

SEPTIEMBRE 2019

Guía de exportación de panela

Fedepanela



Contenido

Introducción	3
Objetivo.....	5
Alcance.....	5
Políticas aplicadas	5
Glosario	8
¿Quién puede exportar Panela?	13
¿Cuáles son las actividades previas del proceso de exportación?	14
¿Cómo exportar?	15
PRIMER PASO: proceso a seguir para registrarse como exportador (Anexo 15 flujograma del proceso)	16
SEGUNDO PASO: proceso de compra nacional del producto. (Anexo 16 flujograma del proceso)	22
TERCER PASO: proceso de negociación. (Anexo 17 flujograma del proceso)	25
CUARTO PASO: Comunicación de la solicitud de exportación. (Anexo 18 flujograma del proceso).....	29
QUINTO PASO: proceso de solicitud de certificación de transacción orgánica internacional. (Anexo 19 flujograma del proceso).....	32
Estructura de costos de exportación de panela.....	36
Conclusiones y recomendaciones.....	37
Referencias	38
Anexos.....	39

Introducción

El sector Panelero en Colombia es la segunda agroindustria más representativa después del café, genera al menos 350.000 empleos directos y es el eje de desarrollo, de regiones como Cundinamarca, Boyacá, Santander, Nariño, Tolima, Cauca, entre otros.

Actualmente, según cifras de la Federación Nacional de Productores de Panela – FEDEPANELA - el histórico de exportaciones, ha tenido un comportamiento favorable, pues en el periodo comprendido entre los años 2017-2018 las toneladas exportadas aumentaron 13,6%. La Panela colombiana tiene mucha acogida en diferentes mercados. Actualmente se exporta a más de 20 países, teniendo mayor presencia en mercados como Estados Unidos y España.

La producción de panela se destina casi en su totalidad al consumo nacional, pero el consumo en los mercados exteriores ha aumentado, ya que además de ser es un alimento energético, que produce calorías esenciales para el cuerpo humano, contiene vitaminas y proteínas. *El fuerte crecimiento en el consumo de azúcar desde los años 60 se debió al significativo crecimiento mundial de la población y el fuerte aumento en el nivel de vida en países en desarrollo y de reciente industrialización. (Estudio de mercado de panela en el mundo 2015).* Además de esto, los tratados de libre comercio y los acuerdos comerciales con otros países, abren el panorama económico del producto.

Fedepanela, con el fin de orientar la actividad logística exportadora de empresas, productores paneleros o comercializadores, que cumplan con los requisitos estipulados en el presente documento. Buscando de esta manera, realizar procesos exitosos minimizando riesgos.

Los procesos e información que se encuentran relacionados en el documento, dan a conocer los requisitos necesarios para exportar panela, actividades previas, proceso de

exportación y cuatro pasos donde se relacionan los pasos para registrarse como exportador, proceso de compra nacional del producto, proceso de negociación, proceso para solicitar certificado de transacción orgánica y comunicación de solicitud de exportación. Además de toda la normatividad que rige el sector económico de la panela.

Objetivo

Guiar la actividad logística exportadora específica en panela buscando realizar procesos exitosos minimizando riesgos.

Alcance

Este documento está diseñado para orientar la actividad comercializadora internacional de empresas, productores paneleros o comercializadores, que cumplan con los requisitos y quieran incursionar en otros mercados con el producto de la panela.

Los requisitos con los que se debe cumplir son:

Políticas aplicadas

- Cada país destino establece sus políticas para el ingreso de alimentos, éstas deben tenerse en cuenta al momento de hacer la exportación, además de las normas colombianas que rigen los productos destinados a exportación. Todo proceso de exportación es regido por la Cámara de Comercio Internacional (CCI o ICC)
- Se deben tener presentes los Tratados vigentes según el país de destino.
- Ley 40 de 1990 por la cual se establece el recaudo de la Cuota de Fondo de Fomento Panelero, personas naturales o jurídicas que adquieran, transformen o comercialicen panela o miel de producción nacional, bien sea que se destine al mercado interno o al de exportación, o se utilice como materia prima o componente de productos industriales para el consumo humano o animal.

<http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1595813>

- Decreto 2685 de 1999 de la Superintendencia de Industria y Comercio. Por el cual se modifica la Legislación Aduanera. Con el fin de tener políticas que permitan fortalecer la inserción de la economía colombiana en mercados exteriores.

https://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf

- Circular Externa No. 062 de 2004. Sustitución del Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios por el Registro Único Tributario. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

<http://www.mincit.gov.co/getattachment/cb793969-2cee-4984-b93b-d89135396237/Circular-Externa-062-de-2004-Substitucion-del-Regi.aspx>

- Decreto 2788 del 31 de agosto del 2004 de Mini hacienda, reglamento del RUT que lo establece como el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-3589_documento.pdf

- Circular Externa No. 170 de 2002. DIAN. Prevención y Control al Lavado de Activos. Por lo cual se establece mecanismos de detección y control de lavado de activos en actividades asociadas a comercio exterior.

file:///C:/Users/Acer/Downloads/circular_externa_170_2002.pdf

- Resolución 2674/2013, Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) que establece que los alimentos que se produzcan, envasen, importen en el territorio nacional, requerirán una notificación sanitaria por parte de la entidad.

<https://www.funcionpublica.gov.co/documents/418537/604808/1962.pdf/abe38fb4-e74d-4dcc-b812-52776a9787f6>

- Resolución 779/2006 Por la cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que se deben cumplir en la producción y comercialización de la panela para consumo humano y se dictan otras disposiciones.

<https://fedepanela.org.co/gremio/descargas/resolucion-779-de-2006/>

- Europa reglamento (UE) No. 1169/2011 y norma nacional RES 5109/2005 que establece los procedimientos relativos a la seguridad alimentaria a ofrecer a los consumidores de la Unión Europea.

<https://www.boe.es/doue/2011/304/L00018-00063.pdf>

- Norma nacional RES 5109/2005 por la cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado que deben cumplir los alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano.

http://www.avancejuridico.com/actualidad/documentosoficiales/2006/46150/r_mps_5109_2005.html

- Certificado HACCP. *Certificado o documento expedido por autoridad competente o por Terceros acreditados o reconocidos, del país exportador, en el cual conste que los productos importados han sido procesados bajo el Sistema de Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control (HACCP).* <https://www.hacep.org/>

- Para estados unidos:

Registro FDA (food and drug administration) este registro se realiza para establecimientos que fabriquen, procesen, empaquen o almacenen alimento para humanos o animales para consumo en los Estados Unidos.

file:///C:/Users/Acer/Downloads/Food%20Facility%20Registration%20Instructions_Spanish_Final_PDF_12232016_%20%20.pdf

Registro FSMA (food safety modernization act) es la ley de modernización de la inocuidad alimentaria en los estados unidos, que tiene como fin proteger el esquema de seguridad alimenticia en Estados Unidos. (<http://www.procolombia.co/sites/default/files/guia-ley-inocuidad-alimentaria-estados-unidos.pdf>)

Glosario

Exportación: operación que supone la salida legal de mercancías de un territorio aduanero hacia una zona franca industrial o a otro país, y que produce como contrapartida un ingreso de divisas.

Importación: es la acción comercial que implica y desemboca en la introducción de productos foráneos en un determinado país con la misión de comercializarlos.

Logística: es el conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente en la distribución. Las actividades logísticas conforman un sistema que es el enlace entre la producción y los mercados que están separados por el tiempo y la distancia.

Agente aduanero: es la persona natural o jurídica, debidamente autorizada por las respectivas autoridades aduaneras, que actúa ante los organismos competentes (aduanas, ministerios, y demás entes privados o públicos) en nombre y por cuenta de un tercero que contrata sus servicios y le otorga un poder autenticado y permanente, en los trámites de una operación de importación, exportación o tránsito.

Factura proforma: es un documento que declara el compromiso del vendedor de proporcionar los bienes o servicios especificados al comprador a un precio determinado. La factura proforma se utiliza a menudo para declarar el valor de las mercancías en las aduanas

Certificado de transacción TC orgánico: la transacción de productos orgánicos está sujeta a control por parte de una certificadora, exigencia que varía dependiendo del país de destino del producto o por requerimiento impuesto por los importadores o agencias certificadoras terceras.

Cuota de Fomento Panelero: es un valor que deben pagar los productores paneleros por cada kilo de producto al Fondo de Fomento Panelero con el fin de proteger y desarrollar la producción y

comercialización del sector panelero. El certificado debe solicitarse ante el Fondo de Fomento Panelero tramitando el formato de solicitud respectivo.

Factura comercial: es un documento imprescindible en cualquier transacción comercial, es una cuenta por los productos que se envían al comprador en el extranjero y frecuentemente es utilizado por las autoridades aduaneras del país del importador como el documento básico para determinar el valor en aduana de las mercancías sobre el cual se aplicarán los derechos de importación.

Certificado de origen: este documento certifica el origen de la mercancía del país de exportación, se emite en original y 2 copias, su validez es de 180 días y no puede ser emitido antes de la fecha de la factura comercial.

Conocimiento de embarque (BL): es el título que representa la propiedad de la mercancía, además es la prueba del contrato de transporte, en el están expresos: los datos del exportador, importador, cargador y consignatario, nombre del buque, puerto de carga y descarga, indica si el flete es pagadero en origen o en destino, importe del flete, marcas y números del contenedor, numero del precinto, descripción de la mercancía, peso bruto y neto, volumen, medidas, fecha de embarque.

Hoja de ruta: es un documento que se utiliza en las cargas terrestres y que acompaña al permiso de embarque de exportación. En él se detallan las principales ciudades y rutas por las cuales transita el medio de transporte con destino a la aduana de salida, y el plazo para efectuar el recorrido.

Lista de empaque: acompaña generalmente la factura comercial, es una lista donde se detallan los productos a enviar, proporciona información sobre el embalaje, cantidades de bultos o cajas,

su contenido, su peso neto y bruto, fechas de vencimiento y observaciones del caso para manipulación y manejo del producto

Carta de responsabilidad antinarcoáticos: este documento indica quien es el responsable de la carga enviada en caso de contener sustancias o elementos antinarcoáticos, explosivos ilícitos o prohibidos, armas o partes de ellas, municiones, material de guerra o sus partes u otros elementos que no cumplan con las obligaciones legales establecidas para el tipo de carga. Se presentan cartas de responsabilidad ante la policía antinarcoáticos, y empresa de transporte aérea.

Booking: término que se refiere a reserva para el transporte de un posible embarque.

Certificación libre de OGM: es un certificado que determina la no presencia de organismos genéticamente modificados.

Incoterms (International Commercial Terms) términos de comercio internacional, consistentes en tres letras, que traducen la forma de entrega de la mercancía o producto pactada voluntariamente entre el comprador y el vendedor, el objetivo fundamental de los incoterms consiste en establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre la parte compradora y la parte vendedora en un contrato de compraventa internacional. Los incoterms se agrupan en cuatro categorías: e, f, c, d.

Acuerdo Comercial: Entendimiento bilateral, plurilateral o multilateral entre Estados, que puede ser de cooperación internacional o de integración internacional. Comprende principalmente los tratados de libre comercio, los acuerdos de promoción comercial y los acuerdos de alcance parcial que se encuentren vigentes o en aplicación provisional.

Aranceles: Son los impuestos que los países cobran a los productos provenientes de otros países en el desarrollo de la actividad exportadora. Su objetivo es elevar el precio de los productos importados y proteger la industria nacional.

Barreras no arancelarias: Son obstáculos diferentes a los aranceles, que suelen utilizar algunos países para impedir el libre acceso de los productos de otros países. Entre ellos están las licencias previas, las cuotas o contingentes arancelarios, las barreras técnicas, las barreras sanitarias, las salvaguardias, entre otras.

Certificado de elegibilidad CQE: Es el documento otorgado por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos que permite acceder a las preferencias del contingente TLC ó OMC.

VUCE: Ventanilla Única de Comercio Exterior

Certificado de inspección sanitaria para exportación de alimentos y materias primas para la industria de alimentos: Es el documento que expide el INVIMA, en el cual hace constar la aptitud de alimentos y bebidas alcohólicas para el consumo humano o la aptitud de las materias primas e insumos para alimentos destinados al consumo humano para ser utilizados en la fabricación de alimentos.

Autorización de embarque: Acto mediante el cual la administración aduanera permite la salida del territorio aduanero nacional de las mercancías que han sido sometidas al régimen de exportación.

País de compra: País donde reside el vendedor de los bienes.

País de destino: Último país hasta donde se sepa en el momento de la exportación, en el que se entregarán los bienes, independientemente del lugar al que se hayan despachado inicialmente y

de que en su camino hacia ese último país hayan estado sometidos o no a transacciones comerciales u otras operaciones que pudieran haber cambiado su situación jurídica.

País de origen: País donde las mercancías fueron producidas o fabricadas, de acuerdo con el criterio establecido a los efectos de aplicación de la tarifa relativa a las restricciones cuantitativas o cualquier otra medida relativa al comercio.

Peso bruto: Peso de la mercancía incluyendo los empaques, tanto interiores como exteriores que se utilizan para evitar el deterioro o proveer algún aislamiento especial, así como aquellas envolturas o elementos de presentación que comúnmente acompaña la mercancía para su venta directa.

Peso neto: Peso de la mercancía, excluyendo los empaques que no sean necesarios para su venta directa.

¿Quién puede exportar Panela?

Quien cumpla con la formalidad empresarial panelera que hace referencia a las normas vigentes de obligatorio cumplimiento en la cual se expiden las responsabilidades de la empresa para con los consumidores, el medio ambiente, los trabajadores, el estado y los afiliados. (**Anexo 14** documento de la formalidad empresarial panelera)

Además, quien cumpla principalmente con:

El registro como exportador ante la DIAN (RUT) registro único tributario, este se constituye como el único mecanismo mediante el cual se clasifican a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la DIAN. <https://www.dian.gov.co/>.

En este proceso es recomendable, constituir legalmente la empresa, para la legitimización de la actividad exportadora. Este proceso se realiza ante la cámara de comercio de Bogotá. (<http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa>)

Notificación sanitaria. Es un documento emitido por el (INVIMA) en el cual se faculta al titular a elaborar, comercializar, importar, exportar, envasar, procesar, hidratar y vender los productos que lo requieren de acuerdo con la normatividad a los productos de bajo riesgo según la resolución 719 de 2015.

Cumplimiento de la resolución 779 del 2006 que habla sobre los requisitos sanitarios para la comercialización de panela.

Se debe cumplir con HACCP por sus siglas en inglés (*El Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control*) es una certificación o un proceso sistemático preventivo para garantizar la inocuidad alimentaria, de forma lógica y objetiva (HACCP, 2017).

Si es para Estados unidos, inscripción ante FDA, FSMA.

¿Cuáles son las actividades previas del proceso de exportación?

Identificar si su empresa está lista para exportar. ¿Su empresa tiene metas y estrategias definidas en el mercado internacional? ¿Tiene la capacidad de producción suficiente para atender la demanda del mercado extranjero? ¿Cuenta con recursos financieros y personal con capacidad y comprometidos con el proceso de exportación?

Identificar oportunidades y fijar objetivos claros. Identificar el valor agregado del producto, beneficios, y ventajas competitivas frente a otros productos del mercado para realizar la promoción y oferta, así como analizar los mercados objetivo en los que el producto tiene mayor oportunidad.

Aprovechar las alianzas comerciales. Tener en cuenta si hay o no tratados de libre comercio (TLC) con los países a exportar, para identificar todos los requisitos y beneficios que estos se estipulan.

Hacer estudio de mercado. Identificar las características del país a donde se va a exportar, como cultura, preferencias del mercado y normatividad. Así mismo entender las necesidades y preferencias del cliente.

Para mayor información consulte: <http://www.procolombia.co/ruta-exportadora>

¿Cómo exportar?

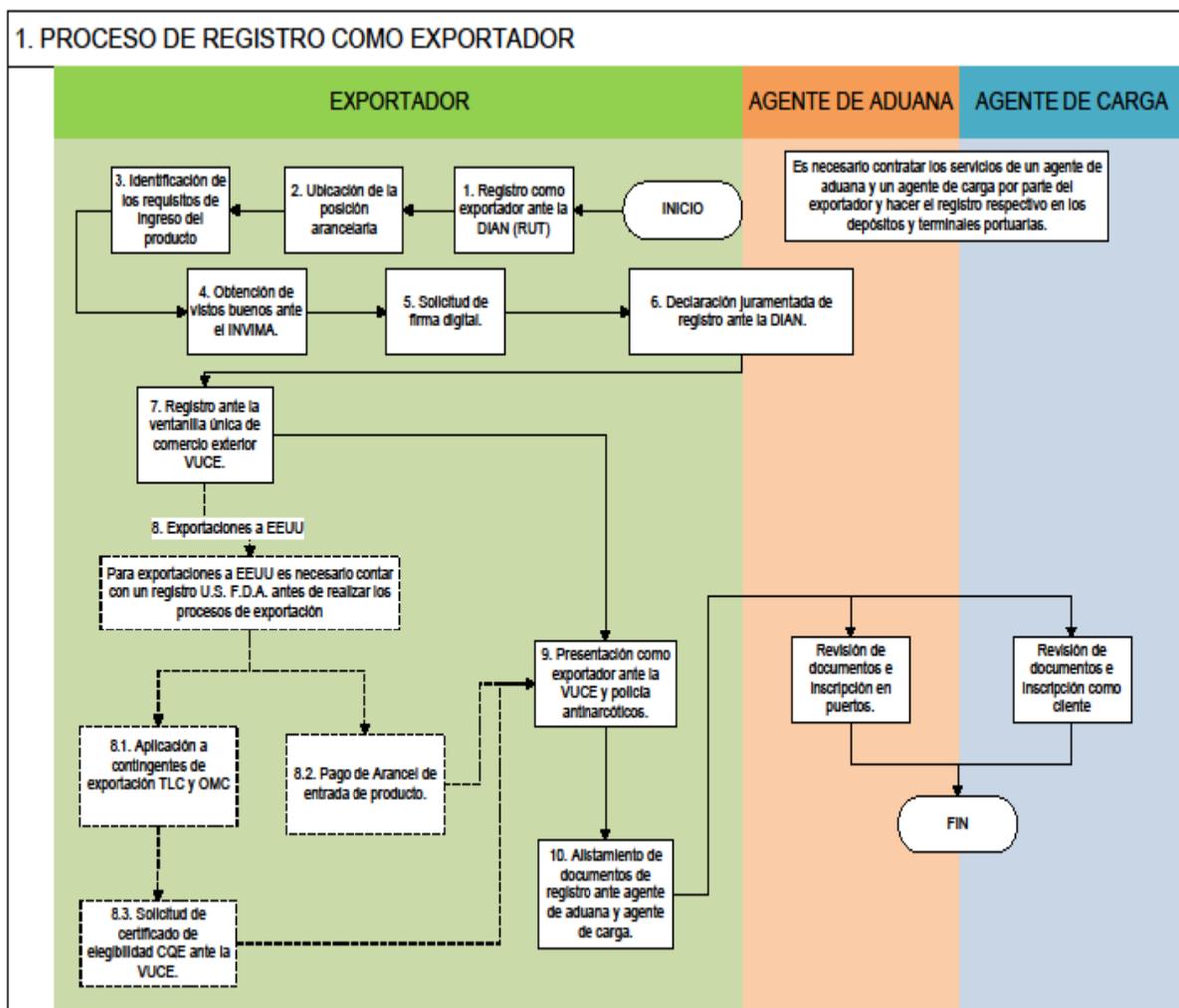
Después de realizar el análisis del entorno empresarial, la Federación Nacional de productores de Panela FEDEPANELA, provee cinco pasos involucrados en el proceso de exportación.1.

Proceso a seguir para registrarse como exportador 2. Proceso de compra nacional del producto. 3.

Proceso de negociación. 4. Proceso de solicitud de certificación de transacción orgánica internacional. 5. Comunicación de la solicitud de exportación.

PRIMER PASO: proceso a seguir para registrarse como exportador (Anexo 15 flujograma del proceso)

En este paso, se involucran todas las actividades y requisitos necesarios para registrarse legalmente como exportador, ante diferentes entidades y plataformas como la Dian.



1 Proceso a seguir para registrarse como exportador

1.1 Registro como exportador ante la Dian

Con el fin de ubicar, identificar y clasificar a los sujetos y sus obligaciones. A través de la pagina web:

<https://muisca.dian.gov.co/WebRutMuisca/DefInscripcionRutPortal.faces>

- ✓ Agregar en la casilla No. 54 obligados aduaneros del Formulario 0001 del Registro Único Tributario la actividad No. 22 Exportador y 23 Importador.
- ✓ Actividad a cargo contador o representante legal de la empresa

Responsable: exportador



1.3 Identificación de los requisitos de ingreso del producto

Realizar investigación de las características del mercado a exportar. Tales como exigencias, competencia, cultura, economía, etc. Paginas de apoyo

<http://www.procolombia.co/>
<http://www.exportaccess.intradebid.org/account/login>

Responsable: exportador



1.2 Ubicación de la posición arancelaria

Sirve para identificar la mercancía y su comportamiento en el mercado, e identificar los impuestos o derechos de aduana al ingresar a otro país.

Para panela sin aditivos es 17.01.13.0000. A través de la paina web:

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

Responsable: exportador



1.4 Obtención de vistos buenos

Identificar si el producto requiere vistos buenos antes de la presentación de declaración de exportación ante la DIAN.

- ✓ Inscripción de trapiche o central de mieles, sin costo en <https://www.invima.gov.co/> o mediante formularios físicos solicitados en sedes del INVIMA, no expira.
- ✓ Concepto sanitario, cumplimiento resolución 779 de 2006 o 2674 del 2013. Sin costo, se hacen visitas a la planta de producción, se solicita mediante carta radicada ante el INVIMA, recomendable renovar año tras año
- ✓ Notificación sanitaria. Diligenciar formato ASS-RSA-FM099, adjuntar soporte de pago y radicar en oficinas del INVIMA. Vigencia de 10 años.

Responsable: exportador

1.5 Solicitud firma digital

Avanzada y segura firma electrónica, garantiza autenticidad en los documentos a firmar. Empresas que ofrecen el servicio:

- ✓ <https://web.certicamara.com/>
- ✓ <https://gse.com.co/>
- ✓ <https://www.andesscd.com.co/>
- ✓ <http://citiseq.com/>

Responsable: exportador



1.7 Registro ante la ventanilla única de comercio exterior (VUCE)

<http://www.vuce.gov.co/>

- ✓ Realizar inscripción y generar usuario y contraseña
- ✓ (Puede realizar tramites de subpartida arancelaria, registro de productores nacionales, trámite de autorización previa de exportación, acceso a entidades gubernamentales vinculadas con la gestión de vistos buenos, sistema de inspección simultánea, registro ante Policía Antinarcóticos, entre otros). Seguir instructivo

<https://export.vuce.gov.co/exportadores/instruccionesiniciales.htm>

Responsable: exportador



1.6 Declaración juramentada de registro ante la DIAN

Es un formulario, sirve para establecer la norma de origen y obtener las preferencias arancelarias de los diferentes esquemas comerciales suscritos por Colombia.

Se realiza a través de la pagina web <https://dian.gov.co>. Seguir en instructivo

https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/Documents/Manual_Origen.pdf actividad compartida entre agente de aduanero y exportador.

Responsables: exportador y agente de aduana.

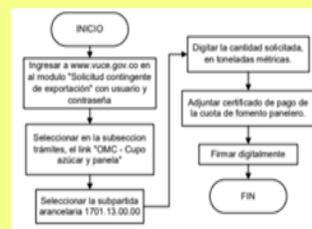
Ver **anexo 1** ejemplo declaración juramentada



1.7.1 Para aplicación a contingentes de TLC y OMC. Ver anexo 2 y 3

instructivo para solicitud de cuota de exportación TLC Y OMC

Responsable: exportador



1.7.2 Solicitud de certificado de elegibilidad CQE ante <https://export.vuce.gov.co/exportadores/index2.htm>.

Ver **anexo 4** procedimiento para generar certificado de elegibilidad y **anexo 5** ejemplo certificado de elegibilidad

- Adjuntar soporte de pago de la cuota de Fomento Panelero

Responsable: exportador

Información para tener presente antes de realizar la solicitud en línea	
1.	Cantidad en toneladas métricas
2.	Valor FOB
3.	Nombre del exportador
4.	Nombre de la motanave
5.	Puerto de zarpe (Colombia)
6.	Nombre del importador
7.	Dirección del importador
8.	Fecha de zarpe
9.	Fecha de arribo
10.	Puerto de arribo (Estados Unidos)
11.	Dirección de correspondencia del exportador



1.9 Alistamiento de documentos de registro ante agente de aduana y agente de carga.

Se deben seguir los pasos en el **anexo 7** procedimiento de contacto con el agente de aduana y de carga.

Responsable: exportador

Es necesario contratar los servicios de un agente de aduana y un agente de carga por parte del exportador y hacer el registro respectivo en los depósitos y terminales portuarias.

1.8 Presentación como exportador ante la VUCE y policía antinarcóticos

Con el fin de identificar la presentación física del representante legal en las diferentes salas de análisis del país. Debe tener en cuenta la información relacionada en el cuadro.

En el siguiente link

<http://www.vuce.gov.co/servicios/policia-antinarcoticos-presentacion-y-actualizacion>

seguir el instructivo http://pbn.vuce.gov.co/ponalexpo/GUIA_PONAL_VUCE.pdf

Responsable: exportador

Ver **anexo 6** ejemplo declaración juramentada anti narcóticos.



1.10 Agente de aduana y agente de carga. Revisa documentos y realiza inscripción en puertos y como clientes.

Responsables: Agente de carga y agente de aduana

DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA CREACIÓN COMO CLIENTES	
XXXXXX	<ul style="list-style-type: none"> • Cédula (IT) • Acuerdo de seguridad
DOCUMENTOS LEGALES DE LA EMPRESA	<ul style="list-style-type: none"> • Ser vigentes con sus tres potestades lógicas • Cédula del representante legal • Casos de cesación resueltos al 30 de marzo de 2019, 1% superior a 30 días • Estudios financieros vigencia 2018 • Certificaciones censuarias 1% superiores a 30 días • Declaración de renta vigencia de los 2 últimos años

DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA CREACIÓN COMO CLIENTES	
ASOCIACIONES "S" SOCIALES	<ul style="list-style-type: none"> • Poder legalizado o notario y utilizado para operadores de Puerto Industrial Aguapanela S.A. • Convenio con AGUADUCE (Asociación y utilizar miembros de la empresa) • Acuerdo de seguridad • Formulario autorización Autorización electrónica • Formulario registro de cliente
COBOPET - Promotor de Compañías de Biomateriales S.A.	<ul style="list-style-type: none"> • Formulario de vinculación para clientes COBOPET (convenio y utilizar miembros empresa) • Mandato para registros, reportes y estadísticas censuarias por parte COBOPET (convenio y utilizar miembros de la empresa)
BENEFICIARIA - BMS - Sociedad Promotora Regional Biomateriales	<ul style="list-style-type: none"> • Poder otorgado y notario Sociedad promotora regional BMS (convenio y utilizar miembros de la empresa) • Registro de clientes • Mandato Abogado (Asociación y utilizar miembros de la empresa)
COBOPET - Promotor de Compañías de Biomateriales S.A.	<ul style="list-style-type: none"> • Formulario - FOC CA REV 01 Formulario vinculación cliente • Formulario estadísticas de registros y estadísticas de negocios (Clientes y Promotores) • Acuerdo de seguridad, acuerdos de negocio COBOPET • Cédula IT Agente de aduana • Contrato de afiliación • Registro de clientes CARTA BODIA • Mandato especial Sociedad promotora regional de Cartagena y Convenio (Asociación y utilizar miembros empresa) • Contrato de afiliación
DOCUMENTOS LEGALES DE LA EMPRESA	<ul style="list-style-type: none"> • Estudios financieros vigencia 2018 • Declaración de renta vigencia de los 2 últimos años • Casos de cesación resueltos al 30 de marzo de 2019, no superior a 30 días • RUT no superior a 8 meses • Certificación Inscrita en mayor a 30 días • Certificaciones censuarias no superiores a 30 días • Cédula del representante legal • Resolución de formación vigente no superior a dos años, con sus rangos de facturación

Agente de carga VS agente de aduana

El fin de las agencias de aduana es colaborar con las autoridades aduaneras en la aplicación de las normas relacionadas con el comercio exterior para el desarrollo de los regímenes aduaneros, actividades y procedimientos derivados de los mismos.



Los Agentes de Carga Internacional son importantes en el proceso del transporte de carga alrededor del mundo. Es necesaria el apoyo de estas empresas, para consolidar la carga, la documentación, manejo y logística de la carga.



Proceso que realiza el agente aduanero

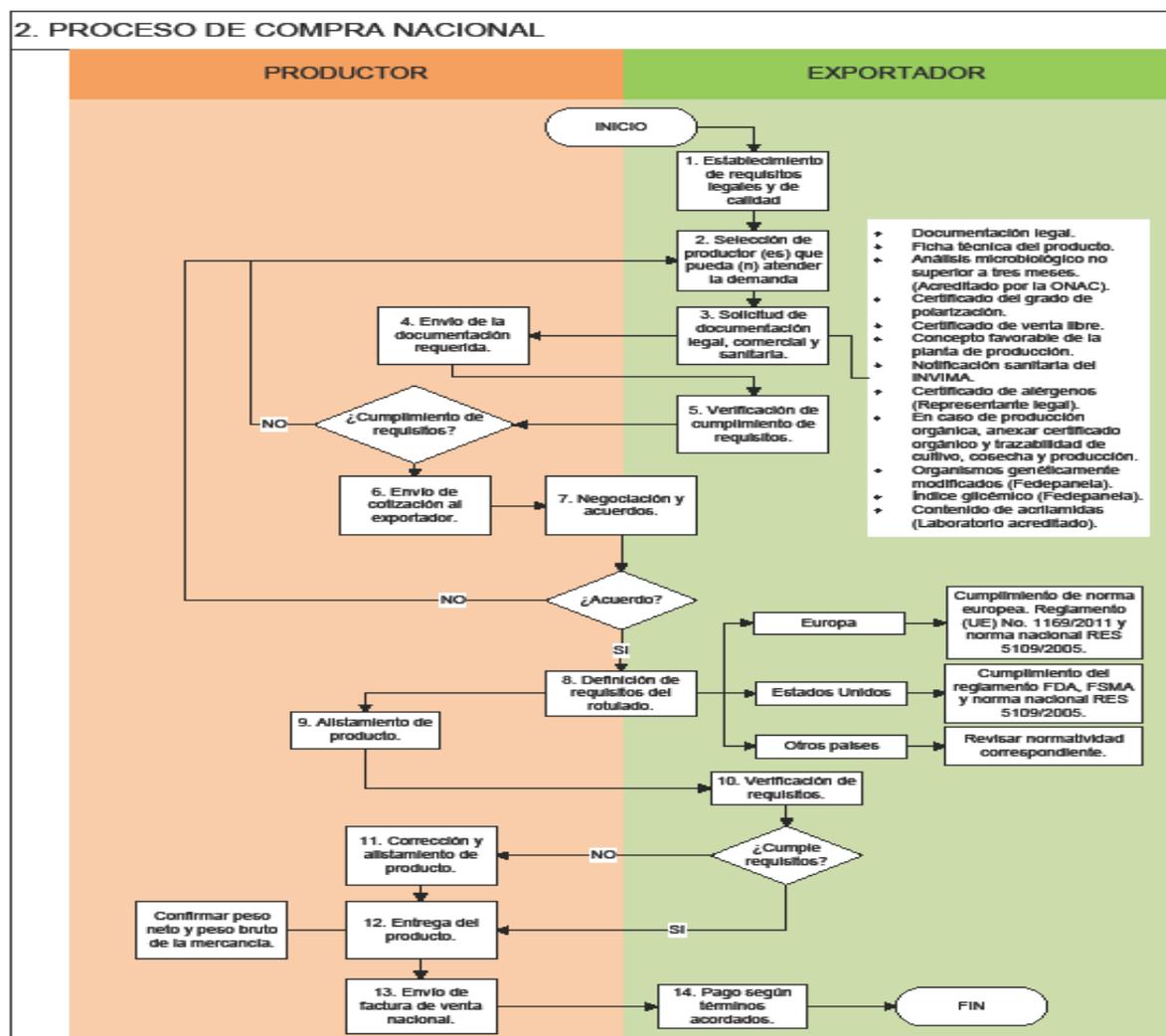
1. Aceptación de la cotización por parte del exportador
2. Diligenciamiento reserva
3. Solicita reserva a la línea / aerolínea (24 horas)
4. Confirmación al cliente de la reserva con fechas de cierre físico y documental
5. Coordinación de transporte terrestre (para retiro de contenedor o llenado en puerto)
6. Seguimiento del embarque (información de las novedades)
7. Informar: Nombre de la empresa transportadora, conductor, placas del vehículo, número de contenedor, precinto lleno y vacío
8. Recordatorio al cliente de las fechas de cierre (24 horas antes)
9. Recibo de documentos (BL, draft, invoice, SAE/Salida ZF, DGD) correspondientes para el cierre documental.
10. Coordinación con antinarcóticos para el cumplimiento del cierre físico
11. Envío de documento de transporte al cliente para aprobación y ETD
12. Confirmación de zarpe y confirmación de arribo
13. Confirmación de desconsolidación (Si aplica)
14. Liberación de la carga de destino
15. Entrega del "conocimiento de embarque" o Bill Lading - BL
16. Facturación de servicios
17. Registro fotográfico

Proceso que realiza el agente de carga

1. Aceptación de la cotización por parte del exportador
2. Diligenciamiento reserva
3. Solicita reserva a la línea / aerolínea (24 horas)
4. Confirmación al cliente de la reserva con fechas de cierre físico y documental
5. Coordinación de transporte terrestre (para retiro de contenedor o llenado en puerto)
6. Seguimiento del embarque (información de las novedades)
7. Informar: Nombre de la empresa transportadora, conductor, placas del vehículo, número de contenedor, precinto lleno y vacío
8. Recordatorio al cliente de las fechas de cierre (24 horas antes)
9. Recibo de documentos (BL, draft, invoice, SAE/Salida ZF, DGD) para el cierre documental.
10. Coordinación con antinarcóticos para el cumplimiento del cierre físico
11. Envío de documento de transporte al cliente para aprobación y ETD
12. Confirmación de zarpe y confirmación de arribo
13. Confirmación de desconsolidación
14. Entrega del "conocimiento de embarque" o Bill Lading - BL
15. Facturación de servicios
16. Registro fotográfico

SEGUNDO PASO: proceso de compra nacional del producto. (Anexo 16 flujograma del proceso)

Involucra todo el proceso de compra nacional de la panela y el establecimiento de requisitos legales, comerciales y sanitarios de la panela para ingresar a mercados en el exterior.



2 Proceso de compra nacional del producto

- 2.1** Establecer los requisitos legales, comerciales y sanitarios para exportar panela.

Responsable: exportador



- 2.3** Envío de documentación requerida al exportador

Responsable: productor



- 2.5** Envío de cotización al exportador

Responsable: productor

Item	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	PA - 200000000	1.00	4000.00	4000.00
TOTAL: 4000.00				4000.00

- 2.7** Alistamiento del producto

Responsable: productor



- 2.2** Seleccionar productor que pueda responder la demanda internacional del producto.

Responsable: exportador



- 2.4** Solicitud y verificación de cumplimiento de requisitos y documentación

Responsable: exportador



- 2.6** Negociación y acuerdos (como rotulado)

Responsable: productor y exportador



- 2.8** Verificar que el producto cumple con los requisitos. En caso de que no cumpla, realizar respectivas correcciones.

Responsable: exportador y productor.



2.9 Entrega del producto en lugar convenido.
Responsable: productor



2.11 Envío de la factura de venta
Responsable: productor



2.10 Confirmar peso neto y bruto de la mercancía



2.12 Pago según términos acordados.
Responsable: exportador



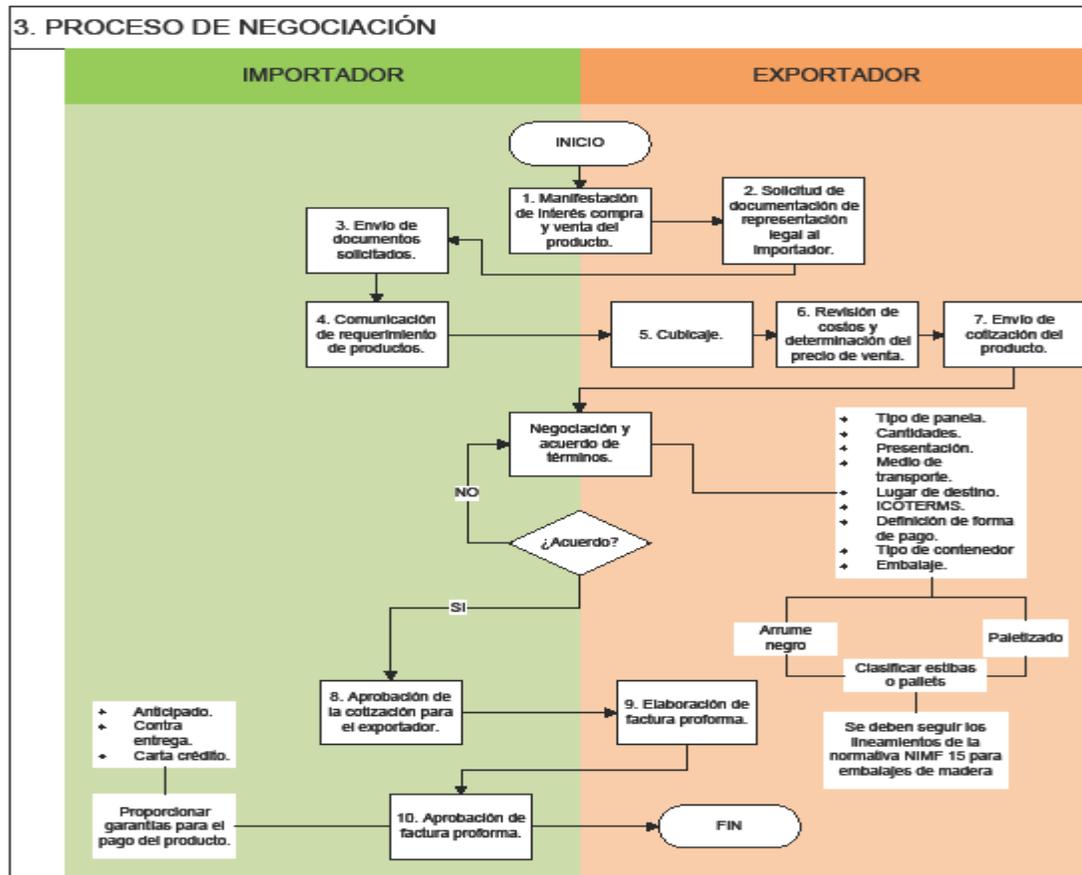
Requisitos legales, comerciales y sanitarios

1. Ficha técnica del producto. Seguir guía en el link: http://soporte.inglomarket.com/GuiaUsuario/Administrar_Ficha_tecnica_producto.aspx
2. Análisis microbiológico no superior a tres meses (Acreditado por la ONAC) ante: <https://onac.org.co/>
3. Certificado del grado de polarización.
4. Certificado de venta libre. Ver guía: <https://www.invima.gov.co/preguntas-frecuentes>
5. Concepto favorable de la planta de producción.
6. Notificación sanitaria del INVIMA. ver **anexo 8**
7. Certificado de alérgenos (Representante legal). Ver **Anexo 9**
8. En caso de producción orgánica, anexas certificado orgánico y trazabilidad de cultivo, cosecha y producción.
9. Organismos genéticamente modificados (Fedepanela).
10. Índice glicémico (Fedepanela). Ver **Anexo 10**
11. Contenido de acrilamidas (Laboratorio acreditado).
12. Documentación legal de la empresa

- Para Europa cumplimiento de norma europea. Reglamento (UE) No. 1169/2011 y norma nacional RES 5109/2005, en cuanto a rotulado.
- Para Estados Unidos cumplimiento del reglamento FDA, FSMA y norma nacional RES 5109/2005, en rotulado del producto.
- Otros países, revisar la normatividad correspondiente para el rotulado.
- El productor panelero debe cumplir con los acuerdos establecidos, para evitar retrasos y gastos incurridos en la corrección.

TERCER PASO: proceso de negociación. (Anexo 17 flujograma del proceso)

Hace referencia a todos los pasos involucrados en el proceso de compra entre exportador-importador así como los requisitos y garantías que deben ofrecer las partes en el proceso de exportación de la panela.



3 Proceso de negociación

A4

3.1 Manifestación de interés compra y venta del producto.

Responsables: Importador y exportador

3.3 Envío documentos requeridos
Responsable: importador

3.5 Revisión de costos y determinación del precio de venta.

Responsable: importador y exportador

3.7 Aceptación de cotización
Responsable: importador

3.9 Aprobación de la cotización.
Responsable: importador

3.2 Solicitud de documentación de representación legal al importador

Responsable: exportador.

3.4 Comunicación de requisitos del producto.

Responsable: exportador

3.6 Cotización del producto y negociación y acuerdo de términos.

Responsable: importador y exportador

3.8 Elaboración de la factura pro forma

Responsable: exportador

Garantías para el pago del producto

- Anticipado.
- Contra entrega.
- Carta crédito.

Recomendaciones: Establecer el medio de pago, definir el intermediario cambiario, presentar la declaración de cambio pertinente.

Términos a negociar

- Tipo de panela.
- Cantidades.
- Presentación.
- Medio de transporte.
- Lugar de destino.
- ICOTERMS
<https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
- Definición de forma de pago.
- Tipo de contenedor
- Embalaje.
- Cubicaje

Logística internacional

1 Preparación de la carga

De acuerdo a la naturaleza del producto panelero, las presentaciones más utilizadas en la exportación de panela son panela en bloque, fraccionada, granulada, piloncillo, pulverizada y redonda esto es de acuerdo a los requerimientos de cada cliente. Y finalidad de la panela. Que pueden ser:



3 Unitarización. es el agrupamiento de uno o más ítems de carga en general, para que sean movilizados en una unidad indivisible de carga. La paletización es un paso importante. Este paso es importante, ya que evita el deterioro y disminuye los costos por manipulación individual. Ver guía https://www.gs1cr.org/wp-content/uploads/2016/04/manual_logistica.pdf



2 Envase, empaque y embalaje.

Este procedimiento se realiza con el fin de que la mercancía llegue a su destino en condiciones óptimas. Ver [guía http://www.procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf](http://www.procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf)



4 Contenerización. Es llevar la mayor cantidad de carga para aprovechar al máximo la capacidad del contenedor Ver guía.

<http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=7EE011D1-D872-4C6A-9E06-209019195302.PDF>

O realizar ejercicio en plataformas digitales como:

<http://www.ocscourier.es/cubicaje.html>
<https://www.searates.com/es/reference/stuffing/>

4 Comunicación de solicitud de exportación

4.1 Comunicación solicitud de inicio de exportación.

Responsable: exportador

4.3 Diligenciamiento del formulario de reserva ante la naviera o aerolínea.

Responsable: exportador

4.5 Envío de documentación a agente de carga y aduana 10 días antes del zarpe e informa la ubicación exacta de la mercancía.

Responsable: Exportador

- Factura de venta de exportación
- Pago cuota Fondo de Fomento Panelero
- Lista de empaque
- Carta de responsabilidad
- Notificación sanitaria INVIMA. Ver **anexo**

4.7 Emisión de borrador BL (Bill of loading) para cumplimiento de cierre documental.

Responsable: agente de carga

4.9 Planilla de traslado F-1162.

Responsable: agente de aduana

4.2 Envío del formulario de reserva ante la línea naviera o aerolínea.

Responsable: agente de carga

4.4 Solicitud de reserva ante naviera o aerolínea y Confirmar las fechas de cierre físico y documental. **Anexo 11** formato de reserva.

Responsable: agente de carga

4.6 Coordinación del transporte terrestre y recolección de mercancía para transporte a puerto.

El transportador deberá llevar consigo la Carta de Responsabilidad antinarcóticos, la factura del producto y el Pago de la Cuota de Fomento Panelero.

Responsables: Agente de carga y exportador.

4.8 Solicitud de autorización de embarque SAE. **Anexo 12** ejemplo SAE

Responsable: agente de aduana

4.10 Traslado y Aviso de ingreso a zona primaria (marítima o aérea). de la mercancía.

Responsable: agente de aduana

4.11 Emisión de conocimiento de embarque. Bill of Landing (BL) o Airway Bill (AWB). **Anexo 13** ejemplo BL
Responsable: agente de aduana

4.13 Embarque.
Es la carga de la mercancía sobre los medios de transporte.
Responsable: agente de aduana



4.15 Declaración de exportación DEX. **Anexo 13** ejemplo DEX
Responsable: agente de aduana

4.17 Certificación de elegibilidad (solo para exportaciones a EEUU con cuota).
Responsable: agente de aduana

4.19 Nacionalización en el país destino. Es cuando se realiza el pago de los derechos
Responsable: importador

4.12 Inspección documental, física y no invasiva por parte de la DIAN, Policía anti narcóticos e INVIMA.
Responsable: agente de aduana

4.14 Certificación de embarque. Se emite un día hábil después del embarque.
Responsable: agente de aduana

4.16 Tramites certificado de origen (solo países con acuerdos). Seguir guía en <https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/Documents/Pasos%20Certificados%20de%20Origen.pdf> y **anexo 14** ejemplo certificado de origen.
Responsable: agente de aduana

4.18 Envío de documentos para la nacionalización en el exterior
Responsable: exportador

- Factura de venta
- Certificado de origen. **Ver Anexo**
- Certificado de legibilidad EEUU
- Bill of Landing (BL) o Airway Bill (AWB).

4.20 Pago de la factura
Responsable: importador

4.21 Pago de la factura. plantear previamente las condiciones de pago. Es recomendable canalizar las divisas a través de un intermediario bancario *se debe diligenciar el Formulario No.2 Declaración de Cambio por Exportación de Bienes, (Resolución Externa 8 del 2000), para legalizar el ingreso de las divisas a Colombia, ante el Banco de la República.(cámara de comercio de Bogotá)*
Responsable: importador

4.23 Diligenciamiento de formularios adicionales y envío de documentos adicionales a agente de aduana.
Responsable: exportador

Se debe hacer seguimiento y monitoreo de la mercancía hasta que el importador la reciba. Y estar pendiente de atender inquietudes o imprevistos presentados, y realizar oportunamente las comunicaciones pertinentes al IMPORTADOR vía correo electrónico.

4.22 Solicitud de diligenciamiento de formularios adicionales
Responsable: agente de aduana

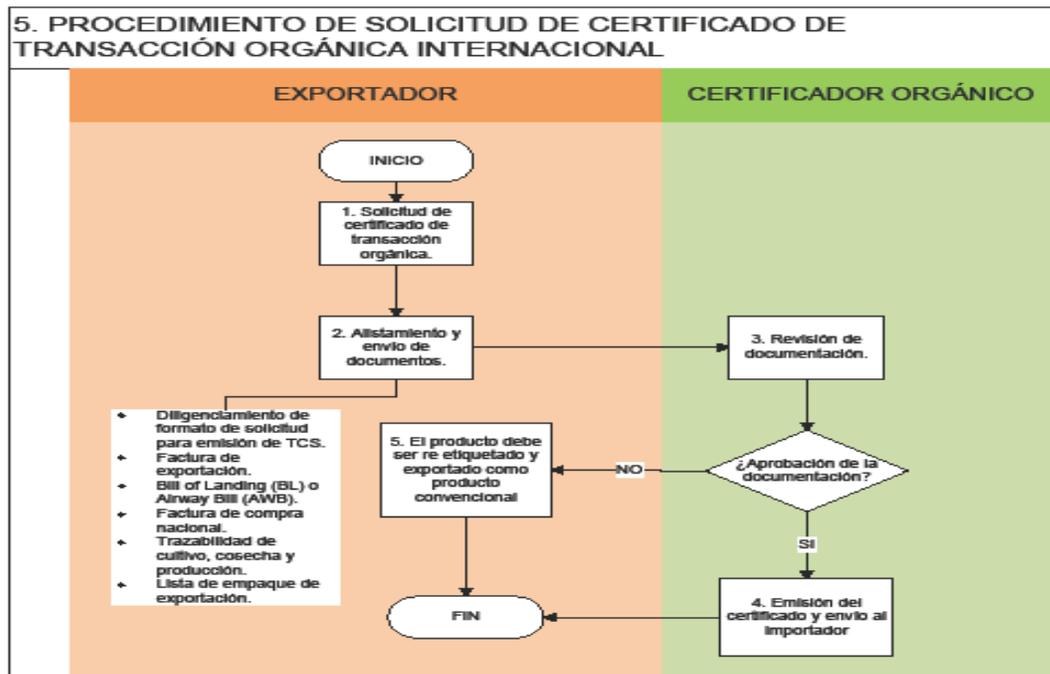
4.24 Proceso interno agente de aduana-bróker país destino.
Responsable: agente de aduana



El contenedor debe ser llenado en la planta de producción. Tener presente ejercicio de envase, empaque y embalaje y estibado según normas

QUINTO PASO: proceso de solicitud de certificación de transacción orgánica internacional. (Anexo 19 flujograma del proceso)

Este Proceso se realiza de acuerdo a la demanda de producto y portafolio de producto ofrecido por las empresas, se realiza después de hacer exportación, y el trámite dura aproximadamente dos semanas.



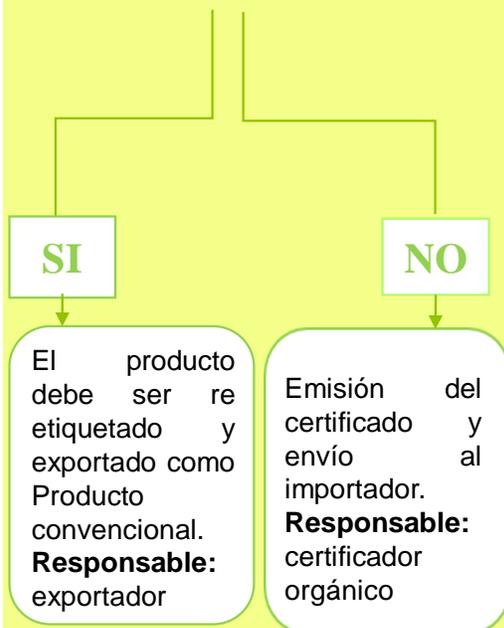
5 Procedimiento de solicitud de certificación de transacción orgánica internacional

5.1 Solicitud de certificado de transacción orgánica
Responsable: Exportador

5.2 Alistamiento y envío de documentos.
Responsable: exportador

5.3 Revisión de documentación.
Responsable: certificador orgánico

¿Aprobación de la documentación?



- Diligenciamiento de formato de solicitud para emisión de TCS.
- Factura de exportación. Bill of Landing (BL) o Airway Bill (AWB).
- Factura de compra nacional.
- Trazabilidad de cultivo, cosecha y producción.
- Lista de empaque de exportación.

La certificación se puede expedir ante:

- BCS
<https://www.bcs.org/>
- ECOCERT
<https://www.ecocert.com/en/home>

Costos de exportación de panela

Los costos de exportación, son aquellos que se incluyen en el precio de venta, que permiten al fabricante o exportador tener en cuenta todos los gastos incurridos en el proceso de exportación. Estos gastos pueden ser: (industriales, administrativos, financieros, y comerciales). A estos costos, se debe sumar la utilidad que debe ser razonable con el beneficio que incluye un retorno relacionado con el esfuerzo empresarial realizado y el riesgo en función del capital comprometido.

Este proceso es importante, ya que mediante este, se puede calcular el valor final del producto teniendo como referencia el margen de utilidad.

Con el fin de relacionar y tener en cuenta todos los costos incurridos en la exportación de la panela, la federación nacional de productores paneleros, provee un documento en el cual se pueden tener en cuenta todos los costos, de acuerdo al término de negociación escogido.

(INCOTERMS)



Estructura de
costos de exportación

Conclusiones y recomendaciones

Con la realización del presente documento, se logró dar a conocer al exportador una guía base que provee información con todo el proceso de exportación, normatividad vigente aplicada, procesos y pasos a seguir, los cuales, guían, proveen y facilitan la información necesaria para obtener éxito en la actividad.

En la distribución internacional de la panela hay muchos sectores involucrados en el proceso, como el cultivo, producción, transporte, aduanas y demás. Es por esto que es de suma importancia que todos los procesos se sincronicen, con el fin de evitar los gastos innecesarios, sobrecostos, devoluciones o pérdidas de tiempo y dinero.

Las actividades logísticas de envase, empaque, embalaje y etiquetado de la panela, son importantes en el proceso de exportación, ya que mediante estos se garantiza que el producto llegue al cliente dentro de los parámetros pactados. Y de esta manera también se disminuyen costos en la cadena de abastecimiento del producto. En este proceso es importante una planeación de la logística exportadora donde se considere un cronograma de actividades **Anexo 20** y llevar una lista de chequeo para que no se quede por fuera ningún detalle

Es importante también cumplir con todos los requisitos de inocuidad, trazabilidad y cultivo requeridos en el país y requeridos para ingresar a otros mercados.

Referencias

<http://www.definicionabc.com/economia/importacion.php>

<http://www.procolombia.co/guia-para-exportar-bienes-desde-colombia>

<https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/tramitedeexpo/>

<http://www.logisticamx.enfasis.com/articulos/72752-cubicaje-distribucion-costo>

Anexos

- 1) Ejemplo declaración juramentada ante la Dian



1) ejemplo
declaracion juramen

- 2) Instructivo cuota TLC



**2) Instructivo Cuota
OMC 2019-2020. Cir**

- 3) Instructivo cuota OMC



**3) Instructivo Cuota
TLC 2019. Circular 04**

- 4) Procedimiento certificado de elegibilidad



**4) Procedimiento
para generar el Cert**

- 5) Ejemplo certificado de elegibilidad



**5) Ejemplo
Certificado de Elegil**

- 6) Ejemplo de carta policía anti narcóticos



6) ejemplo carta de
responsabilidad ant

- 7) Contacto agente de aduana-agente de carga.



7) Procedimientos y
tramites agente de c

- 8) Ejemplo notificación sanitaria invima



**8) Ejemplo
Notificación Sanitari**

- 9) Certificado de alérgenos



**9)
Certificación_Alerge**

- 10) Índice glicémico



**10) Certificación IG
Panela.pdf**

11) Formato de reserva



**11) Formato de
Reserva.xls**

12) Ejemplo SAE



12) Ejemplo SAE.pdf

13) Ejemplo BL



13) Ejemplo BL.pdf

14) Documento de la formalidad empresarial panelera



**14) FORMALIDAD
EMPRESARIAL.pptx**

15) Proceso a seguir para registrarse como exportador (flujograma del proceso)

16) Proceso de compra nacional del producto. (flujograma del proceso)

17) Proceso de negociación. (flujograma del proceso)

18) Proceso de solicitud de certificación de transacción orgánica internacional.
(flujograma del proceso)

19) Proceso de solicitud de certificación de transacción orgánica internacional.
(flujograma del proceso)

20) Lista de chequeo de exportación



**21) Lista de
chequeo exportacio**

La información proporcionada en este documento es de orientación general, la Federación Nacional de Productores Paneleros (FEDEPENELA) no se hace responsable de las decisiones o acciones que se realicen en el proceso de exportación, se debe tomar con carácter de referencia del proceso.



@fedepanelacol
@fedepanelacol
@fedepanela-col