - h. Grupo de embalaje DG, I, II O III (SI ES NECESARIO)
 - i. Si las mercancías son radioactivas o no
 - j. Información opcional de la manipulación
 - k. Adjuntar una copia de la declaración de remitente en la caja a enviar

Nota aclaratoria: La declaración del remitente de mercancías peligrosas es un documento obtenido de la IATA.

DECLARACIÓN DEL REMITENTE DE MERCANCÍAS PELIGROSAS

Shipper: LOVE`S SCENTS, Colombia, Rionegro, Vereda Sajonia, Llano grande Km 10				Air waybill No. Page. <u> X </u> of <u> X </u> pages Shipper's Reference No. <u> 202021 </u> (optional)		
Consigne Factory Essence, México, Monterrey, Nuevo león, avenida Juárez 10-20 NL20						
Two completed and signed copies of this declaration must be handed to the operator				WARNING <i>Failure to comply in all respects with the applicable dangerous goods regulations may be in breach of the applicable law, subject legal penalties</i> exportación Definitiva Shipment type: (delete non – applicable)		
TRANSPORT DETAILS						
This shipment is with the limitation prescribed for: perfumes y aguas de tocador (delete non- applicable)		Airport of departure (optional) Jose Maria Cordoba				
PASSENGER AND CARGO AIRCRAFT	Cargo Aircraft					
Airport of destination (optional): México, Monterrey, Nuevo león						
NATURE AND QUANTITY OF DANGEROUS GOODS						
Dangerous goods identification				Quantity and type of packing	Packi ng Inst.	Authorizati on
UN or ID No.	Proper shipping Name	Class or Division (subsidiary hazard)	Packin g Group			
UN 1266	Aceites esenciales y resinoides, preparación de perfumería, de tocador o de cosmética, perfumes y agua de tocador	class: 3 flammable liquid 3. líquidos inflamables	163	9,000 perfumes y 11.000 aguas de tocador tipo de embalaje en cajas corrugadas.		DIAN
Additional handling information: Producto compuesto principalmente por una sustancia aromática, un diluyente y un fijador de aroma. También se le pueden añadir colorantes, conservantes y antioxidantes. Sustancia aromática 15% Diluyente (alcohol) 65% Fijador de aroma 15% Colorantes, conservante y antioxidantes 5%						
I hereby declare that the contents of this consignment are fully and accurately described above by the proper shipping name, and are classified, packaged marked and labelled/placarded, and are in all respects in proper condition for transport according to applicable international and national governmental regulations. I declare that all the applicable air transport requirements have been met.				Name of signatory  Date: <u>12/04//2021</u> Signature (see waring above)		

Fuente: (IATA, s.f.)

VISTOS BUENOS

Registro Sanitario y vistos buenos

- La exportación de ciertos productos exige que el exportador esté inscrito en la entidad encargada de control y/o del otorgamiento de visto bueno.
- Este requisito depende de las características del producto a exportar.
- El trámite se realiza por medio electrónico, en la página de VUCE (ventanilla única de comercio exterior) [Exportaciones VUCE 2.0 | Ventanilla Única De Comercio Exterior Inicio de Sesión - Exportación \(vuce.gov.co\)](#) y el Invima [Inicio - Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos \(invima.gov.co\)](#)
- Se pedirán las características del producto, país a exportar, tipo de mercancía peligrosa, etc...

Fuente: (INVIMA, 2021)

The image shows a screenshot of the INVIMA website's product data consultation interface. At the top left is the INVIMA logo (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos). The main title is 'CONSULTA DATOS DE PRODUCTOS'. Below the title, there are radio buttons for 'Registro' (selected) and 'Clasificación ATC'. The search area includes a 'Grupo:' dropdown menu with 'Seleccione Grupo' and a 'Producto:' text input field. Below these are three radio buttons: 'Por nombre del Producto', 'Por Registro Sanitario', and 'Por Principio Activo', followed by an 'Expediente:' text input field. A large rectangular area contains the text 'Por favor, introduzca la palabra que se muestra a continuación:' and the 'emmmc' logo. Below the logo is a text input field and a 'Nueva Imagen' button. At the bottom of this area are 'Buscar' and 'Nueva Consulta' buttons. The final instruction at the bottom reads: 'Para ver información detallada del producto, haga click en el número de expediente.'

CARTA DE RESPONSABILIDAD

Este documento acompañará la mercancía durante el desplazamiento de la misma por el territorio nacional, ya que los exportadores certifican ante la policía, que la mercancía en cuestión sale del país y que no lleva ningún tipo de contaminación, armas, explosivos e inclusive precursores químicos. El trámite de este documento se hará por vía electrónica, en el VUCE (Ventanilla única de comercio exterior).

Rionegro, XXXXX



SEÑORES
POLICÍA ANTINARCÓTICOS

Carta de Responsabilidad.

LOVE`S SCENTS, empresa colombiana identificada con el NIT 120.187.354-4, Certifica que el contenido de la presente carga se ajusta a lo declarado en la Factura No.0111, dicha carga tiene como destino México, Monterrey, Nuevo León.

Aeropuerto de Origen: Aeropuerto José María Córdoba, Medellín

Aeropuerto de destino: Aeropuerto de Monterrey, México.

Descripción de la Mercancía: Perfumes y aguas de tocador, estos productos están compuestos principalmente por una sustancia aromática, un diluyente y un fijador de aroma, también se le pueden tener colorantes, conservantes y antioxidantes, empacados en una caja de dimensiones 30 cm de largo, 25 cm de ancho y 36 cm de alto, cada una de ellas van a contener 50 perfumes y 50 de aguas de tocador en total.

Peso Neto: 4450 kg

peso Bruto: 4815kg

Firma:



Representante de LOVE`S SCENTS,

Sandra Ríos

C.C XXXX

NIT 120.187.354-4.

Fuente: Elaboración propia (2021)



SAE (Solicitud de autorización de embarque)



La solicitud de autorización de embarque, es el documento que el exportador debe presentar ante la DIAN directamente o a través de un agente de aduanas, para permitir la salida de las mercancía de territorio aduanero nacional (TAN) que esta sometidas al régimen de Exportación, además, se debe presentar ante la administración de aduanas con jurisdicción del lugar donde se encuentre la mercancía y esta hace a través de los servicios informáticos electrónicos, según las condiciones establecidas por la DIAN, 2018, a continuación se plasma los numerales más relevantes para llenar la SAE .



1 indique el año en el cual está presentando la Declaración de Importación compuesto por 4 dígitos	41. País a exportar	62. Mercancía a la mano del viajero: SI O NO
2. Indique concepto	42. Ciudad de destino	65. Modo de transporte
4. Este número es asignado por la DIAN con la aceptación de la Declaración de exportación.	47. Régimen de aduana	66. Tipo de Carga
6. Dígito de verificación del número de identificación tributaria	48. Aduana de despacho	67. Aduana de salida
11. Razón social	49. Región de procedencia	68. Lugar de embarque
18. Número de identificación	50. Tipo de embarque	69. País de destino final
20 indique tipo de identificación	51. Tipo datos: Seleccione el código que mejor refleje las condiciones en las que efectuó la negociación, se adquirió la mercancía o la razón por la que se realiza la exportación	73. Tipo identificación del transportador
25. Indique tipo de identificación	52. Naturaleza de transacción: Seleccione el código que mejor refleje las condiciones en las que efectuó la negociación, se adquirió la mercancía o la razón por la que se realiza la exportación.	74. Número de identificación de transportador
26. Número de identificación	54. Código de incoterms: FCA	76, 7, 78, 79 Nombre y apellido del transportador
33. Destinatario indique tipo de identificación	55. Lugar de entrega: depende de los incoterms	80. Razón social
34. Indique tipo de identificación	56. Moneda de transacción:	81. Lugar de inspección
39. Razón social de destinatario	57. Valor factura en la moneda de transacción:	82. Número de aprobación solicitud de inspección en zona secundaria
40 domicilio del destinatario	59. Forma de pago	83. Lugar de la mercancía
		84. Solicitud de inspección física



NO Diligenciado:



		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos				602	
1. Año <input type="text"/>		2. Concepto <input type="text"/>		4. Número de formulario			
Espacio reservado para la DIAN							
20. Tipo de documento		18. Número de identificación		6. DV		7. Primer apellido	
						8. Segundo apellido	
						9. Primer nombre	
						10. Otros nombres	
11. Razón social							
24. Diplomático							
25. Tipo de documento		26. Número de identificación		27. DV		28. Primer apellido	
						29. Segundo apellido	
						30. Primer nombre	
						31. Otros nombres	
32. Razón social							
33. Tipo de documento		34. Número de identificación		35. Primer apellido		36. Segundo apellido	
						37. Primer nombre	
						38. Otros nombres	
39. Razón social							
40. Domicilio (Dirección)				41. País		Cód. 42. Ciudad	
43. No. Formulario anterior		44. No. Referencia		45. No. Autorización global		46. No. de programa especial de MSVC o Contrato de suministro de energía	
47. Régimen aduanero		Cód. 48. Aduana despacho		Cód. 49. Región Procedencia		Cód. 50. Tipo de embarque	
51. Tipo datos		Cód. 52. Naturaleza de la transacción		Cód. 53. Tipo de solicitud		Cód. 54. Cód. Incoterms	
						55. Lugar de entrega	
56. Cód. Moneda de transacción		57. Valor factura en moneda de transacción		58. Tasa de cambio		59. Forma pago	
						Cód. 60. Cantidad pagos anticipados	
						61. Fecha 1er. pago anticipado	
						Año Mes Día	
62. Mercancía a la mano del viajero		63. Sistemas especiales de viajeros		64. Exportación en tránsito		65. Modo de transporte	
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		Cód. 66. Tipo de carga	
67. Aduana de salida		Cód. 68. Lugar de embarque		Cód. 69. País destino final		Cód.	
70. Lugar destino final		Cód. 71. Lugar destino final Colombia		Cód. 72. Depósito habilitado		Cód.	
73. Tipo de documento		74. Número de identificación		75. DV		76. Primer apellido	
						77. Segundo apellido	
						78. Primer nombre	
						79. Otros nombres	
80. Razón social							
81. Lugar		Cód. 82. No. Aprobación solicitud inspección zona secundaria		83. Dirección ubicación mercancías			
				84. Solicita inspección Riesa			
				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
85. Valor total fletes USD		86. Valor total seguros USD		87. Valor total otros gastos USD		88. Total valor FOB USD	
						89. Valor total exportaciones USD	
90. Total valor agregado nacional USD		91. Valor a reintegrar USD		92. Total series		93. Total número de buños	
						94. Total peso bruto kgs.	
95. No. de aceptación		96. Fecha		97. No. de radicación			
		Año Mes Día					
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.							
Firma de quien suscribe el documento							
1001. Apellidos y nombres		1003. No. Identificación		1004. DV			
1002. Tipo Doc.							
1005. Cód. Representación							
1006. Organización							
				997. Fecha de aceptación			
				AAAA MM DD hh mm ss			

		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos				602	
Espacio reservado para la DIAN		4. Número de formulario		Página		de Hoja No. 2	
20. Tipo de documento							
18. Número de identificación							
6. DV							
7. Primer apellido							
8. Segundo apellido							
9. Primer nombre							
10. Otros nombres							
11. Razón social							
24. Diplomático							
25. Tipo de documento							
26. Número de identificación							
27. DV							
28. Primer apellido							
29. Segundo apellido							
30. Primer nombre							
31. Otros nombres							
32. Razón social							
33. Tipo de documento							
34. Número de identificación							
35. Primer apellido							
36. Segundo apellido							
37. Primer nombre							
38. Otros nombres							
39. Razón social							
40. Domicilio (Dirección)							
41. País							
Cód. 42. Ciudad							
43. No. Formulario anterior							
44. No. Referencia							
45. No. Autorización global							
46. No. de programa especial de MSVC o Contrato de suministro de energía							
47. Régimen aduanero							
Cód. 48. Aduana despacho							
Cód. 49. Región Procedencia							
Cód. 50. Tipo de embarque							
51. Tipo datos							
Cód. 52. Naturaleza de la transacción							
Cód. 53. Tipo de solicitud							
Cód. 54. Cód. Incoterms							
55. Lugar de entrega							
56. Cód. Moneda de transacción							
57. Valor factura en moneda de transacción							
58. Tasa de cambio							
59. Forma pago							
Cód. 60. Cantidad pagos anticipados							
61. Fecha 1er. pago anticipado							
Año Mes Día							
62. Mercancía a la mano del viajero							
63. Sistemas especiales de viajeros							
64. Exportación en tránsito							
65. Modo de transporte							
Cód. 66. Tipo de carga							
67. Aduana de salida							
Cód. 68. Lugar de embarque							
Cód. 69. País destino final							
Cód.							
70. Lugar destino final							
Cód. 71. Lugar destino final Colombia							
Cód. 72. Depósito habilitado							
Cód.							
73. Tipo de documento							
74. Número de identificación							
75. DV							
76. Primer apellido							
77. Segundo apellido							
78. Primer nombre							
79. Otros nombres							
80. Razón social							
81. Lugar							
Cód. 82. No. Aprobación solicitud inspección zona secundaria							
83. Dirección ubicación mercancías							
84. Solicita inspección Riesa							
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>							
85. Valor total fletes USD							
86. Valor total seguros USD							
87. Valor total otros gastos USD							
88. Total valor FOB USD							
89. Valor total exportaciones USD							
90. Total valor agregado nacional USD							
91. Valor a reintegrar USD							
92. Total series							
93. Total número de buños							
94. Total peso bruto kgs.							
95. No. de aceptación							
96. Fecha							
Año Mes Día							
97. No. de radicación							
Año Mes Día							
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.							
Firma de quien suscribe el documento							
1001. Apellidos y nombres		1003. No. Identificación		1004. DV			
1002. Tipo Doc.							
1005. Cód. Representación							
1006. Organización							
				997. Fecha de aceptación			
				AAAA MM DD hh mm ss			

		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos						602		
Espacio reservado para la DIAN						Página de Hoja No. 3				
4. Número de formulario										
20. Tipo de documento		18. Número de identificación		6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres		
11. Razón social										
Datos serie										
177. Grupo	116. No. Serie	117. Subpartida		118. Cód. Complement.	119. Cód. Supplement.	120. Unidad física	Cód.	121. Cant. Unidades físicas	122. Unidad comercial	Cód.
123. Cant. Unidades comerciales		124. Clase embalaje		Cód.	125. No. Bultos	126. Peso bruto kgs.	127. Peso neto kgs.	128. Valor FOB USD		
129. Marcas										
130. Descripción										
131. Unidad medida de plazo		Cód.	132. Plazo	133. País de origen		Cód.	134. Cód. Rég. origen	135. Preferencia arancelaria		Cód.
Régimen precedente										
136. Aduana precedente		Cód.	137. No. Declaración precedente	138. Año aceptación	139. Cód. Rég. Precedente	140. Cód. Modalidad precedente	141. No. Serie precedente			
Datos serie										
177. Grupo	116. No. Serie	117. Subpartida		118. Cód. Complement.	119. Cód. Supplement.	120. Unidad física	Cód.	121. Cant. Unidades físicas	122. Unidad comercial	Cód.
123. Cant. Unidades comerciales		124. Clase embalaje		Cód.	125. No. Bultos	126. Peso bruto kgs.	127. Peso neto kgs.	128. Valor FOB USD		
129. Marcas										
130. Descripción										
131. Unidad medida de plazo		Cód.	132. Plazo	133. País de origen		Cód.	134. Cód. Rég. origen	135. Preferencia arancelaria		Cód.
Régimen precedente										
136. Aduana precedente		Cód.	137. No. Declaración precedente	138. Año aceptación	139. Cód. Rég. Precedente	140. Cód. Modalidad precedente	141. No. Serie precedente			
Sistemas especiales										
Item	142. No. Serie	143. No. de Programa	144. Reposición	145. No. Cuadro insumo producto (CIP)	146. No. Producto	147. Cantidad Producto a exportar por CIP	148. Valor agregado nacional (VAN)	149. Valor insumo externo (VE)		
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										

		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos						602	
Espacio reservado para la DIAN						Página de Hoja No. 4			
4. Número de formulario									
20. Tipo de documento		18. Número de identificación		6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres	
11. Razón social									
Datos del transportador									
150. Tipo de documento	151. Número de identificación	152. DV.	153. Primer apellido	154. Segundo apellido	155. Primer nombre	156. Otros nombres			
157. Razón social									
150. Tipo de documento	151. Número de identificación	152. DV.	153. Primer apellido	154. Segundo apellido	155. Primer nombre	156. Otros nombres			
157. Razón social									
150. Tipo de documento	151. Número de identificación	152. DV.	153. Primer apellido	154. Segundo apellido	155. Primer nombre	156. Otros nombres			
157. Razón social									
150. Tipo de documento	151. Número de identificación	152. DV.	153. Primer apellido	154. Segundo apellido	155. Primer nombre	156. Otros nombres			
157. Razón social									
150. Tipo de documento	151. Número de identificación	152. DV.	153. Primer apellido	154. Segundo apellido	155. Primer nombre	156. Otros nombres			
157. Razón social									
150. Tipo de documento	151. Número de identificación	152. DV.	153. Primer apellido	154. Segundo apellido	155. Primer nombre	156. Otros nombres			
157. Razón social									
150. Tipo de documento	151. Número de identificación	152. DV.	153. Primer apellido	154. Segundo apellido	155. Primer nombre	156. Otros nombres			
157. Razón social									
150. Tipo de documento	151. Número de identificación	152. DV.	153. Primer apellido	154. Segundo apellido	155. Primer nombre	156. Otros nombres			
157. Razón social									
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.									

 Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos				602	
Espacio reservado para la DIAN			Página de Hoja No. 5		
4. Número de formulario					
20. Tipo de documento		18. Número de identificación	6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido
9. Primer nombre		10. Otros nombres			
Expendedor					
11. Razón social					
Registros especiales					
Datos del Productor Exportador de Materias Primas e Insumos					
158. Tipo de documento		159. Número de identificación	160. Primer apellido	161. Segundo apellido	162. Primer nombre
163. Otros nombres					
Certificado PEX					
164. Razón social					
165. Dirección					
Datos del negocio					
166. Tipo de bien producido / Exportador		Cód.	167. No. Programa PEX	168. Fecha Programa PEX	169. Modalidad importación
				Año Mes Día	
Programa especial de muestras sin valor comercial					
170. Valor monto autorizado USD		171. Fecha autorización		172. Fecha vencimiento	
		Año Mes Día		Año Mes Día	
Datos de energía eléctrica - Fechas de corte					
1	173. Fecha desde	174. Fecha hasta		11	173. Fecha desde
	Año Mes Día	Año Mes Día			Año Mes Día
2	173. Fecha desde	174. Fecha hasta		12	173. Fecha desde
	Año Mes Día	Año Mes Día			Año Mes Día
3	173. Fecha desde	174. Fecha hasta		13	173. Fecha desde
	Año Mes Día	Año Mes Día			Año Mes Día
4	173. Fecha desde	174. Fecha hasta		14	173. Fecha desde
	Año Mes Día	Año Mes Día			Año Mes Día
5	173. Fecha desde	174. Fecha hasta		15	173. Fecha desde
	Año Mes Día	Año Mes Día			Año Mes Día
6	173. Fecha desde	174. Fecha hasta		16	173. Fecha desde
	Año Mes Día	Año Mes Día			Año Mes Día
7	173. Fecha desde	174. Fecha hasta		17	173. Fecha desde
	Año Mes Día	Año Mes Día			Año Mes Día
8	173. Fecha desde	174. Fecha hasta		18	173. Fecha desde
	Año Mes Día	Año Mes Día			Año Mes Día
9	173. Fecha desde	174. Fecha hasta		19	173. Fecha desde
	Año Mes Día	Año Mes Día			Año Mes Día
10	173. Fecha desde	174. Fecha hasta		20	173. Fecha desde
	Año Mes Día	Año Mes Día			Año Mes Día
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.					

 Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos				602	
Espacio reservado para la DIAN			Página de Hoja No. 6		
4. Número de formulario					
20. Tipo de documento		18. Número de identificación	6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido
9. Primer nombre		10. Otros nombres			
Expendedor					
11. Razón social					
Subpartidas declaradas					
178. No. Grupo		179. No. Serie			
180. Descripción					

Fuente: *Simulador de Formularios y Calculadoras / Legiscomex (2018)*

CERTIFICADO DE ORIGEN

1. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador:		2. Período cubierto Desde Hasta			
3. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor:		4. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador:			
5. Descripción del (las) mercancías(s)	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio Preferencial	8. Valor Contenido Regional	9. Factura No. Fecha	10. País de Origen
<p>11. Certificación de Origen</p> <p>Declaro bajo la gravedad de juramento que</p> <ul style="list-style-type: none"> - La información contenida en este certificado es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente certificado. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se lo entregue, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Las mercancías son originarias del territorio de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables con forme al Acuerdo de Promoción Comercial Colombia - Las mercancías no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos establecidos en el Artículo 4.13. <p>Esta certificación se compone de ____ hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>					
Firma autorizada:		Nombre de la empresa:			
Nombre:		Cargo:			
Fecha:		Teléfono y fax:			
12. Observaciones:					

De acuerdo al Macmap se utiliza un arancel del 0% al ser una tarifa preferencial para Colombia y tener un TLC vigente, por ello el certificado de origen correspondiente es el diligenciado y anexado. DIAN (abril, 2015).

Anexo 8. Certificado de Origen diligenciado

MINISTERIO DE TRANSPORTE
FORMATO ÚNICO MANIFIESTO ELECTRÓNICO DE CARGA

										Numero manifiesto de Carga	
DATOS DE LA EMPRESA										202112054	
Empresa	Transportes S.A. S			Sigla	T.SAS		Nit	10400395-20		Numero interno de la empresa de transporte	
Dirección	Zona Industrial Carrera 20 -20			Ciudad	Rionegro		Teléfono	6148790		2563	
INFORMACION DEL MANIFIESTO DE CARGA											
Fecha de expedición			Origen de viaje			Destino Final			Fecha Limite de entrega Carga		
12/04/2021											
Titular Manifiesto			Documento de Identificación N			Dirección del titular			Teléfono	Ciudad y Departamento	
INFORMACION DEL VEHICULO											
Placa	Marca	Configuración		Placa Semirremolque o Remolque	Peso vehículo vacío	SOAT	seguros	Fecha vencimiento	No Póliza		
KD1020	ISUZU				3.9 PBV			10/10/2022	54568		
Propietario del Vehículo				Documento de identificación No.	Dirección del Propietario				Ciudad y Departamento		
Transportes S.A.S				NIT 10400395-20	Zona Industrial Carrera 20 -20				Rionegro, Antioquia		
Poseedor del vehículo				Documento de identificación No.	Dirección del poseedor				Ciudad y Departamento		
Transportes S.A.S				NIT 10400395-20	Zona Industrial Carrera 20 -20				Rionegro, Antioquia		
Conductor vehículo				Documento de identificación No.	Licencia de conducción	Dirección del Conductor				Ciudad y Departamento	
Federico Vélez				Cedula 036.56.487	036.56.487	Cra10 No 20 A 03				Rionegro, Antioquia	
No. De Remesa	Unidad de Medida	Cantidad	Naturaleza	Empaque	Código de productos	Producto transportado	Origen - Destino		Nombre		Identificación
202021					PA	Perfume	Lugar de Origen		Propietarios	Transportes S.A.S	10400395-20
							Dirección		Remitentes		
							Lugar de destino		Destinatarios		
							Dirección		CIA. de seguros		POLIZA

							Lugar de Origen		Propietarios		10400395-20
							Dirección		Remitentes		
							Lugar de destino		Destinatarios		
							Dirección		CIA. de seguros		POLIZA
VALOR POR PAGAR							Recomendaciones				
Valor por pagar pactado		Valor por pagar en letras		SE RECOMIENDA TENER CUIDADO A LA HORA DE MANUPILAR LA CARGA, POR QUE CONTIENE UNA PROBALIDAD DE INFLAMABILIDAD							
Retención en la Fuente		Pesos M/CTE									
Retención ICA											
Valor Neto por pagar		Firma Autorizada por La empresa		Firma y Huella del conductor			Firma y huella del Titular del Manifiesto				
Valor Anticipo		Firma:		Firma:			Firma				
Saldo por Pagar											
Fecha para pago del saldo											
Lugar para el pago del saldo											
Cargue Pagado por		Nombre		Nombre			Nombre				
Descargue pagado por		Documento de identificación		Documento de identificación		Huella	Documento de identificación		X		

Anexo 9. Formato Único Manifiesto Electrónico de Carga diligenciado

Nota aclaratoria: *La plantilla del documento es sacada de una empresa real, y los datos suministrados son elaboración propia.*



**TRASLADO PRODUCTO
EXPORTACION 0040018963**

					PEDIDO No.	1045	
FECHA DE DESPACHO			CLIENTE	FACTORY ESSENCE	ORDEN DE CARGUE	2390	
ORIGEN		AEROPUERTO					
TRANSPORTADOR		NIT TRANSP.					
CONDUCTOR		CEDULA PLACA					
PLACA VEHICULO		REMOLQUE					
AEROLINEA		CONTENEDOR		CONTROL EXPO. TERRESTRE	FECHA/HORA	PRECINTOS	
AERONAVE		TIPO CONTENEDOR / VEHICULO		CARGUE VEHICULO	11-abr-21	18677	
ETA: DD /MM /AA		TEMPERATURA		SALIDA VEHICULO	12-abr-21	18677	
BOOKING		SELLO ADHESIVO		LLEGADA ADUANA ORIGEN	12-abr-21	18677	
CIERRE DOC.	10-abr-21	SELLO BOTELLA		SALIDA ADUANA ORIGEN	12-abr-21	18677	
CIERRE FISICO	11-abr-21	AGENCIA ADUANERA		LLEGADA ADUANA DESTINO	13-abr-21	18677	
DIAS TRANSITO	1 a 2 días	PRECINTO		SALIDA ADUANA DESTINO	14-abr-21	18677	
POSICION	CODIGO MATERIAL	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD	CANT. DESPA	P NETO KG	P. BRUTO KG	TARA
OBSERVACIONES			TOTALES				
			VALOR FLETES				
Se prohíbe transitar por carretera con la mercancía detallada en este documento entre las 6:00 p.m. Y las 6:00 a.m. Sin la respectiva autorización de la empresa generadora. La empresa transportadora declara que conoce y acepta: 1) el valor comercial de la mercancía que transporta, el costo del seguro y el flete; y, 2) el cargue y el descargue de la mercancía son por su cuenta. En caso de contradicción entre los términos de este documento y el contrato, prevalecerá éste último.			Al recibir la mercancía que se trata este documento, la empresa transportadora se compromete a no movilizarla en el vehículo con otros artículos. Este documento hace parte integral del contrato de transporte y su firma por parte de la persona de la empresa transportadora que recibe la mercancía, implica responsabilidad de esta sobre el cargamento que en ella se detalla. Las enmendaduras están prohibidas.				
DESPACHADO POR	RECIBI CONFORME	INF. RECEPCION	FECHA DMA	RECIBI CONFORME (DESTINATARIO)			
AURELIO MORALES							
BASCULA							
PESO VACIO KG	_____	DIA	_____	HORA	_____		
DIFERENCIA	_____	DIA	_____	HORA	_____		

Fuente: Elaboración propia (2021)

Anexo 10. Traslado de producto diligenciado

Pasos para diligenciar el DEX

El DEX es un formulario aduanero presentado por un exportador en el lugar de exportacion tiene dos propósitos: 1. Proporcionar informacion sobre la cantidad, naturaleza y valor de las exportaciones para recopilacion de datos del comercio exterior, y 2. Servir como documento de control de exportacion. (Diccionario de exportación. NA)

Declaracion de exportacion. 1. Año: diligencie el año de presentacion de la declaracion en la administracion correspondiente. Esta conformado por 4 digitos

4. Numero de formulario: Espacio determinado para el numero unico asignado por la DIAN a cada uno de los formularios.

1. Numero de identificacion Tributaria (NIT): diligenci el numero de indentificacion tributaria asignado al exportador por la Dian,

2. Dígito de Verificacion (DV): Registre el digito de verificacion del NIT asignado previamente por la DIAN. Si, carece de NIT no diligencia esta casilla.

11. apellido y nombre o razon social: Indique los nombre y apellidos del exportador

13. Direccion: Señale la direccion del domicilio fiscal del exportador

15. Telefono: señale el numero de telefono o fax

12. Codigo administracion: señale el codigo de la administracion de aduanas en cuya jurisdiccion se presenta en la SAE

16. Codigo departamento: casilla indique codigo del departamento al cual pertenece el municipio del domicilio fiscal del exportador

17. Codigo del Municipio: indique el codigo del municipio del domicilio fiscal del exportador

24. Numero de identificacion Tributaria (Nit): Identifique el nit del declarante asignado previamente por la Dian

25. Dígito de Verificacion (DV): registre el digito de verificacion del Nit



26. Apellido y nombre o razon social del declarante autorizado: indique la razon social o denominacion social del Usuario aduanero permante O altemenre exportador

27. Tipo de usuario: relacione el numero que corresponda a la identificacion tributaria de usuario registrado en la Casilla 54 del Rut.

28. Codigo usuario: diligencie el codigo asignado por la Dian como UAP, SIA o ALTEX

29. No. Documento de identificacion: Indique el numero de documento de identificacion de quien subcribe la declaracion

Fuente: DIAN (2018)

 REPUBLICA DE COLOMBIA DIAN <small>División de Impuestos y Aduanas Nacionales</small>		Declaración de Exportación				 ANLISCA <small>Módulo Único de Ingresos, Servicios y Control Automatizado</small>		600		
Espacio reservado para la DIAN					1. Año 2021		4. Número de formulario 20221125452			
Exportador	5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 1 2 0 1 8 7 3 5 4 - 4			6. DV. 4			11. Apellidos y nombres o razón social LOVE'S SCENTS			
	13. Dirección VEREDA SAJONIA KM 10, LLANOGRANDE				15. Teléfono 00000000		12. Cód. Admón. 11	16. Cód. Dpto. 05	17. Cód. Ciudad/Municipio 6 1 5	
Declarantes	24. Número de identificación tributaria (NIT) 1 2 0 1 8 7 3 5 4 - 4			25. DV. 4			26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado LOVE'S SCENTS			
	29. Número documento de identificación			30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento						
31. Clase de exportador 02		32. Nombre o razón social importador o consignatario FACTORY ESSENCE								
33. Dirección país de destino MEXICO, MONTERREY, NUEVO LEON AVENIDA JUAREZ 10-20 NL 20			34. Cód. País destino 484	35. Ciudad del país de destino MONTERREY, NUEVO LEON		36. Autorización de embarque No 1210042021		37. Año 2021	Mes 04	Día 12
38. Tipo declaración DECLARACION INICIAL			39. Cód. de salida 01	40. Cód. lugar de procedencia MDE	41. Cód. dpto. procedencia ANT	42. Declaración exportación anterior No		43. Año 2021	Mes 04	Día 12
44. Adhesivo declaración de importación anterior No			45. Año 2021	Mes 04	Día 10	46. Cód. Modalidad importación 11	47. Cód. Ofic. Regional Mincomercio Industria y Turismo 11	48. Código moneda de negociación USD	49. Valor total en moneda de negociación 373.754	50. Código modo de transporte 04
51. Código bandera	52. Peso bruto kgs 4815 KG	53. Código modalidad 198	54. Código forma de pago S	55. Cantidad de pagos anticipados	56. Fecha primer pago anticipado	57. Código embarque U	58. Consolidación		60. Código datos D	
Embalajes: 61. Código: S		62. Cantidad: 400		63. Marcas y números						
64. Certificado de origen 3			66. Sistemas especiales		Nos. Programas:		67.	68.	69.	
65. Cuál?			70.		71.		72.		73.	
74. Visto bueno entidad REGISTRO SANITARIO		75. No. 202134		77. Visto bueno entidad			78. No.		80. Cód. Exportación en tránsito N	
76. 2021 04 10		79. AAAA MM DD		81. Cód. Admón. de embarque		82. Cód. Localización mercancía P		82. Cód. Localización mercancía		
Item No.	83. Subpartida arancelaria	84. Cód. Dpto. de origen	85. No. Factura	86. Cód. Unidad Cal. Medida	87. Cantidad	88. Peso neto kgs.	89. Valor FOB USD	90. Valor agregado Nal. USD	91. C.I.P.	92. Aplicación casilla 66
01	3303.00.00.00	05	01111	KG	20.000	4450 KG	373.754			
02	3303.00.00.00									
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. Producto compuesto principalmente por una sustancia aromática, un diluyente y un fijador de aroma. También se le pueden añadir colorantes, conservantes y antioxidantes. Sustancia aromática-15% Diluyente (alcohol)-65% Fijador de aroma-15% Colorantes, conservante y antioxidantes										
Totales o pasados		94. Cantidad de subpartidas declaradas 2		95. Hojas anexas números			96. Total peso neto kgs. 4450 KG	97. Total valor FOB USD 373.754	98. Total valor agregado Nal. USD	99. Cantidad hojas anexas
100. Valor fletes USD		101. Valor seguros USD		102. Valor otros gastos USD		103. Valor total de la exportación USD 373.754		104. Valor a reintegrar USD		
105. Procede el embarque? S		106. Año Mes Día 2021 04 12		Certificación de embarque			117. Declaración de exportación definitiva		118. Fecha 2021 04 12	
107. Auto y acta		110. No. Manifiesto de carga 2021120542			111. Año Mes Día 2021 04 12		Firma			
108. Nombre		112. Cód. Admón. 11		113. No. Bultos 400		114. Peso (kgs.) 4450 KG		119. Nombre SANDRA RIOS		
109. C.C.		115. Identificación del medio de transporte KXW2013			120. C.C. 000000					
116. Observaciones										
Firma declarante autorizado										

Original: Dirección Seccional UAE - DIAN

2006410

Fuente: Legiscomex simulador (2018).

		Declaración de Exportación					600				
Espacio reservado para la DIAN					1. Año						
					4. Número de formulario						
Exportador	5. Número de Identificación Tributaria (NIT)			6. DV.		11. Apellidos y nombres o razón social					
	13. Dirección				15. Teléfono		12. Cód. Admón.	16. Cód. Dpto.	17. Cód. Ciudad/Municipio		
Declarantes	24. Número de identificación tributaria (NIT)			25. DV.		26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado					
	29. Número documento de identificación			30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento							
31. Clase de exportador		32. Nombre o razón social importador o consignatario									
33. Dirección país de destino			34. Cód. País destino	35. Ciudad del país de destino		36. Autorización de embarque		37. Año Mes Día			
38. Tipo declaración			39. Cód. de salida	40. Cód. lugar de procedencia	41. Cód. dpto. procedencia	42. Declaración exportación anterior		43. Año Mes Día			
44. Adhesivo declaración de importación anterior			45. Año Mes Día	46. Cód. Modalidad importación	47. Cód. Ofic. Regional Mincomercio Industria y Turismo		48. Código moneda de negociación	49. Valor total en moneda de negociación	50. Código modo de transporte		
51. Código bandera	52. Peso bruto kgs	53. Código modalidad	54. Código forma de pago	55. Cantidad de pagos anticipados		56. Fecha primer pago anticipado		57. Código embarque	58. Consolidación	60. Código datos	
Embalajes:		62. Cantidad		63. Marcas y números							
61. Código:											
64. Certificado de origen			66. Sistemas especiales		Nos. Programas:		67	68	69		
65. Cuál?			70		71		72	73	Reposición		
74. Visto bueno entidad		75. No.		77. Visto bueno entidad		78. No.		80. Cód. Exportación en tránsito	81. Cód. Admón. de embarque	82. Cód. Localización mercancía	
76.		AAA MM DD		79.		AAA MM DD					
Item No.	83. Subpartida arancelaria	84. Cód. Dpto. de origen	85. No. Factura	86. Cód. Unidad Cal. Medida	87. Cantidad	88. Peso neto kgs.	89. Valor FOB USD	90. Valor agregado Nal. USD	91. C. I. P.	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.											
Totales o pasados	94. Cantidad de subpartidas declaradas		95. Hojas anexas números			96. Total peso neto kgs.		97. Total valor FOB USD		98. Total valor agregado Nal. USD	99. Cantidad hojas anexas
	100. Valor fletes USD		101. Valor seguros USD		102. Valor otros gastos USD		103. Valor total de la exportación USD		104. Valor a reintegrar USD		
105. Procede el embarque?		106. Año Mes Día		Certificación de embarque				117. Declaración de exportación definitiva		118. Fecha	
107. Auto y acta No.		110. No. Manifiesto de carga		111. Año Mes Día		Firma		AAA MM DD			
Firma y sello del inspector		112. Cód. Admon.		113. No. Bultos		114. Peso (kgs.)		119. Nombre		120. C.C.	
		115. Identificación del medio de transporte		116. Observaciones							
108. Nombre		109. C.C.		Firma declarante autorizado							

Original: Dirección Seccional UAE - DIAN

2006410

Pasos para diligenciar Guía Aérea

Es el documento que acredita el contrato del transporte internacional. Sirve como recibo para el remitente, ya que indica que el transportista ha aceptado los bienes contenidos en la lista y se compromete a llevar el envío al aeropuerto de destino, y sirve como evidencia documentaria (diario del exportador).

1. Número de Guía Aérea: El número de la guía aérea previamente impresa está ubicado en el extremo superior izquierdo de la guía aérea. Ingrese el código del aeropuerto de la ciudad de origen en el espacio en blanco provisto.
2. Información del remitente: Ingresar su información de envío. Incluye la dirección desde donde hace el envío, su nombre, su número de cuenta de la empresa, y una o más vías de contacto (número de teléfono, télex o telefax).
3. Información del Destinatario: Ingrese la información de su destinatario, incluido el nombre, dirección, el número de cuenta del transporte, y una o más vías de contacto (número de teléfono, télex o telefax). Puede usar direcciones Delaware, casilla postal para ciertos destinos internacionales, pero debe incluir un número de teléfono, fax o télex.
4. Información del transportista
5. Aeropuerto de Salida y Encaminamiento solicitado
6. Encaminamiento y destino
7. Aeropuerto de destino
8. Vuelo/ fecha solicitados
9. Información contable
10. Información de envío Opcional
11. Moneda
12. WT (Cargo por peso) / VAL (Cargo por transacción)
13. Valor declarado para transporte/ Valor declarado para la Aduana
14. Seguro
15. Información de manejo
16. Información de envío
17. Información de tarifa
18. Firma del remitente o su agente

Fuente: Fedex (2021)

		O121208		O121208		
Shipper's Name and Address			Shipper's account Number		Not negotiable	ISSUED BY
LOVE'S SCENTS					Air Waybill	
CR 40 N.º 10 c - 34 Llano grande en el municipio de Rionegro-Antioquia.						
MAGNUM FREIGHT CORPORATION				MAGNUM FREIGHT CORPORATION		
2600NW75 AVE SUITE 100				2600NW75 AVE SUITE 100		
Consignee's Name and Address			Consignee's Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.	
IMPORTADORA SAVA SA		Factory Essence.		It is agreed that goods described herein are accepted in apparent good order and condition (excepts as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN OF TEH NOTICE CONCERNING CARRIERS' LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplement charge if required. Carrier is not liable for the goods until they are received at this town terminal or airport office.		
NIT:		13.087.354				
TEL:		568 25 99				
Dirección:		Avenida Juárez N.º 10-20 NL 20				
Nuevo León, México.				Transport regulations are those shown on the reverse hereof and/or those by the TACT		
Issuing carrier's Agent Name and City				Accounting Information		
CORPORATION						
Agent's IATA Code			Account No.			
Airport of Departure (Addr. Of first carrier) and requested Routing						

José María Córdoba												
To	José María Córdoba.			to	by	to	currency	CHGS	WR/VAL	Other	Declared Value for carriage	Declared Value for Customs
BOG	Camión rígido						USD	Code	PPD	COLL	PPD	COLL
Airport of Destination				Flight/Data For carrier Use Only Flight/Date			Amount of insurance			INSURANCE - If Carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "amount of insurance"		
Nuevo León, México				12/04/2021								
Handing Information												
No. Of pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate class		Commodity Item No.	Chargeable weight	Rate	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)			
		lb					Charge					
400	4.815	KG						AS AGREED	180 cajas de perfumes y 220 cajas de aguas de tocador. Cada caja contiene 50 unidades. Medidas de la caja. Ancho x Alto x Largo. 30 x 36 x 25			
Prepaid		Weight Charge				Collet	Other Charges					
					AS AGREED							
					Valuation Charge							
					Tax							
					AS AGREED							

	Total other Charges Due Agent		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains restricted articles, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable national government regulations, and for international shipments, the current International Air Transport Association's Dangerous Goods Regulations.				
			AS AGREED				
	Total another Carrier Due Carrier						
			SIGNATURE OR SHIPPER ABOVE AND INITIAL APPLICABLE BOX BELOW				
					This shipment does not contain dangerous goods regulated in air transport	This shipment does contain dangerous goods regulated in air transport	
	Total, Prepaid		Total, Collect				
			USD \$ 325,87				
Currency Conversion Rates			cc charges in Dest. Currency				
			Executed on	(Date)	signature of Issuing Carrier of this Agent.		
For Carriers Use only at Destination.			Charges at Destination	Total, Collect Charges		O121208	

Anexo 1. Requisito de información comercial para etiquetado

Según la Norma Oficial Mexicana [NOM-050 Etiquetado general de productos], los productos sujetos a la aplicación de ésta deben contener en sus etiquetas, cuando menos, la siguiente información comercial obligatoria:

- a. Nombre o denominación genérica del producto, cuando no sea identificable a simple vista por el consumidor.
- b. Indicación de cantidad conforme a la NOM-030-SCFI.
- c. Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal, incluyendo código postal, ciudad o estado del fabricante o responsable de la fabricación nacional o del importador.
- d. La leyenda que identifique al país de origen del producto, por ejemplo “Producto de...”, “Hecho en...”, “Manufacturado en...”, “Producido en...”, u otros análogos.
- e. Las advertencias de riesgos por medio de leyendas, gráficas o símbolos precautorios en el caso de productos peligrosos.
- f. Cuando el uso, manejo o conservación del producto requiera de instrucciones, debe presentarse esa información. En caso de que dicha información se encuentre en un instructivo o manual de operación anexo, se debe indicar en la respectiva etiqueta: VEASE INSTRUCTIVO ANEXO O MANUAL DE OPERACION, u otras leyendas análogas, las cuales podrán presentarse indistintamente en mayúsculas, minúsculas o en una combinación de ambas.
- g. Cuando corresponda, la fecha de caducidad o de consumo preferente.

Nota: Cuando la información comercial obligatoria de la mercancía se encuentre en su envase o empaque de presentación final al público, no será necesario que dicha información también aparezca en la superficie propia de la mercancía. (NOM-050-SCFI-2004, 2004)

Anexo 2. Transporte de mercancía delicada o peligrosa

Considerando la fragilidad de estos productos, es necesario transportarlos como mercancía delicada, colocando en el interior del embalaje espumas de protección entre las filas para evitar cualquier golpe o fisura en el envase, además indicar con avisos en las cajas como, “mercancía frágil y peligrosa”, por su alto índice de inflamabilidad, para que toda persona que la manipule tenga las precauciones de cómo maniobrar y manipular las mercancías, por esto, se debe tener en cuenta las normas implementadas por la IATA y el Acuerdo Europeo sobre Transporte Internacional de Mercancías Peligrosas por Carretera [ADR]. (Reglamento Aeronáutico de Colombia [RAC], 2014)

Teniendo en cuenta el proceso de las mercancías peligrosas, los productos de perfumería y aguas de tocador son identificados en el libro naranja de organización de las Naciones Unidas [ONU], 2011, como se indica a continuación:

Clasificación general de mercancía peligrosa: Los perfume y aguas de tocador pertenecen a la clase 3: líquidos inflamables. Se derivan de un proceso industrial y alguno de sus componentes pueden ser inflamables, por ello, a la hora de manipularlos y empacarlos se debe tener en cuenta el modo de transporte, el manipuleo y empaque en el cual se está transportando. Para el caso de la exportación mencionada en este caso, la cual consta de transporte terrestre y aéreo, se deben tener en cuenta las siguientes especificaciones:

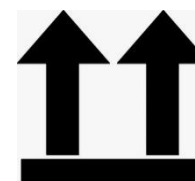
1. Debe de estar clasificada, embalada y marcada según lo prescrito en las instrucciones técnicas.
2. El embalaje debe ser de buena calidad, deberán ser contruidos y cerrados de modo seguro, además de resistentes a las reacciones químicas.
3. En el embalaje deben fijarse las etiquetas de forma visible y legible y su adhesivo deber ser duradero.
4. deben de tener etiquetas de riesgos y etiquetas de manipulación, sus dimensiones deben de ser 10 x 10.
5. el marcado de la caja debe tener lo siguiente:
 - Marca del despachador
 - País de origen
 - Pictograma de manejo
 - Destinatario, destino, y número de orden
 - Puerta de entrada
 - Número de bultos y tamaño de la caja
 - Indicaciones de peso
 - Etiquetas de riesgo



(Pixabay, 2021)



(Pixabay, 2021)



(Pixabay, 2021)

6. Colocar todas las siglas de las Naciones Unidas (UN), más el número correspondiente al producto que se está transportando, para este caso es UN- 1266 y debe tener fondo Naranja con letras negras.
7. El marcado debe de estar en el idioma de origen y en el idioma inglés para el destino o el idioma que sea requerido por el lugar de destino.
8. Tener los documentos de transporte para mercancía peligrosa, según la peligrosidad del producto.

Anexo 3. Cotización de la Agencia de Aduana

TARIFAS DE LA AGENCIA DE ADUANAS

Vereda Sajonia Km 10 Llanogrande
PBX: (05) 0000000
Rionegro Antioquia* Colombia

Medellín, 2 de abril de 2021

Señores
LOVE'S SCENT
Ciudad Rionegro, Antioquia

Apreciado Sr. Antonio Zambrano

Antes que nada, quiero agradecerle por su amable atención y por tener en cuenta nuestra compañía como un proveedor confiable. En atención a su solicitud, nos permitimos presentar a su consideración las tarifas para el servicio de agenciamiento de aduana:

AGENCIAMIENTO ADUANERO DE EXPORTACION

DESCRIPCION	MND	VALOR
COMISION AD VALOREM	COP	0,28% MIN COP 290.000
ELABORACION DECLARACION DE EXPORTACION C/U	COP	18.000 C/U
TRAMITE VISTO BUENO	COP	25.000 / Embarque
GASTOS FIJOS	COP	70.000 / Embarque

OTROS (SI SE REQUIEREN)

INSPECCION ANTINARCOTICOS (si se requiere) Embarque pequeño	COP 90.000 /POR EMBARQUE
ELABORACION DE CRITERIOS Y CERTIFICADOS DE ORIGEN	COP 250.000 Criterios COP 60.000 Certificado de Origen

Notas:

- Si el Cliente desea un inventario detallado y conteo uno a uno de mercancía muy específica, este servicio es de terceros.
- Aduanero ante la DIAN sin contar con toda la documentación reglamentaria y poderes aprobados por las respectivas entidades correspondientes para poder actuar por el cliente.
- En esta oferta no están incluidos los costos de impuestos, bodegajes, traslados y demás costos propios causados por cada nacionalización, los cuales serán soportados con nuestra factura final posterior a la culminación del trámite de nacionalización.
- Otras operaciones que puedan generarse de la operación serán avisados y cotizados al costo.
- Clasificación arancelaria: este costo NO aplica si el cliente suministra la posición arancelaria de los productos a importar.
- La ejecución o no de la preinspección es responsabilidad del cliente, en caso de no recibir instrucción por parte del cliente todas aquellas sanciones y/o multas en las que se incurra por omitir este procedimiento no serán asumidas en ninguna circunstancia por esta agencia de Aduanas (El cliente debe aportar a la compañía la carta de NO PRE-INSPECCION).
- Este valor no comprende el costo de los formularios que deben utilizarse de acuerdo con la operación, como tampoco los gastos a terceros como bodegajes, operadores portuarios, y otros que se ocasionen.

Todos estos gastos serán soportados con facturas de la respectiva aerolínea

CONDICIONES ESPECIALES DE LA AGENCIA DE ADUANAS

3. Esta agencia de aduanas actúa como Agente de Aduanas de Nivel 2, y en dicha calidad presta unos servicios de intermediación logística en trámites de orden aduanero, por tanto, no asume responsabilidades de otros intervinientes en la cadena logística tales como Agentes de Carga, Agentes Marítimos, Depósitos, Transportadores, comisionistas de transporte, etc.
4. El cliente, -quien conoce la naturaleza y requerimientos de su carga-, garantiza a la agencia de aduanas la exactitud de la información acerca de la naturaleza, peso, volumen, valor, carácter peligroso, cuidados especiales y demás características de las mercancías. Cualquier contingencia legal o dineraria derivada del suministro de una información errada, insuficiente, incompleta, no veraz o no oportuna, será de cargo del cliente.
5. Esta agencia de aduanas se limita a la gestión de los trámites aduaneros en el marco de un contrato de mandato con representación. En consecuencia, cualquier servicio adicional a la carga debe ser solicitado por escrito de manera previa y expresa por el cliente asumiendo el importe de este.

6. Estas Agencia de aduanas no asumen responsabilidad por daños, retrasos y pérdida de mercancías cuando éstas estén bajo la custodia de los transportadores u otros prestadores de servicios logísticos contratados, frente a quienes podrá a su juicio, coadyuvar en la reclamación en nombre y por cuenta del cliente.

Anexo 4. Información de documentos creados y descargados

<p>Documentos elaborados de cuenta propia:</p> <ul style="list-style-type: none">Factura proforma.Factura comercial.Lista de empaque.Ficha de manipulación de mercancía.Declaración del remitente de mercancías peligrosas.Ficha técnica.Planilla de envío.Planilla de traslado de mercancíasCarta de responsabilidad.Certificado de origen.	<p>Los documentos descargados para diligenciar:</p> <ul style="list-style-type: none">Cotización de flete internacional aéreo.Tarifas de la agencia de aduanas.Tarifas aéreas.Vistos buenos.La SAE.Manifiesto de carga.Guía aérea.
---	--

Anexo 5. Factura proforma

PROFORMA INVOICE

Corresponde a Orden de Compra #10203040
 fecha 12/04/2021

NUMERO 1045789012

VENDEDOR: LOVE'S SCENTS Dirección: Vereda Sajonia km 10 Llanogrande en el municipio de Rionegro-Antioquia.		COMPRADOR: FACTORY ESSENC Dirección: Avenida Juárez N.º 10 - 20 NL 20, Nuevo León, México Monterrey.	
CONDICIONES:			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	VALOR
Perfume Love´s Scents Color, se embalarán en cajas de a 50 unidades, en total serian 180 cajas de perfumes, con restricciones para su manipulación. Producto compuesto principalmente por una sustancia aromática, un diluyente y un fijador de aroma. También se le pueden añadir colorantes, conservantes y antioxidantes. Sustancia aromática 15%, Diluyente (alcohol) 65%, Fijador de aroma 15%, Colorantes, conservante y antioxidantes 5%.	9.000	USD 24.73	USD 222,591
Aguas de tocador Love´s Scents, se embalarán en cajas de 50 unidades, en total serian 220 cajas de aguas de tocador, con restricciones para su manipulación. Producto compuesto principalmente por una sustancia aromática, un diluyente y un fijador de aroma. También se le pueden añadir colorantes, conservantes y antioxidantes. Sustancia aromática 15%, Diluyente (alcohol) 65%, Fijador de aroma 15%, Colorantes, conservante y antioxidantes 5%.	11.000	USD 13.74	USD 151,163
			USD 373,754


FIRMA DE VENDEDOR




FIRMA COMPRADOR

Fuente: Elaboración propia (2019)

Anexo 6. Factura comercial de exportación diligenciada

Factura comercial						NIT 120.187.354-4		
Fecha de exportación: 12/04/2021				Número de factura: 01111				
Remitente/Exportador y dirección. LOVE'S SCENT Vereda Sajonia km 10 Llanogrande en el municipio de Rionegro-Antioquia.				Destinatario y dirección FACTORY ESSENCE Avenida Juárez N.º 10 - 20 NL 20, Nuevo León, México Monterrey.				
País exportador: Colombia				Empresa Importadora: Factory Essence				
País de fabricación: Colombia								
País de último destino: México				Moneda: Dólar Americano				
N.º de orden	N.º de paquetes	Tipo de embalaje	Descripción completa de la mercancía	Cantidad	Unidad de medida	Peso	Valor unitario	Subtotales
PA 102030	180	Cajas	Producto compuesto por una sustancia aromática, un diluyente y un fijador de aroma. También con colorantes, conservantes y antioxidantes. Se exportarán 9.000 unidades de perfumes, en cajas por 50 unidades, en total serán 180 cajas de perfumes.	9.000 unidades	Los perfumes tienen un peso unitario de 250 ml y una medida de 6 cm de largo, 5 cm de ancho y 18 cm de alto.	Perfume 2.439 kg	USD: 24.73	USD: 222,591
PA 204050	220	Cajas	Producto compuesto por una sustancia aromática, un diluyente y un fijador de aroma. También con colorantes, conservantes y antioxidantes. Se exportarán 11.000 unidades de aguas de tocador, en cajas por 50 unidades, en total serán 220 cajas de aguas de tocador.	11.000 unidades	Las aguas de tocador tienen un peso unitario de 200 ml y una medida de 6cm de largo, 5 cm de ancho y 18 cm de alto.	Las aguas de tocador 2.376 kg	USD: 13.74	USD: 151,163
	N.º total de paquetes					Peso total		Importe total factura
	400					4.815 kg		USD 373,754
Declaro que toda la información contenida en la presente factura es veraz y correcta.								
Firma del remitente/Exportador (nombre, Cargo y firma)				Fecha: 12/04/2021			INCOTERM 2020	
LOVE'S SCENTS Nombre: Sandra Ríos Cargo: Gerente en Comercio exterior.							FCA Aeropuerto José María Córdoba	
Firma:							Se hace entrega de la mercancía a la aduana de despacho del país de origen	

Anexo 7. Lista de empaque diligenciada

<div style="text-align: center;">  <p>Lista de empaque</p> <p>NI 120.187.354-4</p> </div>									
Fecha de embarque: 12/04/2021					Número de factura: 01111				
Empresa exportadora y dirección: LOVE'S SCENTS Vereda Sajonia km10 Llanogrande en el municipio de Rionegro-Antioquia.					Empresa importadora y dirección: Factory Essence. Avenida Juárez N.º 10 - 20 NL 20, Nuevo León, México Monterrey.				
N.º de orden	Referencia	Descripción	Cantidad/ productos	Total , cajas	Medidas	Peso Neto	Peso Bruto	Valor unitario	Subtotales
1	PA 102030	La mercancía se embalará en cajas por 50 unidades, en total serán 180 cajas de perfumes. Será carga suelta.	9.000	180	Cajas: 30 largo, 25 ancho, 36 alto.	Perfume 2250kg	Perfume 2439 kg	COP: 90,279 USD: 24.73	COP: 812,508,000 USD: 222,591
2	PA 204050	La mercancía se embalarán cajas por 50 unidades, en total serán 220 cajas de aguas de tocador. Será carga suelta.	11.000	220	Cajas: 30 largo, 25 ancho, 36 alto.	Las aguas de tocador 2200Kg.	Las aguas de tocador 2376kg	COP: 50,162 USD: 13.74	COP: 551,780,000 USD: 151,163
				N.º total de cajas		Peso N. total	Peso B. total		Importe total factura
				400		4450Kg	4815 kg		COP: 1.364.288.000 USD: 373,754

Anexo 8. Certificado de Origen diligenciado

CERTIFICADO DE ORIGEN

1. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador: NIT: 120.187.354-4 Vereda Sajonia Km 10-Llanogrande Rionegro – Antioquia Lovesscents97@info.es		2. Período cubierto Desde 12 de abril de 2021 Hasta 31 de octubre de 2021			
3. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor: NIT: 120.187.354-4 Vereda Sajonia Km 10-Llanogrande Rionegro – Antioquia Lovesscents97@info.es		4. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador: NIT: 013.087.354 Nuevo León Av. Juárez N° 10-20 NL 20 Monterrey- México Factoryessence07@info.org			
5. Descripción del (las) mercancías(s)	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio Preferencial	8. Valor Contenido Regional	9. Factura No. Fecha	10. País de Origen
9.000 unidades de perfumes, producto compuesto por una sustancia aromática, un diluyente y un fijador de aroma, envasado en frascos de cristal, con estilo alargado, con capacidad de 250 ml, con empaque caja de cartón, de colores variados.	3303.00.00.00			01111 12/04/2021	Colombia
11.000 unidades de aguas de tocador, producto compuesto por una sustancia aromática, un diluyente y un fijador de aroma, envasados en frascos de plásticos, alargados en forma de corazón, con capacidad de 200 ml, su empaque caja de cartón de colores variados.	3303.00.00.00			01111 12/04/2021	Colombia
11. Certificación de Origen Declaro bajo la gravedad de juramento que <ul style="list-style-type: none"> - La información contenida en este certificado es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente certificado. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se lo entregue, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Las mercancías son originarias del territorio de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables con forme al Acuerdo de Promoción Comercial Colombia - Las mercancías no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos establecidos en el Artículo 4.13. Esta certificación se compone de ____ hojas, incluyendo todos sus anexos.					
Firma autorizada:		Nombre de la empresa: LOVE'S SCENTS			
Nombre: Diana Escobar		Cargo: Gerente en Comercio Exterior			
Fecha: 10 de abril de 2021		Teléfono y fax: Lovesscents97@info.es			
12. Observaciones: Código UN 1266 Clase 3 – Líquidos inflamables, bien sellados con marcas y etiquetas. Cuidado al manipular esta mercancía.					

De acuerdo al Macmap se utiliza un arancel del 0% al ser una tarifa preferencial para Colombia y tener un TLC vigente, por ello el certificado de origen correspondiente es el diligenciado y anexado .DIAN (abril,2015).

Para los fines de solicitar un trato arancelario preferencial, este certificado deberá ser llenado completamente y de manera legible por el importador, exportador o productor de la mercancía. El importador será responsable de presentar el certificado de origen para solicitar tratamiento preferencial para una mercancía importada a un determinado territorio.

Campo 1: Indique el nombre o Razón Social, la dirección (incluyendo el país) del exportador, si es diferente al productor; así como su número de teléfono y correo electrónico, si son conocidos.

Campo 2: Si el certificado ampara varios embarques de mercancías(s) idénticas, tal como se describe en el Campo 5, que son importadas en Colombia o los Estados Unidos dentro de un período específico de tiempo (máximo 12 meses). "Desde" es la fecha a partir de la cual el certificado será aplicable respecto de la(s) mercancía(s) amparadas por el certificado (puede ser previo a la fecha de la firma de este Certificado). "Hasta" es la fecha en que expira el período que cubre el certificado. La importación de una(s) mercancía(s) para la cual se solicita trato arancelario preferencial con base en este certificado, debe efectuarse entre estas fechas.

Campo 3: Si existe un solo productor, indique el nombre o razón social, la dirección (incluyendo el país), como se señala en el Campo 1, de dicho productor. Si en el certificado se incluye a más de un productor, indique "VARIOS" y adjunte una lista de todos los productores, incluyendo su nombre o razón social, su dirección (incluyendo el país), en referencia a la(s) mercancía(s) descritas en el Campo 5. Si desea que esta información sea confidencial, se acepta anotar "DISPONIBLE A SOLICITUD DE LA ADUANA". Si el productor y el exportador son la misma persona, llene el campo anotando "IGUAL". Si el productor es desconocido, se acepta indicar "DESCONOCIDO".

Campo 4: Indique el nombre o razón social, la dirección (incluyendo el país) así como el número de teléfono y correo electrónico.

Campo 5 Descripción completa de cada mercancía. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionar la descripción de la mercancía contenida en la factura y el Sistema Armonizado (SA).

Campo 6: Para cada mercancía descrita en el Campo 5, identifique la clasificación arancelaria en la nomenclatura a seis (6) dígitos correspondientes a la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado (SA).

Campo 7: Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique qué criterio: a, b. i), b.ii), o c), aplica. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo 3 (Textiles y Confecciones) y Capítulo 4 (Reglas de Origen y Procedimientos de Origen) Anexo 3-A Reglas Específicas de origen del Sector Textil y del Vestido y el Anexo 4.1 Reglas de Origen Específicas del Acuerdo. Con el fin de solicitar el trato arancelario preferencial, cada mercancía debe cumplir con alguno de siguientes criterios:

- (a) La mercancía es obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes;
- (b) La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes; y
 - i) Cada uno de los materiales no originarios empleados en la producción de la mercancía sufre el correspondiente cambio en la clasificación arancelaria especificado en el Anexo 4.1, o en el Anexo 3-A (Reglas específicas del sector textil y del vestido), o
 - ii) La mercancía, de otro modo, satisface cualquier requisito de valor de contenido regional aplicable u otros requisitos especificados en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A (Reglas Específicas del sector textil y del vestido)
- (c) La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.

Campo 8: Para cada mercancía descrita en el Campo 5 indique "NO", si la mercancía no está sujeta a un requisito de Valor de Contenido Regional (VCR). Si la mercancía está sujeta a dicho requisito, identifique el método de cálculo utilizado:

- (1) Método de reducción del valor
- (2) Método de aumento del valor
- (3) Método de costo neto


- Campo 9: Si el certificado ampara sólo un embarque de mercancías, incluya el número de la factura comercial. Si es desconocido, indique otro número único de referencia, como el número de orden de embarque, el número de orden de compra o cualquier otro número que permita identificar las mercancías.
- Campo 10: Indique el nombre de país de origen: "COL" para las mercancías originarias de Colombia y exportadas a México. "MEX" para todas las mercancías originarias de México y exportadas a Colombia.
- Campo 11: Este campo debe ser completado, firmado y fechado por el emisor del certificado de origen (importador, exportador o productor). La fecha debe ser aquella en que el Certificado haya sido llenado y firmado.
- Campo 12: Este campo sólo deberá ser utilizado cuando exista alguna observación en relación con este certificado, entre otros, cuando la(s) mercancía(s) descrita(s) en el campo 5 haya(n) sido objeto de una resolución anticipada o una resolución sobre clasificación o valor de los materiales indique la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión. (DIAN, 2015).

Fuente: DIAN (2015)

Anexo 9. Formato Único Manifiesto Electrónico de Carga diligenciado

MINISTERIO DE TRANSPORTE
FORMATO ÚNICO MANIFIESTO ELECTRÓNICO DE CARGA

DATOS DE LA EMPRESA							Numero manifiesto de Carga			
							202112054			
Empresa	Transportes S.A. S		Sigla	T.SAS	Nit	10400395-20	Numero interno de la empresa de transporte			
Dirección	Zona Industrial Carrera 20 -20		Ciudad	Rionegro	Teléfono	6148790	2563			
INFORMACION DEL MANIFIESTO DE CARGA										
Fecha de expedición			Origen de viaje		Destino Final		Fecha Limite de entrega Carga			
12/04/2021			Llanogrande, Rionegro, Colombia		Monterrey, Nuevo león México					
Titular Manifiesto			Documento de Identificación N		Dirección del titular		Teléfono	Ciudad y Departamento		
LOVE'S SCENTS			NIT 120.187.354-4,		Vereda Sajonia, Llanogrande km 10		56142324	Rionegro, Antioquia		
INFORMACION DEL VEHICULO										
Placa	Marca	Configuración		Placa Semirremolque o Remolque	Peso vehículo vacío	SOAT	seguros	Fecha vencimiento	No Póliza	
KD1020	ISUZU				3.9 PBV		SURA SOAT	10/10/2022	54568	
Propietario del Vehículo				Documento de identificación No.	Dirección del Propietario			Ciudad y Departamento		
Transportes S.A.S				NIT 10400395-20	Zona Industrial Carrera 20 -20			Rionegro, Antioquia		
Poseedor del vehículo				Documento de identificación No.	Dirección del poseedor			Ciudad y Departamento		
Transportes S.A.S				NIT 10400395-20	Zona Industrial Carrera 20 -20			Rionegro, Antioquia		
Conductor vehículo				Documento de identificación No.	Licencia de conducción	Dirección del Conductor		Ciudad y Departamento		
Federico Vélez				Cedula 036.56.487	036.56.487	Cra10 No 20 A 03		Rionegro, Antioquia		
No. De Remesa	Unidad de Medida	Cantidad	Naturaleza	Empaque	Código de productos	Producto transportado	Origen - Destino		Nombre	Identificación

202021	Kg	9.000	cosmética	Caja de cartón corrugada	PA 102030	Perfume	Lugar de Origen	Rionegro, Antioquia	Propietarios	Transportes S.A.S	10400395-20	
							Dirección	Llanogrande KM 10	Remitentes	LOVE`S SCENT	120.187.354-4	
							Lugar de destino	Monterrey, Nuevo León	Destinatarios	Factory Essence	013.087.354	
							Dirección	Avenida Juárez N° 10-20 NL 20	CIA. de seguros	2023	POLIZA	102030
232021	Kg	11.000	Cosmética	Caja de cartón corrugada	PA 204050	Agua de Tocador	Lugar de Origen	Rionegro, Antioquia	Propietarios	Transportes S.A.S	10400395-20	
							Dirección	Llanogrande KM 10	Remitentes	LOVE`S SCENT	120.187.354-4	
							Lugar de destino	Monterrey, Nuevo León	Destinatarios	Factory Essence	013.087.354	
							Dirección	Avenida Juárez N.° 10-20 NL 20	CIA. de seguros	2023	POLIZA	102030
VALOR POR PAGAR						Recomendaciones						
Valor por pagar pactado		Valor por pagar en letras				SE RECOMIENDA TENER CUIDADO A LA HORA DE MANUPILAR LA CARGA, POR QUE CONTIENE UNA PROBALIDAD DE INFLAMABILIDAD						
Retención en la Fuente		Pesos M/CTE										
Retención ICA												
Valor Neto por pagar		Firma Autorizada por La empresa				Firma y Huella del conductor			Firma y huella del Titular del Manifiesto			
Valor Anticipo		Firma: Sandra Ríos Transportes S.A.S				Firma: 			Firma Alejandra Londoño			
Saldo por Pagar												
Fecha para pago del saldo												
Lugar para el pago del saldo												
Cargue Pagado por		Nombre	Sandra Ríos			Nombre				Nombre	Alejandra Londoño	
Descargue pagado por		Documento de identificación	XXXXXXX			Documento de identificación	XXXXXXX			Huella	Documento de identificación	XXXXXXX

Pasos para diligenciar el manifiesto de carga.

Este documento debe ser diligenciado por la empresa transportista y enviado vía correo electrónico

Es el documento emitido por el transportista internacional, contiene la información del medio de transporte, tipo de mercancía, la cantidad, La unidad de medida, numero de bultos, peso y los datos del importador y el exportador. (SIMIT 2020).

El manifiesto de carga debe contener, como mínimo, la siguiente información:

1. La identificación de la empresa de transporte que lo expide.
2. Tipo de manifiesto.
3. Nombre e identificación del propietario, remitente y destinatario de las mercancías.
4. Descripción del vehículo en que se transporta la mercancía.
5. Nombre, identificación y dirección del propietario, poseedor o tenedor del vehículo.
6. Nombre e identificación del conductor del vehículo.
7. Descripción de la mercancía transportada, indicando su peso o volumen, según el caso.
8. Lugar y dirección de origen y destino de las mercancías.
9. El valor a pagar en letras y números.
10. Fecha, lugar del pago y valor a pagar.
11. La manifestación de la empresa de transporte de adeudar al titular del manifiesto electrónico de carga, el saldo no pagado del valor a pagar. Esta manifestación se presumirá por el simple hecho de la expedición del manifiesto electrónico de carga, siempre que conste el recibo de las mercancías en el cumplimiento del viaje.
12. Los plazos y tiempos para el cargue y descargue de la mercancía, y la fecha y hora de llegada y salida de los vehículos para los correspondientes cargues y descargues de la mercancía.
13. Seguros: Compañía de seguros y número de póliza. En el manifiesto se relacionan todas las remesas de la mercancía que está siendo transportada. Una vez una remesa ha sido asociada a un manifiesto, no puede ser registrada en otro viaje.

El manifiesto de carga se expide de manera electrónica en la página web del Ministerio de Transporte en la sección rncd.mintransporte

Anexo 10. Traslado de producto diligenciado



**TRASLADO PRODUCTO
EXPORTACION 0040018963**

					PEDIDO No.	1045	
FECHA DE DESPACHO	12 DE ABRIL DE 2021		CLIENTE	FACTORY ESSENCE	ORDEN DE CARGUE	2390	
ORIGEN	RIONEGRO-ANTIPQUIA	AEROPUERTO	JOSE MARIA CORDOVA NIT 10400395-20	MARCAS			
TRANSPORTADOR	TRANSPORTES S.A.S	NIT TRANSP.	036.56.487				
CONDUCTOR	FEDERICO VELEZ	CEDULA PLACA REMOLQUE					
PLACA VEHICULO	KD 1020						
AEROLINEA	AEROWORLD	CONTENEDOR TIPO CONTENEDOR / VEHICULO	Cajas	CONTROL EXPO. TERRESTRE	FECHA/HORA	PRECINTOS	
AERONAVE	BOING 773	TEMPERATURA		CARGUE VEHICULO	11-abr-21	18677	
ETA: DD /MM /AA		SELLO ADHESIVO		SALIDA VEHICULO	12-abr-21	18677	
BOOKING		SELLO BOTELLA		LLEGADA ADUANA ORIGEN	12-abr-21	18677	
CIERRE DOC.	10-abr-21	AGENCIA ADUANERA	Agencias S. A	SALIDA ADUANA ORIGEN	12-abr-21	18677	
CIERRE FISICO	11-abr-21	PRECINTO	ES 14675	LLEGADA ADUANA DESTINO	13-abr-21	18677	
DIAS TRANSITO	1 a 2 días			SALIDA ADUANA DESTINO	14-abr-21	18677	
POSICION	CODIGO MATERIAL	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD	CANT. DESPA	P NETO KG	P. BRUTO KG	TARA
3303.00.00.00		Perfumes- sustancia aromática, diluyente y fijador de aroma en frascos de cristal	9000	9000	2250 kg	2439 kg	189 kg
3303.00.00.00			11000	11000	2200 kg	2376 kg	176 kg
OBSERVACIONES				TOTALES	20000	4450 kg	4815 kg
Código UN 1266 Clase 3 - Líquidos inflamables, bien sellado con marcas y etiquetas Cuidado al manipular esta mercancía				VALOR FLETES 408, 73 USD			
Se prohíbe transitar por carretera con la mercancía detallada en este documento entre las 6:00 p.m. Y las 6:00 a.m. Sin la respectiva autorización de la empresa generadora. La empresa transportadora declara que conoce y acepta: 1) el valor comercial de la mercancía que transporta, el costo del seguro y el flete; y, 2) el cargue y el descargue de la mercancía son por su cuenta. En caso de contradicción entre los términos de este documento y el contrato, prevalecerá este último.				Al recibir la mercancía que se trata este documento, la empresa transportadora se compromete a no movilizarla en el vehículo con otros artículos. Este documento hace parte integral del contrato de transporte y su firma por parte de la persona de la empresa transportadora que recibe la mercancía, implica responsabilidad de esta sobre el cargamento que en ella se detalla. Las enmendaduras están prohibidas.			
DESPACHADO POR	RECIBI CONFORME	INF. RECEPCION	FECHA DMA	RECIBI CONFORME (DESTINATARIO)			
AURELIO MORALES							
BASCULA							
PESO VACIO KG	3.9 Tn		DIA	HORA			
DIFERENCIA			DIA	HORA			

Fuente: *Elaboración propia (2021)*

JUEGO DIDÁCTICO

El juego es una de las estrategias que favorece el aprendizaje y permite desarrollar habilidades de manera dinámica, ayudando a fomentar técnicas de conocimiento que dan como resultado profesionales con mayores competencias, capaces de planificar, organizar, razonar e innovar en los diferentes campos de estudio.

Se espera que este juego didáctico sirva como herramienta de estudio, donde los participantes podrán comprender de manera fácil los procesos que conlleva realizar una exportación, así mismo tendrán la oportunidad de demostrar las habilidades, técnicas y estrategias que han adquirido durante su proceso de formación profesional, además del desarrollo de habilidades blandas como la inteligencia emocional, la ética y el trabajo en equipo.

Antes de iniciar, se explicará brevemente el perfil del profesional en Comercio Exterior, el cual evidencia que entre los conocimientos que va adquiriendo el estudiante, están temas relacionados con el juego, para poder participar de éste.

Un profesional en comercio exterior deberá aplica los conceptos y herramientas para la adecuada gestión de las operaciones de comercio exterior al interior de una organización, garantizando la calidad de acuerdo a los estándares establecidos, interpretando y aplicando adecuadamente la normatividad, en temas de exportaciones, importaciones, cambios internacionales, negociación y fijación de precios, logística y transporte. (Programa de Comercio Exterior, 2021)

Con base en lo anterior y a partir del estudio de caso planteado en el proyecto de investigación, se propone el juego “Commerce in Parcheesi”, donde los participantes deberán hacer análisis de temas como los siguientes:

- El entorno empresarial y el tratado de libre comercio entre Colombia y México
- Selección del proceso de negociación.
- Logística empresarial.
- Documentos soporte de la exportación.

A continuación, se presenta el juego Commerce in Parcheesi.

Ilustración 1. Commerce in Parcheesi



Este es un juego donde los participantes pondrán en práctica lo aprendido y comprendido al momento de leer el estudio de caso de exportación.

Commerce in Parcheesi, consiste en un parqueés adecuado a la dinámica del proceso de exportación como se muestra en la *ilustración 1*, el cual contiene 4 puestos, cada uno identificado por los colores amarillo, azul, rojo y verde, que corresponde a una sección de la actividad: la “sección A” es el análisis empresarial y del tratado de libre comercio entre Colombia y México, la “sección B” es la identificación del proceso de negociación, la “sección C” el desarrollo logístico empresarial y la “sección D”, la identificación y desarrollo de los documentos soportes a la exportación. Sera 1 ficha por puesto, son 96 casillas en total,

de las cuales algunas están nombradas como “Salida”, “Seguro” y “Llegada” dos dados, y podrán participar 4 personas o por grupos. Independiente debe estar una persona que asume el rol de orientador del juego.

A continuación, se explicarán las 4 secciones del juego, que como se mencionó anteriormente, tendrán una relación directa con el estudio de caso presentado en el trabajo de investigación.

Sección A

Abarcará toda la parte correspondiente al análisis empresarial y del tratado de libre comercio entre Colombia y México, es decir, en esta sección los participantes tendrán que identificar como se creó la estructura empresarial, como se fue expandiendo la empresa, cuales estrategias aplicó para expandirse a mercados internacionales y por qué la importancia de conocer los mercados y los tratados de libre comercio.

Sección B

Se identificará el proceso de negociación, los participantes deberán explicar cómo empezó este proceso de negociación entre las empresas, en que aspectos se basaron para llevarlo a cabo, cual fue la negociación establecida con la empresa de México y por qué se tomaron estas decisiones de exportación.

Sección C

Desarrollará todo el proceso logístico que llevó a cabo la empresa para comercializar sus productos, es decir, los participantes deberán comprender como fue este proceso, cuáles fueron los requisitos y normas exigidos para la manipulación, el transporte, la venta y exportación de dichos productos, así como también los factores de riesgos.

Sección D

En esta última los participantes identificarán los documentos soporte a la exportación, reconocerán la importancia de cada uno en las etapas del proceso, aprenderán cuales son, en este caso, los documentos soporte para este tipo de productos y cuál es la información requerida en cada uno.

Los participantes podrán desarrollar las secciones en cualquier orden.

Las reglas estipuladas para realizar este juego consisten en:

1. Para comenzar la partida cada participante tendrá la posibilidad de tirar en tres veces los dados solo para salir de la cárcel, en caso de salir, podrá tirar nuevamente para comenzar el recorrido con la ficha, y en caso de no salir seguirá el siguiente participante; teniendo en cuenta que saldrán de la cárcel solo si los dados son pares, entendiendo pares como el mismo número en ambos dados. Una vez salgan todos de la cárcel cada uno lanzaran los dados de a una vez para seguir el juego.
2. Al momento de que el participante lanza los dados y tira un par, tendrá la posibilidad de tirar nuevamente y así sucesivamente, hasta que deje de tirar los pares.
3. Al momento de jugar con las fichas se podrán presentar las siguientes situaciones:
 - Cuando las fichas se encuentren en las casillas “Seguro” y “Salida”, el encargado de orientar a los participantes le podrá realizar una pregunta sobre el tema correspondiente a la sección en la que se encuentre.
 - Los participantes podrán encarcelar si alcanza a las fichas oponentes en la misma casilla diferente a la del “Seguro” y “Salida”.
 - En caso de encarcelar el orientador podrá dar una ayuda cuando lo requiera.
 - En caso de ser encarcelado el orientador le hará una pregunta.
 - Al momento de que un participante lleve la ficha a “Llegada” el orientador podrá brindarle una ayuda.
 - Finalmente, al llevar todas las fichas a “Llegada” querrá decir que el participante ha ganado la partida, y el orientador le pedirá realizar una retroalimentación de lo aprendido en el juego.

A continuación, se plantean las 8 preguntas y 5 ayudas de cada sección, para el desarrollo del juego, éstas serán dirigidas por el orientador de la actividad, aplicando las preguntas a la sección correspondiente.

Sección A

Preguntas

1. De acuerdo con el estudio de caso planteado en el trabajo de investigación, ¿Cómo se dio el proceso de la internacionalización en la empresa LOVE´S SCENTS?
2. ¿Qué estrategias realizó la empresa LOVE`S SCENTS para expandirse a los mercados internacionales?
3. ¿Por qué es importante conocer los tratados de libre comercio?
4. ¿En qué se basaron para tomar la decisión de expandirse al mercado internacional?
5. ¿Por qué la empresa LOVE´S SCENTS opto por la negociación con la empresa Factory Essence en México?
6. ¿Por qué considera que es importante realizar el estudio previamente a la negociación?
7. ¿Por qué es importante innovar en una empresa?
8. ¿Cuándo cree que es el momento de iniciar una internacionalización en una empresa?

Ayudas

1. El proceso de internacionalización de la empresa LOVE`S SCENTS se dio gracias a que la empresa ya contaba con la capacidad productiva suficiente, y gracias a un estudio estadístico del comportamiento del mercado de perfumería y aguas de tocador, donde pudieron identificar las tendencias de dicho sector.
2. La empresa LOVE´S SCENTS, realizó un estudio de mercado, en donde identifiqué los países con mayor participación en este sector cosmético, lo que dio pie a establecer a México como el primer país para iniciar su internacionalización.
3. Con los tratados de libre comercio se logra identificar las ventajas comerciales que existen entre los países, además de las restricciones y requisitos para cada mercado.
4. Se basaron en un estudio estadístico.
5. LOVE´S SCENTS opto por la negociación con la empresa Factory Essence en México, debido a que es la principal ciudad en la industria de cosméticos y perfumería.

Sección B

Preguntas

1. ¿Cómo empezó el proceso de negociación entre ambas empresas?

2. ¿Cuáles fueron las condiciones estipuladas?
3. ¿Qué término de negociación acordaron? y explíquelo.
4. ¿Cuáles son los requisitos de la exportación?
5. ¿Por qué es importante conocer a la empresa Factory Essence?
6. ¿Por qué considera importante las alianzas entre empresas?
7. ¿Cuáles cree que son los requisitos para llevar a cabo una buena relación internacional?
8. ¿Qué entiende por negociación?

Ayudas.

1. La empresa LOVE`S ESCENTS logra consolidar como cliente a la Distribuidora de perfumes Factory Essence en el 2016, y en el 2018 emprendieron sus negociaciones.
2. En cuanto a las condiciones se acordó exportar bimestralmente 9.000 unidades de perfumes con un valor unitario de \$90.000 (24,65 USD) y 11.000 unidades de aguas de tocador con valor unitario de \$50.000 (13,69 USD), y el medio de transporte acordado será por vía aérea y terrestre.
3. Acordaron el término de negociación FCA o “Free Carrier” donde el vendedor entrega las mercancías, listas para la exportación, a la naviera escogida por el comprador, además el vendedor será responsable de todos los costes y riesgos del despacho de aduanas. La transferencia del riesgo del vendedor al comprador se produce una vez que las mercancías han sido entregadas en el punto acordado.
4. Presentación y actualización de empresas exportadoras ante la VUCE. 2. Registro sanitario 3. Está prohibida en todo el territorio nacional, la experimentación, importación, exportación, fabricación, y comercialización de productos cosméticos, sus ingredientes o combinaciones.
5. Es muy importante conocer a la empresa a la cual le vendemos, para lograr identificar cuáles son las necesidades requeridas de ésta, cuáles son sus capacidades y posicionamiento en el mercado, para estar preparados a los diferentes cambios económicos y tecnológicos.

Sección C

Preguntas.

1. Explique brevemente cual fue el proceso logístico realizado por la empresa.
2. ¿Cómo se debe manipular este tipo de mercancías?
3. ¿Cuáles son los requisitos exigidos para comercializar estos productos?
4. ¿Qué indica el libro naranja frente a los productos?
5. ¿Cuál es la logística de transporte?
6. ¿Cuáles son los casos en los que se pueden presentar retrasos de la mercancía?
7. ¿Por qué es importante innovar en la logística?
8. ¿Cuál es la diferencia entre envase, empaque y embalaje?

Ayudas.

1. Creación producción y distribución de los perfumes y aguas de tocador, tanto nacional como internacional.
2. Dada la fragilidad de este producto, es necesario transportarlo como mercancía delicada, colocando en el interior del embalaje espumas de protección entre las filas para evitar cualquier golpe o fisura en el envase, además indicar con avisos en las cajas como, “mercancía frágil y peligrosa” para que toda persona que la manipule tenga las precauciones de cómo maniobrar y manipular las mercancías.
3. La clasificación arancelaria, los vistos buenos, las condiciones de sanidad.
4. En el libro naranja se indica cual es el debido proceso de manipulación de las mercancías peligrosas, junto con la DIAN.
5. En este caso la mercancía sale en un camión rígido, desde el punto de origen dirigiéndose sobre la vía Llano grande con destino hacia el Aeropuerto José María Córdova, al llegar al aeropuerto se procede a cargar la mercancía al avión con destino a la Ciudad de Monterrey, Nuevo león, México.

Sección D

Preguntas

1. ¿Cuál es el documento que ampara el medio de transporte aéreo?
2. ¿Cuál es el documento que se envía al comprador para acordar la cotización?
3. ¿Qué es el DEX?
4. ¿Qué datos debe llevar la lista de empaque?

5. ¿Ante quien se debe presentar la a solicitud de autorización de embarque (SAE)?
6. ¿Para qué sirve el Certificado de origen?
7. ¿Quién debe diligenciar el manifiesto de carga?
8. Menciones los documentos que crea que son necesarios para exportar una mercancía.

Ayudas.

1. La guía aérea.
2. La proforma.
3. El DEX es un formulario aduanero presentado por un exportador, tiene dos propositos: 1. Proporcionar informacion sobre la cantidad, naturaleza y valor de las exportaciones para recopilacion de datos del comercio exterior, y 2. Servir como documento de control de exportacion.
4. La lista de empaque debe llevar la fecha de embarque, el número de factura, la empresa exportadora y dirección, la empresa importadora y dirección, el número de orden, la descripción, la cantidad y las medidas por caja, peso Neto, peso Bruto, valor unitario, subtotales, número total de cajas, peso Neto total, peso Bruto total y el importe total de factura.
5. Ante la DIAN.

CONCLUSIONES

La exportación es un medio atrayente en la actualidad para que las empresas alcancen una alta eficiencia de protección y venta. Por ello, a la hora de comercializar productos es importante conocer las actividades, pasos, documentos, términos de negociación para efectuar una precisa exportación.

Después de realizar este trabajo investigativo sobre estrategias didácticas para fortalecer el Laboratorio de Comercio Exterior podemos decir que a medida que pasan los años llegan nuevas tendencias de educación, basadas en tecnologías que facilitan la educación y aprendizaje, enfocándose en promover la innovación y creatividad, surgiendo la importancia de que los programas académicos dispongan y desarrollen estrategias que estén enfocadas en la formación, aplicación y mejora de las aptitudes del estudiante, logrando más competencia y mayores habilidades enfocadas en lo académico y laboral de la profesión del comercio.

Los procesos de enseñanza y aprendizaje entre profesores y alumnos deben ser dirigidos y enfocados en una enseñanza práctica-teórica, donde el alumno y profesor estén interactuando de manera constante, a través de las estrategias didácticas que se implementan en una aula de clase o por medio de la virtualidad, apoyándose en las invenciones tecnológicas y de la propia creatividad del Maestro hacia el estudiante, por cual, se puede estimular el conocimiento del estudiante por medio de métodos distintos de enseñanza, dando así mayores posibilidades de aprendizaje y de retención de conocimientos del alumno. Cabe destacar que la mejor manera de tener un aprendizaje ameno es tener una interacción con la vida real, para que así los estudiantes demuestren los conocimientos ya adquiridos.

Por consiguiente, este proyecto de investigación es una herramienta propicia para el fortalecimiento del Laboratorio de Comercio Exterior, de la Universidad Católica de Oriente y para los interesados en aprender a exportar, en el que aprenderán de forma práctica y divertida el paso a paso de los documentos soportes de cada trámite y del debido procedimiento para realizar una exportación. Permite explicar una situación para identificar como funciona cada parte y su relación y el juego se convierte en un método formativo, que ayuda a desarrollar las competencias del estudiante.

BIBLIOGRAFÍA

- Organizacion de las Naciones Unidas. (2011). *Libro naranja de la naciones unidas*.
Obtenido de https://unece.org/fileadmin/DAM/trans/danger/publi/unrec/rev17/Spanish/Rev17_Vol1.pdf
- ¿Cómo hacer la ficha técnica de un producto? (2021). Obtenido de <https://servisaberlo.com/se/ficha-tecnica-de-un-producto/>
- Congreso de la Republica . (10 de Agosto de 2020). *LEY 2047 DE 2020*. Obtenido de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_2047_2020.html
- Dane. (Abril de 2021). Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>
- Diccionario de comercio exterior. (s.f.). *Comercio- exterior. es* . Obtenido de <https://www.emprendedores.es/gestion/que-es-factura-proforma-para-que-sirve/>
- Emprendedores. (24 de Junio de 2021). Obtenido de <https://www.emprendedores.es/gestion/que-es-factura-proforma-para-que-sirve/>
- IATA. (s.f.). *Shipper's declaration For dangerous goods*. Obtenido de <https://www.iata.org/contentassets/a9f496cd8c87466b98142fa6d4cdb209/shippers-declaration-column-format-fillable.pdf>
- INVIMA. (2021). *Consulta de datos del producto*. Obtenido de http://consultaregistro.invima.gov.co:8082/Consultas/consultas/consreg_encabcum.jsp
- INVIMA. (2021). *Invima* . Obtenido de <https://www.invima.gov.co/en/cosmeticos>
- Kargoru. (s.f.). Obtenido de Guía práctica proceso general de exportación en Colombia: 10 pasos para exportar: <https://kargoru.com/guia-practica-proceso-general-de-exportacion-en-colombia-10-pasos-para-exportar/>
- Libro naranja de la organizacion de las Naciones Unidas ONU. (2011). Obtenido de https://unece.org/fileadmin/DAM/trans/danger/publi/unrec/rev17/Spanish/Rev17_Vol1.pdf
- logycom. (2021). *Que es una lista de empaque y como se hace?* Obtenido de <https://www.logycom.mx/blog/lista-de-empaque-que-es-como-se-hace>
- Ministerio de Comercio Exterior . (10 de Noviembre de 2020). *Circular No 28*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/getattachment/ba88aaac-b4c0-408d-a7bb-5be85a20d8dd/Circular-28-del-10-de-noviembre-de-2020-presentaci.aspx>
- NOM-050-SCFI-2004. (1 de Junio de 2004). *macmap*. Obtenido de <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Normas/Oficiales/NO-M-050-SCFI-2004.pdf>
<https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=484&partner=170&product=330300&level=6>
- Pixabay. (2021). Obtenido de <https://pixabay.com/es/>

Reglamento Aeronautico de Colombia (RAC). (2014). Obtenido de <https://www.aerocivil.gov.co/normatividad/RAC%20JUL%2031%20de%202014/RAC%20%2010%20-%20Transporte%20sin%20Riesgo%20Mercancías%20Peligrosas%20por%20vía%20Aérea.pdf>

Royalcouier. (11 de Junio de 2021). *Que es una ficha tecnica y para que sirve?* Obtenido de <https://royal-courier.com/sin-categorizar/que-es-una-ficha-tecnica-y-para-que-se-usa/>