

**EXPORTACIÓN DE PANELA PULVERIZADA EN EL TERMINO INCOTERM
CIF, DESDE LA SOCIEDAD PORTUARIA DE SANTA MARTA, COLOMBIA,
HACIA ZONA FRANCA CENTRE-PORT WINNIPEG-MANITOBA EN CANADÁ.**

**DIPLOMADO EJECUTIVO: PROCEDIMIENTOS ADUANEROS Y COMERCIO
EXTERIOR**

POR:

**YULY MARGARITA ARVILLA PEREZ
JENIFER PAOLA SEPÚLVEDA ARBOLEDA**

Tutor: GILBERTO MONTOYA BERBEN



**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

SANTA MARTA D.T.C.H

JUNIO DE 2013

TABLA DE CONTENIDO

1. Presentación	4
2. Planteamiento del Problema.....	5
3. Antecedentes.....	6
4. Marco Teórico.....	10
5. Marco Conceptual.....	12
6. Justificación	14
7. Objetivos.....	15
7.1. Objetivo general.....	15
7.2. Objetivo específico.....	15
8. Investigación de Mercado.....	16
8.1. Canadá, datos generales.....	16
8.2. Situación Geográfica.....	16
8.3. Principales ciudades.....	17
8.4. Principales puertos.....	18
8.5. Infraestructura portuaria.....	18
8.6. Idioma.....	18
8.7. Moneda.....	19
8.8. División administrativa.....	19
8.9. Población.....	20
8.10. Educación	20
8.11. Cultura.....	21
9. Relaciones comerciales entre Colombia y Canadá.....	22
9.1. Origen del Acuerdo.....	22
9.2. Contenido del Acuerdo.....	23
9.3. Relaciones Políticas.....	24
10. Comportamiento del Comercio entre Colombia y Canadá.....	25
11. Generalidades de la panela.....	27
12. Producto: PANELA PULVERIZADA.....	28
13. ¿Quiénes exportan?- competencia.....	32

13.1.	Estadísticas.....	33
14.	Precio de la Panela en Canadá.....	35
15.	Procesos y Documentación.....	36
15.1.	Introducción Incoterms.....	36
16.	EXW.....	39
16.1.	Nuestro costo en EXW.....	44
17.	FCA.....	45
17.1.	Nuestro costo en FCA.....	46
18.	FAS.....	47
18.1.	Nuestro costo en FAS.....	48
19.	FOB.....	49
19.1.	Nuestro costo en FOB.....	50
20.	CFR.....	51
20.1.	Nuestro costo en CFR.....	53
21.	CIF.....	54
21.1.	Nuestro costo en CIF.....	55
22.	Matriz de Costo.....	56
23.	Factor de Estiba.....	57
24.	Capacidad Volumétrica.....	58
25.	Nuestro Cubicaje.....	59
26.	Cronograma de Actividades.....	67
27.	Resultados.....	69
28.	Conclusiones.....	70
29.	Limitaciones.....	71
30.	Nuestra Empresa.....	72
31.	Bibliografía.....	73
32.	Sitios Web Consultados.....	74
33.	Anexos.....	75

PRESENTACIÓN

Este proyecto de exportación, presenta una simulación (aunque como documentos soportes reales) de exportación de panela pulverizada empacada en sacos de 50 kg para un total de 60 toneladas exportadas, desde Colombia hacia Quebec, Canadá por vía marítima, aunque su destino final será el Centre-Port en Winnipeg, Manitoba.

A lo largo del desarrollo de esta investigación el lector se encontrara con un estudio del mercado canadiense, una inducción detallada de cómo inicia este proceso de exportación de panela pulverizada desde el término Incoterm EXW, pasando por los términos FCA, FAS, FOB, hasta llegar a CIF y por último, la respectiva documentación que debe ser diligenciada en cada uno de los eslabones del proceso.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El mundo ha evolucionado, de igual forma los gustos y preferencias de las personas han cambiado; es por eso que darle un valor agregado a nuestros productos es hacerlos atractivos y preferidos por los consumidores. La panela pulverizada es un producto netamente natural es decir, no sufre ningún procesamiento químico, contando con un contenido alto de vitaminas y minerales, y que además es un alimento sustituto y edulcorante natural. Este producto sin lugar a duda lo hace atractivo ante quienes los consumen porque cuida la salud de las personas, caracterizándose por lo natural.

Colombia es el segundo país después de la india en producir panela, pero también, es el país que más consume por habitante, siendo esta una de las principales actividades agroindustriales económicas de las aéreas rurales andinas.

La compañía ha decidido exportar panela pulverizada al mercado Canadiense, debido al acuerdo comercial que está en vigencia desde el 15 de agosto de 2011 por el congreso colombiano; donde se busca mejorar el acceso al mercado de productos agrícolas, industriales y de servicio entre estos dos países, donde no solamente contempla la liberalización del comercio de mercancías, sino que incluye también compromisos sobre el comercio de servicios, inversiones, temas ambientales y laborales relacionados con el comercio. También comprende, un capítulo de fortalecimiento de las capacidades comerciales (cooperación), para maximizar las oportunidades del Acuerdo. Además, es la primera vez que Canadá acepta incorporar dentro de un acuerdo comercial, compromisos en estas materias (mincomercio, 2009).

El mercado canadiense hoy en día está mejor educado en cuanto a productos orgánicos y saludables. Es decir, cualquier producto que desee ingresar a este mercado y satisfacer las necesidades de los consumidores debe ser innovador en sus atributos, variedades y envase o presentación y muy cercano al concepto de "*natural*", que no dañe la Salud, ni el medioambiente y no esté genéticamente modificado., situación que Comercializadora del Caribe cumple a cabalidad por las características del producto exportado a ese mercado.

ANTECEDENTES

La Panela pulverizada por ser un producto de origen natural se direcciona a satisfacer las necesidades del consumidor actual quien busca una alimentación saludable. Según datos de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura), Colombia es el segundo productor de panela después de la India con un volumen que representa el 12.1% de la producción mundial con datos recolectados en el 2013; pero a pesar de ubicarnos en un segundo lugar, en cuanto a términos de consumo Colombia ocupa el primer lugar con un consumo de 34.2 kg de panela por habitante al año. Para mostrar el desempeño del sector se citan a continuación 3 casos de exportación de panela pulverizada.

➤ CASO LOCAL

Doña Panela LTDA

Es una corporación panelera, de la región de la Hoya del Rio Suárez en Chitaraque (Boyacá), su producto cumple con las condiciones de calidad, con la documentación y licencias requeridas por los entes internacionales. Comercializa panela orgánica pulverizada instantánea, que exporta a Estados Unidos, Canadá, Corea del sur y Reino Unido. (Doña panela, 2013)

Doña panela limitada utiliza:

EMPAQUE

BOLSA DE 125g, 250g,

500g ,1000g (Polietileno Biorientado) PEBD+PET y GRANEL BULTO DE 10 Kg., 25Kg.

50 Kg. SOBRE DE 5g, 6g, 7g POUCH +PEBD

SOBRE DE 10 g BOPP+PEBD

EMBALAJE

Bultos: BOLSA DE POLIETILENO INTERNA CON LAON DE POLIPROPILENO EXTERNO.

Sobres: Dispensador x 25 sobres de 10 g. peso aprox. 250 g

EMPAQUE	EMBALAJE
Saco x 10.25 y 50 Kilos Neto	Saco x 10.25 y 50 Kilos Neto
Bolsa x 500 gr.	Bolsa x 24 Bolsas 500 gr

➤ **CASO NACIONAL**

Aromas de La Tierra

Aromas de la Tierra Orgánica es productora y comercializadora de productos orgánicos y naturales. Apoya iniciativas de hombres y mujeres agricultores de diferentes regiones de Colombia, quienes producen alimentos, medicinas y artículos con criterios de sostenibilidad ambiental y principios de economía solidaria, al igual que aporta al mejoramiento de la cadena productiva de orgánicos (retroalimentación cliente-productor).

La materia prima que utiliza, se obtiene de cultivos orgánicos y extractos de plantas orgánicas de comunidades campesinas, negras e indígenas. Estamos ubicados en varias ciudades: Cali, Florencia, Mocoa, Santa Marta, Armenia. (Aromas de la tierra, 2013)

➤ **CASO INTERNACIONAL**

Comercializadora Internacional Mundo Global 21 SAS

Es una empresa que realiza operaciones de comercio exterior, orientada hacia la promoción y comercialización de productos nacionales en el mercado internacional e importando bienes e insumos para abastecer el mercado interno o para transfórmalos o exportarlo; ofreciendo productos competitivos y rentables para garantizar un crecimiento sostenible.

Estrategias que llevaron al éxito a comercializadora Internacional Mundo Global 21 SAS al mercado internacional

ESTRATEGIAS DE PRECIO

Resultado de la Inteligencia de Mercado	Estrategia Propuesta	Plazo
Gracias a la firma de nuestro TLC con Canadá, Colombia tiene arancel 0%, para este tipo de producto.	Aplicar políticas de eficiencia de costos, para llegar ser más competitivos en precio, que se convierta en un beneficio comparativo frente a los sustitutos.	MP
El ambiente de negocios es informal y el protocolo es mínimo, una vez se han establecido las relaciones comerciales.	Contemplar la utilización de los instrumentos financieros existentes, facturas, cartas de crédito y/o letras de cambio.	CP
La volatilidad del CAD frente al USD es baja, sin embargo han existido picos peligrosos para el comercio exterior.	Obtener coberturas Cambiarias para evitar el riesgo por tasa de cambio.	CP

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

Los principales mercados mayoristas canadienses son los de Toronto y Montreal y atienden tanto a pequeños comerciantes como a cadenas de supermercados que adquieren productos especializados o a aquellos que les permitan atender déficit coyuntural de algún producto.

Resultado de la Inteligencia de Mercado	Estrategia Propuesta	Plazo
Llegar a comercializar el producto en los canales mayoristas, como son las cadenas: Lowblaws, Metro y Sobeys.	Es necesario realizar alianzas con otros competidores para poder cumplir con volumen y poder de negociación. Verificar en ASOPANELA si es posible realizar reuniones con otros exportadores.	LP
Las estructuras del canal se caracterizan por ser muy intervenidas por diferentes agentes, encareciendo el producto en más del 50% su precio base.	Creación de la sociedad comercializadora del producto en Canadá, bajo el tipo de sociedad Asociación General o Limitada (General Or Limited Partnership), para que esta sea la responsable de hacer el fronting comercial al producto.	CP
Existen cerca de 22.412 establecimientos de comercio, que se caracterizan por la comercialización de productos nostálgicos.	Inicialmente se espera posicionar utilizar estos canales para dar a conocer el producto en el mercado objetivo - Inmigrantes Latinos –	CP

ESTRATEGIA DE PROMOCION

El objetivo primario de nuestra estrategia de publicidad sería el respaldo a las ventas a los potenciales clientes, para que estos conozcan la marca y los productos que esta respalda, para así facilitar el trabajo de la fuerza de venta; de igual forma, al introducir un producto nuevo a un mercado, es necesario brindar todo tipo de información sobre al producto a los potenciales consumidores para así contrarrestar la demanda por productos sustitutos.

Para la elección de los medios publicitarios es importante traer a colación nuevamente las características de nuestro mercado meta, pues el anuncio debe tener como objetivo el brindar información acerca de los atributos y beneficios de Sweetvillea los consumidores, pues a pesar que un producto como la Panela para todos los inmigrantes es familiar, por estar cubierto por otro nombre, es necesario realizar un fuerte estrategia de comunicación.

Como nuestro mercado meta se encuentra ubicado en la Región de Quebec, es necesario utilizar medios que cubran todo este territorio así como en los puntos de decisión de compra del mismo, siempre evaluando la relación coste/beneficio de la estrategia de las diferentes estrategias a mencionar¹

¹ PLAN DE NEGOCIOS PARA EXPORTAR PANELA PULVERIZADA EN STICK PACK DE 8GR A QUEBEC,CANADÁ, 2011 (<http://www.panelamonitor.org>)

MARCO TEÓRICO

Los tratados de libre comercio se establecen para integrar nuestros productos a los diferentes mercados del mundo; donde se adoptan medidas de salvaguardias y así mismo la eliminación o disminución de barreras arancelarias para un mejor y fácil acceso a los mercados externos. Esto permite que aumente la comercialización de productos nacionales, la generación de empleos, la participación de nuevos consumidores, se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas ya sean nacionales o del exterior apuntando así mismo a mejorar el bienestar de la población.

Es importante que al momento de firmar un acuerdo se analice cada sector de la economía y aquellos factores influyentes como por ejemplo, infraestructura, educación, proyectos de investigación, entre otros para que de esta forma la economía del país tenga un cambio positivo y se dirija a mejorar el desarrollo del país, ya que esto lo hace atractivo ante los otros mercados y de igual forma lo hace fuerte al momento de establecer una relación comercial, como es el caso de Colombia y Canadá.

Colombia es un país donde la agroindustria es uno de los sectores con mayor relevancia, donde las empresas colombianas pueden encontrar oportunidades de exportación para productos como aceite, azúcares, variedades del café, frutas, cacao entre otros; por ser uno de los sectores (Proexport Colombia, 2013). Canadá por su parte según estudios realizados es un país que se caracteriza por el consumo permanente de azúcar, donde los consumidores son más exigentes en cuanto a calidad se trata, quienes además se preocupan por consumir productos naturales.

Entonces es aquí donde entra a funcionar la competitividad, que no es más que la capacidad que tienen los países en este caso de obtener rentabilidad en el mercado en relación con sus competidores. Es por ello que Colombia se muestra competente frente al mercado canadiense porque muchos de los productos como la panela pulverizada, que además de ser un producto con valor agregado es aceptado por la mayoría de los consumidores por ser un producto netamente natural que cuenta con un alto contenido de vitaminas y minerales.

Colombia es el segundo productor de panela en el mundo, que debido a su importancia socioeconómica la industria está tecnificando este sector para producir una panela de mejor calidad de forma ecológica. Es por esta razón que se tomo como referente teórico a MICHEL PORTER, con su investigación “*la ventaja competitiva de las naciones*”; quien antes de plantear su punto de vista a cerca de aquellos factores influyentes que se tienen en cuenta al momento de crear una ventaja frente a otros países planteó algunas consideraciones sobre competitividad. Por ejemplo hay unos que consideran la competitividad nacional como un fenómeno macroeconómico, movido por factores variables como los tipos de cambio, las tasas de interés y los déficits gubernamentales.

Otros sostienen que la competitividad está en función de la mano de obra barata y abundante. Sin embargo, naciones como Alemania, Suiza y Suecia han prosperado; Según otro punto de vista, la competitividad depende de la abundancia de recursos naturales.

No obstante, en épocas recientes las naciones que mayores éxitos han logrado en el comercio (Alemania, Japón, Suiza, Italia y Corea) son países con recursos naturales limitados que necesitan importar la mayor parte de sus materias primas. Así mismos muchos sostienen que en la competitividad influye sobremanera la política gubernamental. Este punto de vista considera que se cuenta con las llaves del éxito internacional cuando se da preferencia a ciertas industrias en cuanto a desarrollo, protección, promoción de exportaciones y subsidios.

A pesar de todas estas consideraciones en materia de competitividad este autor afirma que la ventaja competitiva sostenida en un sector se deriva de la interacción autorreforzante de las ventajas en varias áreas, lo que crea un entorno que es difícil de reproducir por los competidores extranjeros. La ventaja competitiva de las naciones según MICHEL PORTER, es el resultado de una buena estructura por parte del gobierno, donde cada sector económico deberá aportar para crear y perfeccionar los factores influyentes en la economía nacional; como por ejemplo programas educativos, personal especializado, medios de investigación, tecnologías e infraestructura.²

² LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES Michael E. Porter Revista Facetas No. 91•1/91(<http://www.micheltissot.com>)

MARCO CONCEPTUAL

PALLETS: Es un tipo de envase de madera, plástico u otros materiales empleados para el transporte de mercancías que facilitan el levantamiento y el manejo con pequeñas grúas hidráulicas, en forma de plataforma, con soportes y barandas para acondicionarlas y protegerlas mejor.³

CONTENEDOR 40' DRY VAN: Recipiente metálico de forma rectangular y gran tamaño para el transporte de mercancías a grandes distancias. contáiner.⁴

Esta unidad fue creada para permitir su total utilización de su capacidad mgw cuando lleva cargas voluminosas. El contenedor seco de 40' puede ser de acero o aluminio, lo cual no altera su propósito o capacidad.⁵

Exterior	Interior	Puertas Abiertas	Capacidad	Tara
Largo ancho alto 12.19m 2.43m 2.59m	Largo ancho alto 12.03m 2.35m 2.39m	ancho alto 2.34m 2.27m	2390 pies cúbicos 67.6 m ³	8200 lb 3720 kg

EXPORTACION: Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación, además de las operaciones expresamente consagradas como tales en este Decreto, la salida de mercancías a una Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, en los términos previstos en el presente Decreto.⁶

FACTURA PROFORMA: La factura pro forma es un documento donde se detalla una oferta comercial. Este documento se emite antes de concretar la venta, por tanto funciona como un anticipo de la factura comercial. El modelo que hemos plasmado aquí es de carácter general y puede ser modificado según lo requieran las circunstancias.⁷

³ CONSULTORIO DE COMERCIO EXTERIOR, *UNIVERSIDAD ICESI*.

⁴ Thefreedictionary.com

⁵ <http://www.herdkp.com.pe>

⁶ DECRETO 2685/99. Pág 82

⁷ Modelofactura.net

FACTURA COMERCIAL: 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. En una factura deben figurar los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega.

FLETE: Precio que paga el fletador al fletante por el alquiler de un buque mercante completo o de una parte, y también por el transporte de las mercancías. Puede referirse a la carga.

CERTIFICADO DE ORIGEN: Documento expedido y/o visado por las cámaras de comercio u otros organismos competentes del país exportador, que sirve para acreditar que la mercancía consignada es originaria de la nación mencionada en el mismo. Suele exigirse por motivos arancelarios, ya que hay países que tienen tarifas discriminatorias según el país de procedencia.

JUSTIFICACIÓN

El fenómeno de la globalización ha contribuido de forma directa a que los países cooperen entre sí, ya sea en términos comerciales o benévolos, además esta mutua cooperación ha generado la necesidad de algunos países por importar bienes en los cuales su producción no es fuerte para suplir la demanda nacional que poseen. Actualmente, Colombia y los Canadá han acordado un tratado comercial (TLC) que promueve el comercio y desarrollo entre estas dos naciones lo cual contribuye a suplir necesidades entre estos dos países.

Por ende, teniendo una perspectiva sobre el mercado canadiense y su comportamiento, se decidió desarrollar este plan de exportación, el cual lleva por título *exportación de panela pulverizada en el termino incoterm CIF, desde la sociedad portuaria de Santa Marta, Colombia, hacia zona franca Centre-Port Winnipeg-Manitoba en Canadá*, y que tiene como objetivo presentar una exportación de panela pulverizada con su respectiva documentación, empacada en 1.200 sacos de 50 kg cada uno para un total de 60 toneladas embaladas en 60 pallets estándar con 20 sacos cada uno para ser debidamente exportados en 3 contenedores de 40' Dry Van, desde Colombia hacia Canadá por vía marítima, y la cual se realiza con el fin de que sirva como antecedente a futuros exportadores de este producto o a investigadores sobre el tema.

OBJETIVOS

Objetivo General

- ✓ Direccionar una exportación de panela pulverizada desde el puerto de Santa Marta, Colombia hacia la Zona Franca Centre Port en Winnipeg-Manitoba, Canadá bajo el término Incoterm CIF.

Objetivos Específicos

- ✓ Realizar un estudio de mercado sobre el producto a exportar en Canadá.
- ✓ Establecer las responsabilidades presentes en los Incoterms EXW, FCA, FAS, FOB CFR y CIF. Partes del proceso de exportación.
- ✓ Diligenciar los documentos necesarios para llevar a cabo la exportación hacia la zona franca Centre Port en termino CIF.
- ✓ Presentar las conclusiones que arroja el proceso de la exportación en el término CIF.

INVESTIGACION DE MERCADO

El mercado al que se pretende exportar desde Colombia es Canadá, con ubicación estratégica, además de que existe un tratado de libre comercio existente estos dos.

Canadá es un país con estabilidad, política, económica y social destacada en los últimos años, lo cual nos da un empujón y nos brinda seguridad para realizar comercio con este país.

CANADÁ

Datos generales

PARTE I: RESUMEN DATOS GENERALES		CANADÁ	
Capital:	Ottawa	PIB corriente (2012 estimado):	USD 1.770.084,0 millones
Superficie:	9,984,670 km ²	PIB per cápita (PPP 2012 estimado):	USD 41.506,9
Población 2012 (preliminar):	35.002.447 Habitantes	Crecimiento PIB real (2011 y 2012 estimado):	2,4 % y 1,9 %
Moneda:	USD =1,00 Dólar Canadiense, promedio 2012	IED en Canadá (2011):	USD 40.932 millones
EXPORTACIONES 2011		IMPORTACIONES 2011	
Total	USD 432.400,9 millones	Total	USD 448.858,6 millones
Principales productos:	Aceites crudos de petróleo (16,1%), Automóviles (9,2%), Aceites de petróleo (4,0%), Oro (3,9%), Gas de petróleo (3,8%), Autopartes (2,2%).	Principales productos:	Aceites crudos de petróleo (6,5%), Automóviles (5,2%), Autopartes (4,3%), Aceites de petróleo (3,7%), Vehículos de transporte (2,7%), Oro (2,3%).
Destinos:	Estados Unidos de América (33,8%), China (1,9%), Japón (1,8%), Corea del Sur (0,8%), Holanda (0,7%), Colombia (0,1%).	Origen:	Estados Unidos de América (9,1%), Argelia (1,2%), Noruega (0,9%), Reino Unido (0,7%), México (0,7%), Colombia (0,2%).

TOMADO DE: Ministerio de comercio, industria y turismo. (2013) *OEE_PERFIL CANADÁ*

SITUACIÓN GEOGRÁFICA

Canadá se encuentra en el hemisferio norte de América. Limita al norte con el Océano Ártico, que la separa de Groenlandia; al sur con los Estados Unidos; al este con el Océano Atlántico y al Oeste con Alaska y el Océano Pacífico.

Canadá incluye además del territorio en el continente un gran número de islas, que forman el Archipiélago Ártico. La costa de Canadá es extremadamente irregular, con grandes

bahías y penínsulas. Canadá es el país donde más lagos pueden encontrarse; tiene 31 lagos que ocupan un área de más de 1,300 kilómetros cuadrados.

Posee también el sistema montañoso de los Apalaches. El Monte Robson es la mayor altura con unos 3,954 metros. Otras elevaciones importantes en la cordillera oeste de Canadá son Monte Logan, Monte San Elías, que es la montaña más alta de Canadá y la segunda de Norte América, después del Monte McKinley, Monte Lucania y King Peak. Canadá se encuentra en una zona norte y muy fría. Como consecuencia, las condiciones climáticas generales son extremadamente frías en las regiones norte y temperaturas un poco más moderadas en la zona sur.⁸

Canadá es 8.7 veces el tamaño de Colombia.



<http://paiscanada.blogspot.com/2007/06/ubicacin.html>

PRINCIPALES CIUDADES

Ottawa es la capital del país y la cuarta mayor ciudad del país. Se ubica en el extremo sureste de la provincia de Ontario, a orillas del río Ottawa, que conforma la frontera entre las provincias de Ontario y Quebec. Se localiza aproximadamente a 400 kilómetros al este

⁸ CENTRO DE EXPORTACION E INVERSION DE LA REPUBLICA DOMINICANA. *Perfil de Canadá*. (2011)

de Toronto y 200 kilómetros al oeste de Montreal. Otras ciudades importantes son: Edmonton, Calgary, Whitehorse, Montreal, Toronto, Hamilton, St. John y Winnipeg.⁹

PRINCIPALES PUERTOS

Los principales puertos son: Vancouver, Montreal, Prince Rupert, Québec, Toronto, Goderich, Port Cartier, Saint John's y Sept Isles.¹⁰

INFRAESTRUCTURA PORTUARIA

Canadá es un país que tiene acceso a tres océanos, el Pacífico, el Atlántico y el Ártico. Vancouver es el puerto más grande de Canadá y es también la principal terminal de carga para bienes destinados a la región Asia Pacífico. La infraestructura portuaria está conformada principalmente por los siguientes puertos:

Nombre del puerto	Ubicación	Breve descripción
Vancouver	Océano Pacífico	Este puerto cuenta con los mejores servicios de Canadá. Tiene muelles para contenedores y carga en general, transporte de pasajeros y agua potable entre otros. Tiene 29 terminales especializadas para carga.
Saint John	Océano Atlántico	Este puerto es libre de hielo, cuenta con facilidades especializadas para todo tipo de servicios como ser muelles para contenedores y carga en general, transporte de pasajeros y agua potable.
Montreal	Océano Atlántico	Es un puerto multifuncional para contenedores y carga en general, transporte de pasajeros, agua potable, gasolineras, productos químicos, frutas entre otros.
Québec	Océano Atlántico	Este puerto debido a su posición mantiene comercio con las terminales del Norte de Europa, muelles para carga en general, transporte de pasajeros, agua potable y productos petroleros.
Halifax	Océano Atlántico	Por su posición se encuentra resguardado en una bahía esta libre de hielo durante el invierno. Cuenta con muelles para contenedores y carga en general, transporte de pasajeros, agua potable. Es una gran conexión para el norte de Europa y Nueva York.
Hamilton	Océano Atlántico	Cuenta con muelles para contenedores y carga en general, agua potable. Las importaciones y exportaciones más importantes que se llevan a cabo utilizando este puerto son de acero.
Thunder Bay	Océano Atlántico	Tiene muelles para contenedores y carga en general.
Sydney	Océano Atlántico	Es un punto clave para el centro de manufactura del acero y punto de embarque de las grandes extensiones de crudo. Cuenta con muelles para contenedores y carga en general, transporte de pasajeros, agua potable y gasolineras.

Tomado de: PERFIL CANADA. *Nuevos destinos de exportación para Colombia (2008)*

IDIOMA

El Inglés y el francés son los idiomas oficiales.

⁹ Ibíd.

¹⁰ Ibíd.

MONEDA

La unidad de moneda que circula en Canadá es el dólar canadiense.

DIVISIÓN ADMINISTRATIVA

Canadá está dividido en administrativamente en las siguientes 10 provincias y 3 territorios:

Provincia y territorios	Capital
Alberta	Edmonton
British Columbia	Victoria
Isla del Principe Eduardo	Carlette town
Manitoba	Winnipeg
Nuevo Brunswick	Fredericton
Terranova y Labrador	San Juan
Nueva Escocia	Halifax
Ontario	Toronto
Saskatchewan	Regina
Québec	Ciudad de Quebec
Territorio de Nunavut	Iqaluit
Territorios del Noroeste	Yellowknife
Territorio de Yukón	Whitehorse

Tomado de: PERFIL CANADA. *Nuevos destinos de exportación para Colombia (2008)*

POBLACIÓN

La población canadiense es bastante diversa. Alrededor del 28% es de origen británico, un 23% francés. En crecimiento se encuentra la población de origen asiático, y el resto de la población está compuesta por descendientes de inmigrantes alemanes, italianos, escandinavos, polacos, húngaros, griegos y de Netherlands.

Hoy en día Canadá cuenta con 33.739.900 Habitantes con una densidad de 4 Habitantes/Km², los cuales se distribuyen entre las provincias más pobladas que son: “Ontario, Quebec y British Columbia, las que conjuntamente representan el 75.2% de la población, mientras que las vastas extensiones polares de los territorios del Noroeste, Yukon y Nunavut, que sumadas representan el 40% de la superficie continental de Canadá, tan solo representan el 0.33% en términos de población. Las ciudades más pobladas son: Toronto, Montreal y Vancouver que abarcan el 35% de la población total y donde se concentra el comercio y la industria del país”¹¹

Según las fuentes consultadas, a Canadá acuden anualmente alrededor de 100.000 emigrantes, los cuales proceden principalmente de “Estados Unidos 2,6%, otros lugares de América 9,1%, Europa 16,4%, África 10,5%, Asia 60,5%”¹²

EDUCACIÓN

El sistema educacional está derivado de las tradiciones británicas, americanas y francesas en las zonas donde particularmente la población es de este origen. Muchas escuelas dan la enseñanza bilingüe en inglés y francés.

Cada una de las 10 provincias de Canadá tiene la responsabilidad de establecer y mantener su propio sistema de educación. Aunque no existe un ministerio central de educación, el gobierno federal atiende las escuelas para los ciudadanos canadienses.

¹¹ Oficina Comercial de Canadá en Ecuador. 2010 *Guía Comercial de Canadá*.

¹² <http://comercioexterior.banesto.es/es/explore-mercados/perfiles-de-paises/canada/introduccion>

CULTURA

El gobierno federal atiende la cultura y el arte canadiense a través del Consejo establecido en 1957. Desde 1972 tiene una política multicultural que refleja una variedad de influencias que resaltan un mosaico de la vida canadiense, incluye las tradiciones de las diferentes etnias que la forman y la aborígen.

Dentro de sus aspectos culturales, los canadienses son bien conocidos por evitar invadir el espacio personal de los demás, priorizando sus espacios, tal es así que en las calles la gente camina guardando su derecha, permitiendo orden en las calles y haciendo que los peatones circulen sin tropezarse o siquiera tocarse los unos a los otros. Otros comportamientos típicos son que “en los lugares públicos las personas hablan muy bajo, casi en un susurro y si alguien habla alto o se ríe mucho todos se vuelven para mirarlo desaprobadoramente; velan estrictamente por la seguridad y el orden en los sitios de diversión, tales como parques, playas y otros. En este sentido, mantienen normas bastante rígidas para evitar que las personas se causen molestias mutuas”¹³

¹³ Pedroso Borrero Idanis. *Centro de Documentación e Información del Turismo* (CEDITUR). Disponible en: <http://www.ceditur.cu/content/productos/perfiles-de-paises/perfil-canada.pdf>

RELACIONES COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y CANADÁ

Actualmente se encuentra en vigencia el TLC entre Colombia y Canadá lo cual nos beneficia como exportadores de panela desde Colombia hacia Quebec.

ACUERDOS COMERCIALES DE COLOMBIA CON CANADÁ

Acuerdo	Estado del tratado	Fecha Acuerdo	Vigente desde	Alcance
TLC	Vigente	21 de nov de 08	15 de ago de 11	Acuerdo de Libre Comercio e Integración Económica (Bienes y Servicios)

Fuente: Organización Mundial del Comercio YMCIT

TOMADO DE: Ministerio de comercio, industria y turismo. (2013) *OEE_PERFIL CANADÁ*

ORIGEN DEL ACUERDO

El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá, sus cartas adjuntas y sus entendimientos fueron suscritos en Lima, Perú, el 21 de noviembre de 2008, y “el canje de notas que corrige el acuerdo de libre comercio entre Colombia y Canadá” el 18 y 20 de febrero de 2010. El acuerdo fue aprobado mediante la Ley 1363 del 9 de diciembre de 2009 por el Congreso colombiano.

El proceso de incorporación a la legislación interna colombiana se complementó el 24 de julio de 2010, cuando la Corte Constitucional mediante sentencia C-608/10 encontró acorde al ordenamiento constitucional del país a este Acuerdo, así como la Ley 1363 de 2009, aprobatoria del mismo. De igual manera el acuerdo fue aprobado en consenso por el parlamento canadiense el 21 de junio de 2010, y posteriormente firmado por la gobernadora general de este país. El acuerdo entró en vigor el 15 de agosto de 2011.

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá consolida una iniciativa de mayor integración comercial alcanzada tras cinco rondas de negociación que se llevaron a cabo desde julio de 2007. En la misma ceremonia se dio lugar a la firma del Acuerdo de Cooperación Laboral y del Acuerdo de Cooperación Ambiental.¹⁴

¹⁴ www.mincomercio.gov.co

CONTENIDO DEL ACUERDO

Se trata de un Acuerdo Comercial, que no solamente contempla la liberalización del comercio de mercancías, sino que incluye también compromisos sobre el comercio de servicios, inversiones, temas ambientales y laborales relacionados con el comercio. También comprende, un capítulo de fortalecimiento de las capacidades comerciales (cooperación), para maximizar las oportunidades del Acuerdo. Es la primera vez que Canadá acepta incorporar dentro de un acuerdo comercial, compromisos en estas materias.

De manera didáctica el contenido del Acuerdo puede describirse así:

Acceso de mercancías

- Agrícolas
- No Agrícolas
- Reglas de Origen
- Procedimientos de Origen y Facilitación de Comercio
- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Obstáculos Técnicos al Comercio
- Medidas de defensa comercial

Inversión y Servicios

- Inversión
- Comercio Transfronterizo de Servicios
- Telecomunicaciones
- Servicios Financieros
- Entrada Temporal de Personas de Negocios

Temas Transversales

- Política de Competencia
- Contratación Pública
- Comercio Electrónico
- Asuntos Laborales
- Medio Ambiente
- Cooperación
- Solución de Diferencias¹⁵

RELACIONES POLITICAS

Las relaciones diplomáticas bilaterales entre Colombia y Canadá iniciaron en 1950 bajo el Gobierno de Mariano Ospina Pérez y se formalizaron con el establecimiento de las respectivas misiones y la designación de Embajadores en 1953. Por Colombia se nombró al doctor Carlos Martínez Aparicio como Embajador en Ottawa, mientras que por Canadá este honor le correspondió al señor Edmond Turcotte.

La Embajada de Colombia en Canadá se encuentra en la ciudad de Ottawa (Ontario), capital del país. Por su parte la Embajada de Canadá en Colombia está ubicada en la ciudad de Bogotá D.C.

Colombia y Canadá mantienen una relación bilateral multifacética caracterizada por el diálogo franco y constructivo y basada en los valores compartidos de la gobernabilidad democrática, la prosperidad y la seguridad, que a su vez forman los tres pilares de la política exterior canadiense hacia las Américas.

La agenda bilateral ha mantenido un ritmo de crecimiento y diversificación sostenido en los últimos años. La positiva institucionalización de la relación se ha consolidado en un

¹⁵ www.mincomercio.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=721

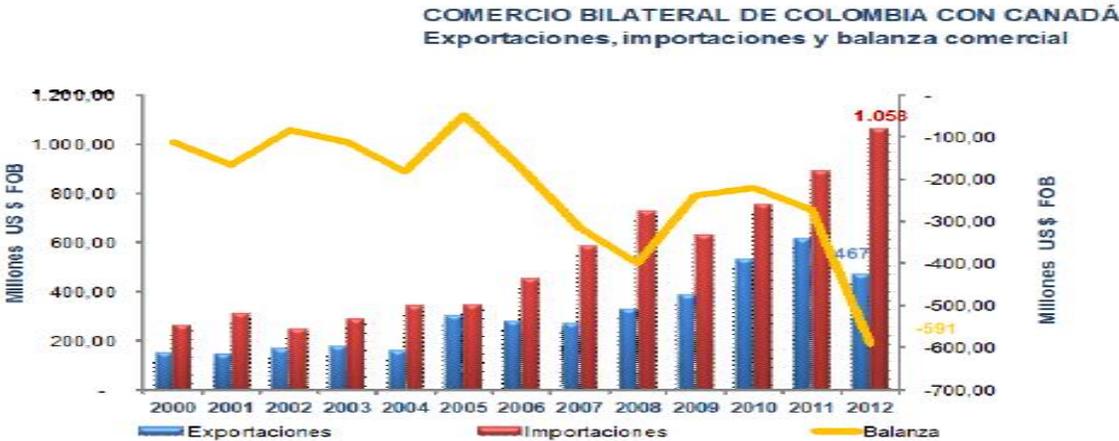
Mecanismo de Consultas Políticas periódicas de alto nivel, que permiten un adecuado seguimiento de los temas, como la implementación del TLC, el clima de inversión, las consultas sobre derechos humanos, las oportunidades en educación superior y técnica vocacional, entre otros. Adicionalmente, se está trabajando en la finalización de instrumentos bilaterales adicionales que coadyuven con la puesta en marcha del libre comercio y la profundización de la relación, como son el Acuerdo sobre Transporte Aéreo y el Acuerdo de Seguridad Social, ambos en negociación en este momento.

La entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio el 15 de agosto de 2011, abre una nueva y estratégica etapa. El TLC y los Acuerdos sobre asuntos laborales, ambientales y de derechos humanos, evidencian que la relación se basa en valores fundamentales que ambos países comparten como democracias, al establecer como compromiso el cumplimiento de altos estándares internacionales. En ello radica la fortaleza de una relación fundada en valores democráticos compartidos y obligaciones internacionales asumidas por los dos países.

COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y CANADÁ

El comercio entre Colombia y Canadá ha incrementado de forma notoria en los últimos 12 años (periodo 2000-2012) pasando de ser menos de 200 millones de dólares en termino FOB a ser 1058 dólares FOB en 2012, (como se muestra en la siguiente grafica) cifra que nos lleva a conducir nuestra exportación hacia este país.

GRAFICA 1

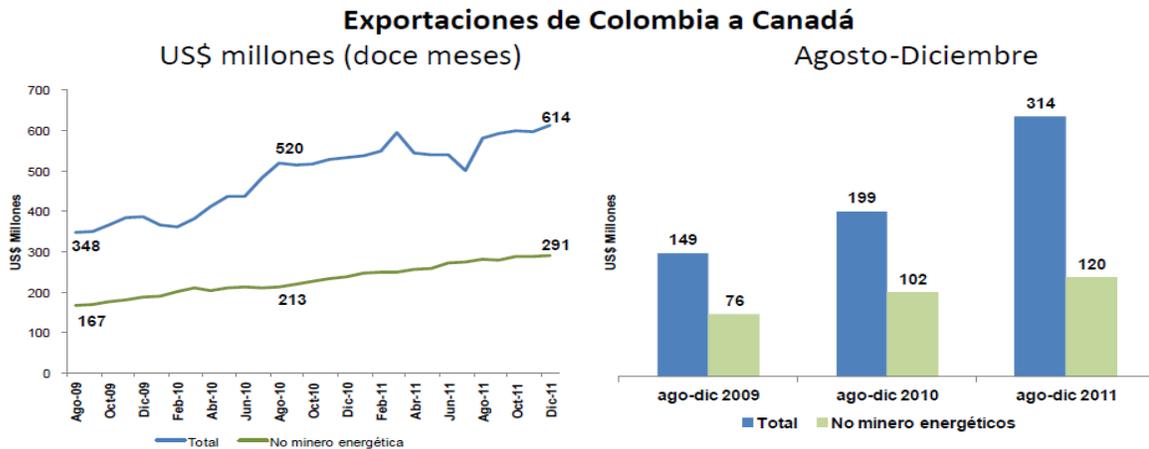


Fuente: DANE-DIAN.

TOMADO DE: Ministerio de comercio, industria y turismo. (2013) *OEE_PERFIL CANADÁ*

Para el periodo entre Agosto y Diciembre de 2011 la exportación predominó en bienes primarios; tres productos representaron el 81% de las ventas: Café (29.7%), Carbón (28.3%) y petróleo (23.1%) adicionalmente fueron importantes las ventas de azúcar (5.8%) y flores (4.6%) del total.

Grafica 2



Fuente: DANE-DIAN. Cálculos OEE-Mincomercio

TOMADO DE: Ministerio de Industria y Comercio. (2012) *evolución del comercio exterior de Colombia desde la óptica de los acuerdos comerciales.*

Además, para el 2012, el azúcar se mantuvo como uno de los principales productos exportados hacia Canadá, ocupando el quinto lugar así;

PRINCIPALES SECTORES 2012

Exportaciones	miles US \$	Partic. %
Café	144.871	31,0
Carbón	110.311	23,6
Petróleo	102.462	21,9
Flores	35.011	7,5
Azúcar	10.932	2,3
Resto	63.357	13,6
Total exportado a Canadá (FOB)	466.942	100,0
Importaciones		Partic. %
Maquinaria Y Equipo	302.182	26,7
Franjas Agrícolas	279.976	24,7
Química Básica	170.005	15,0
Automotor	100.272	8,9
Demás Agropecuario	81.170	7,2
Resto	199.099	17,6
Total importado desde Canadá (CIF)	1.132.704	100,0
Importaciones (FOB)	1.058.109	
Balanza comercial (FOB)	-591.131	

Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mincomercio.

TOMADO DE: Ministerio de comercio, industria y turismo. (2013) *OEE_PERFIL CANADÁ*

GENERALIDADES DE LA PANELA

- Producto 100% natural, no necesita ningún agente químico para su conservación y coloración.
- Precio de producción entre enero y julio son altos y desde agosto hasta diciembre los precios se deprimen.
- En el proceso de producción la participación de la mano de obra sigue siendo el componente más importante de los costos.
- Artículo 1, parágrafo 20, de la Ley 40 de 1990, prohíbe la producción Industrial de la panela.
- Ocupa el segundo renglón generador de empleo después del café.
- La producción en Colombia aporta alrededor del 6,7% al PIB agrícola.
- Presentaciones: panela en bloque, líquida, pulverizada, naturistas, light, pastillas, cubos.
- Por hectárea cultivada se alcanzan rendimientos superiores a las 200 toneladas.
- Colombia es el segundo país productor de panela después de India.
- Posición arancelaria: 17.01.11.10.00

PRODUCTO: PANELA PULVERIZADA



La PANELA PULVERIZADA es un producto perecedero de larga duración; la panela pulverizada es un producto que se extrae de la caña de azúcar, se deshidrata y se cristaliza sólo por evaporación, es decir este tipo de azúcar no sufre ningún procesamiento químico, es muy nutritivo ya que conserva todas las propiedades de la caña de azúcar, su principal ventaja es su mayor contenido de azúcares reductores (glucosa y fructuosa), vitaminas y minerales.¹⁶

La panela o también conocida como chancaca o raspadura, no tiene una sub partida arancelaria propia a nivel mundial, se clasifica dentro de la PA 17.01.11 que reúne todos los azúcares de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido; pero este bien en alguno países productores tiene su propia partida arancelaria que es 17.01.11.10.00.¹⁷

La Panela actualmente se proyecta como un producto promisorio de exportación en el mercado mundial de productos orgánicos, por ser un producto de origen natural. No obstante, la creciente demanda de productos orgánicos en el sector alimenticio, como alternativas para sustituir aquellos en cuyo proceso de elaboración se emplean químicos, permiten a la Panela como producto derivado de la caña, surgir como alternativa de edulcorante natural con valor agregado por su carácter de producto alimenticio y la factibilidad de adecuación de su proceso productivo hacia la agricultura orgánica. (FedePanela, Sept. 2004).

¹⁶ PANELA PULVERIZADA VILLA DE LOS CERROS (<http://panelapulverizadavc.blogspot.com>)

¹⁷ PROEXPOR COLOMBIA, panela, chancaca o raspadura (<http://www.panelamonitor.org>)

Si bien es cierto el mercado canadiense es relativamente pequeño, si se le compara con el de Estados Unidos, este es cerca del 10% en población y en muchas ocasiones en consumo, también es cierto que los consumidores canadienses de hoy están mejor educados en productos orgánicos y saludables. En Canadá, cualquier producto que desee ingresar al mercado al detal y satisfacer a sus consumidores, debe ser innovador en sus atributos, variedades y envase o presentación y muy cercano al concepto de "natural", que no dañe la Salud, ni el medioambiente (su envase) y no esté genéticamente modificado,

Canadá se caracteriza por ser un país de consumo permanente de azúcar, de hecho muy similar al de Colombia con “23.8 KG por persona al año”¹⁸ comparado con 37.2 KG en Colombia, caracterizándose este al igual que los comportamientos de consumo de otros productos debido a las mismas condiciones climáticas; esto hace que la existencia de estaciones genere un impacto decisivo en los patrones de consumo de sus habitantes, particularmente en lo que se refiere a sus necesidades de ropa, calzado y comida

Este problema se ha venido observando desde muchos años, según estudios realizados por Proexport en el año 2004 afirma, que para cumplir con las necesidades del consumo local, la industria refinadora de azúcar en Canadá importa azúcar crudo y mediante procesos industrializados logra refinar azúcar que sale al mercado con excelente calidad y precios bajos que hacen difícil que las refinadoras extranjeras puedan competir en el mercado en productos al detal.

Como lo demuestran las cifras de exportaciones y teniendo en cuenta que en Canadá se producen entre 1.1 y 1.2 millones de toneladas métricas de azúcar refinado y que según las publicaciones del “Canadian Sugar Institute” esta producción tiene un valor promedio de 700 millones de dólares canadienses (US\$ 500 aprox) se puede afirmar que el negocio de las exportaciones no es representativo y que la producción local es para consumo interno.

De esta manera a pesar de ser un país con refinerías de alta tecnología, produciendo azúcar de alta calidad y a precios competitivos, las exportaciones de azúcar refinado solo

¹⁸ FOOD STATISTICS CANADÁ 2009. Catalogue No. 21-020-X Statistics Canada Agriculture Division. Minister of Industry, May 2010. Ottawa Canadá. (<http://www.statcan.gc.ca>.)

alcanzaron los US\$ 8.8 millones de dólares en 2003 y US\$ 12 de melazas de caña .Sus exportaciones principales se hacen a Estados Unidos y según un acuerdo comercial solo se puede exportar azúcar refinado a partir de la remolacha y con una cuota de 10 mil toneladas al año.

Sin embargo, el mercado de la exportación de azúcar a base de remolacha se verá cada día más deteriorado debido a la baja en la producción a causa de los cambios dramáticos en las condiciones climáticas del país. La imposibilidad de ser exitosos en el mercado internacional se debe a diferentes barreras Según entrevista sostenida con la señora Emmy Millar Ruisco de Red Path, las barreras que otros países imponen como cuotas en el caso de Estados Unidos y altas tarifas arancelarias como es el caso de México y Japón hacen que se pierda competitividad y oportunidad de competir.¹⁹

En general el consumo del azúcar está ligado a dos factores: crecimiento poblacional y al desarrollo de las industrias que requieren de ésta como un insumo para sus procesos manufactureros. Canadá ha venido creciendo en la manufactura de productos alimenticios y agroindustriales como confitería, galletas, jugos etc., sin embargo el crecimiento de la población es estable y cada día se genera más conciencia del consumo de productos naturales, orgánicos y con bajas calorías. Existen algunos nichos del mercado donde se perciben posibilidades para ingresar y lograr una presencia constante. Para esto se requieren productos innovadores, constancia, inversión y planeación a mediano y largo plazo. Es por eso que la panela pulverizada es una magnifica opción que tiene Colombia como exportador, porque además de contar con las características básicas de consumo es un producto innovador y sustituto.

Es importante mencionar algunas características generales por parte de la demanda (Canadá), y que hacen de este bien/producto (panela pulverizada) un éxito.

¹⁹ ESTUDIO DE MERCADO; AZÚCARES Y MELAZAS
<http://antiguo.proexport.com.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo8604DocumentNo7082.PDF>

- Cuando se mira el volumen de importaciones totales en el país, se afirma que Canadá es el mayor importador per cápita del mundo. En si el comercio internacional que juega un papel importante en el comportamiento de la economía.
- Un mercado altamente sensible al precio y una alta exigencia en la calidad. En el caso particular del azúcar en todos los diferentes niveles de documentación encontrado se afirma que Canadá es un proveedor confiable del azúcar de más alta calidad con los precios más bajos del mercado internacional.
- Alto impacto de las estaciones en las tendencias del consumo de sus 31 millones de habitantes. Por los efectos que el invierno tiene en el calor del cuerpo, se piensa que el consumo de productos con alto contenido de calorías y derivados del azúcar tienen su mayor consumo durante la época de frío Octubre a Marzo
- Tendencias y hábitos de compra La población canadiense está concentrada en tres provincias Ontario Québec, British Columbia, con un crecimiento notorio en la provincia de Alberta por su desarrollo en las industrias del petróleo y gas, agrícola y servicios. El canadiense en general (puede no aplicarse a grupos étnicos) conforma familias con un número pequeño de integrantes, sus hábitos de consumo está ligados al área donde vive y a la cercanía de los centros de abastecimiento. Debido a que el azúcar hace parte de los productos de la Canasta familiar ésta se adquiere durante el tiempo dedicado al “Grocery Shopping” que normalmente es cada 8 días, o en las fechas de pago: semanal, quincenal, o mensual.²⁰

²⁰ ESTUDIO DE MERCADO-CANADA; Azúcar crudo y refinado (<http://antiguo.proexport.com.co>)

¿QUIENES EXPORTAN? — COMPETENCIA.

La panela colombiana es un producto que tiene altos contenidos de glucosas, fructuosa, proteínas, minerales como, calcio, hierro y fosforo, además que cuenta con vitaminas como el ácido ascórbico, es un alimento que proviene de la caña de azúcar, la cual pasa un proceso donde por último es triturada para que de esta manera quede en pulverizada.

La producción de panela es una de las agroindustrias rurales de mayor tradición en Colombia. En contraste a la industria azucarera, la producción de panela se realiza en pequeñas explotaciones campesinas mediante procesos artesanales en los que prevalece una alta intensidad de trabajo familiar y muy bajas tasas de introducción de tecnología.²¹

Nuestro país apunta a exportar este producto de una forma innovadora (panela pulverizada) porque tiene una duración hasta de 2 años siempre y cuando se tiene en las condiciones ambientales optimas, es fácil de manipular, se puede utilizar en la preparación de algunas bebidas como, bebidas refrescantes, calientes, salsa para carnes, edulcorar jugos, mermeladas, así mismo sirve para la cocina de platos típicos. El valor agregado es que además de ser un alimento orgánico aporta a cuidar la naturaleza de las personas, sin olvidar que nuestro país también está a la mano del crecimiento de productos con valor agregado.

Se puede afirmar según las fuentes secundarias utilizadas para esta investigación que la importación de azúcar refinada es mínima en comparación con la cantidad de azúcar cruda y refinada localmente. Por tal razón la mayor competencia que tiene Colombia en cuanto azúcar refinada es con la propia manufactura local, pero en cuanto a panela Los países que exportan este bien a Canadá son Costa Rica, Guatemala, Honduras, San Salvador. Utilizando fuentes de información secundaria, encontramos registros desde el año 2.008, el cual presentó una dinámica importante a nivel de importaciones hacia diferentes provincias del Canadá, tales como: Toronto, Montreal, Ontario y Victoria,

²¹ ESTUDIO DE MERCADO DE LA PANELA EN COLOMBIA Y EL MUNDO
(<http://trapichepanelerogualanday.com>)

ESTADISTICAS

En el período comprendido entre enero y noviembre de 2008, las exportaciones colombianas de panela alcanzaron un valor de US\$ 2,6 millones, 12,8% más que en el mismo período de 2007, cuando las ventas externas fueron US\$ 2,3 millones. En volumen, las exportaciones en los primeros 11 meses del año fueron 2.108 toneladas métricas, 1,4% más que en los mismos meses de 2007

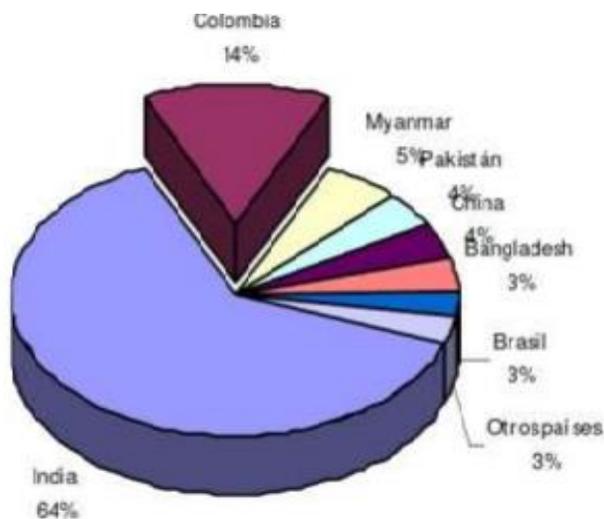
La panela es producida en economía campesina y se produce en casi todo el país; constituyendo la economía básica de 236 municipios, en doce departamentos. Trabajan alrededor de 350,000 personas, es decir el 12% de la población rural económicamente activa, siendo así el segundo renglón generador de empleo después del café. Es por ello que la producción de panela es considerada la segunda agroindustria rural después del café, debido al número de establecimientos productivos, el área sembrada y la mano de obra que vincula. A nivel mundial los colombianos son los mayores consumidores de panela en el mundo con más de 34.2 Kg. /Hab. ²²

Es importante mencionar que los principales departamentos productores de panela en Colombia son: son: Santander, Cundinamarca, Boyacá, Nariño, Antioquia, Huila, Tolima, Caldas, Cauca, Norte de Santander, Risaralda, Caquetá y Valle del Cauca; de los cuales cuatro departamentos concentran el 87% de las exportaciones colombianas de panela (Proexpor Colombia 2008).

- Valle con Cauca con US\$ 950,6 mil (participación del 35,9%) y 839 toneladas métricas.
- Risaralda con US\$ 554,1 mil (participación del 20,9%) y 385 toneladas métricas.
- Antioquia con US\$ 423,9 mil (participación 16%) y 310 toneladas métricas.
- Bogotá con US\$ 373,7 mil (participación 14,1%) y 286 toneladas métricas.

²² *Ibíd.*

Según cifras de la FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations), existen 26 países que producen panela; siendo Colombia el segundo productor después de la India, con un volumen que representa el 12.1% de la producción mundial con datos recolectados en el 2013; pero a pesar de ubicarnos en un segundo lugar, en cuanto a términos de consumo Colombia ocupa el primer lugar con un consumo de 34.2 kg de panela por habitante al año.²³



Canadá: las ventas externas hacia este país fueron US\$ 90,8 mil, lo que representa el 3,4% de las exportaciones de panela. En volumen, alcanzaron 55 toneladas. El precio implícito al que se negoció en promedio con Canadá fue US\$ 1.651 por tonelada.²⁴

²³ *Ibíd.*

²⁴ PROEXPOR COLOMBIA; panela, chancaca o raspadura (<http://www.panelamonitor.org>)

DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS

PAÍS	US\$ MILES	TONELADAS	PRECIO IMPLÍCITO US\$/TON
ESTADOS UNIDOS	1.903,7	1.533	1.242
ESPAÑA	524,1	420	1.249
CANADA	90,8	55	1.651
AUSTRALIA	34,8	26	1.335
SUDAFRICA	26,8	14	1.870
ITALIA	25,1	23	1.083
REINO UNIDO	23,2	15	1.564
ARUBA	8,3	14	613
CHILE	4,5	3	1.415
REUNION	2,1	1	1.604
ANTILLAS HOLANDESAS	1,7	2	1.094
SUIZA	0,9	1	1.285
JAPON	0,7	0	2.129
NO DECLARADOS	0,5	1	598
FRANCIA	0,2	0	2.149
COSTA RICA	0,1	0	2.415
POLONIA	0,0	0	2.203
TOTAL	2.647,6	2.108	1.256

Fuente: DANE-Cálculos Proexport

Canadá ocupa el tercer puesto en cuanto a los países hacia donde se dirigen las exportaciones colombianas.

Porcentaje de exportaciones agroindustriales a Canadá y Estados Unidos 2009



Fuente: Proexpor Colombia

PRECIO DE LA PANELA EN CANADA

El precio de la panela pulverizada en Canadá se encuentra entre 1.7 y 1.99 USD el kilogramo.²⁵

²⁵ FOOD & BEVERAGE ONLINE. <http://www.21food.com>

PROCESOS Y DOCUMENTACIÓN

Para llevar a cabo esta exportación hacia la zona franca Centre Port en Canadá se hace necesario explicar detalladamente paso a paso los términos Incoterms que intervienen en el proceso, con el fin de generar una mayor comprensión del proceso que se está llevando a cabo desde EXW hasta CIF. A continuación se hará rápidamente una explicación sobre los términos Incoterms y se irá explicando a medida que vamos avanzando los documentos y nuestros costos de exportación para cada término

INTRODUCCIÓN INCOTERMS

Los términos Incoterms son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales, cuyo alcance se limita a los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de compraventa, y a la relación entre vendedores y compradores en dicho contrato con respecto a la entrega de las mercancías vendidas. No obstante, los Incoterms no agotan todos los términos contractuales que requiere un contrato de compraventa.²⁶

Las reglas Incoterms, que son las reglas ICC sobre el uso de términos comerciales nacionales e internacionales, facilitan la gestión de los negocios globales. La referencia a una regla Incoterms en el contrato de compraventa define con claridad las obligaciones respectivas de las partes y reduce el riesgo de complicaciones jurídicas²⁷.

Según PROCOMER (2010) los Incoterms tienen como finalidad:

- Establecer un conjunto de reglas internacionales que tienen como finalidad facilitar la conducción del comercio global. Así podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones en diferentes países.

²⁶ Lupicinio Eversheds, *los Incoterms*

²⁷ CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL. Incoterms 2010, *Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales*. Pág 4

- Los INCOTERMS, ayudan a identificar las respectivas obligaciones entre las partes (C/V) y reduce el riesgo de complicaciones legales.
- Los INCOTERMS determinan el punto exacto de la transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía entre vendedor y comprador.

Pero los Incoterms no son:

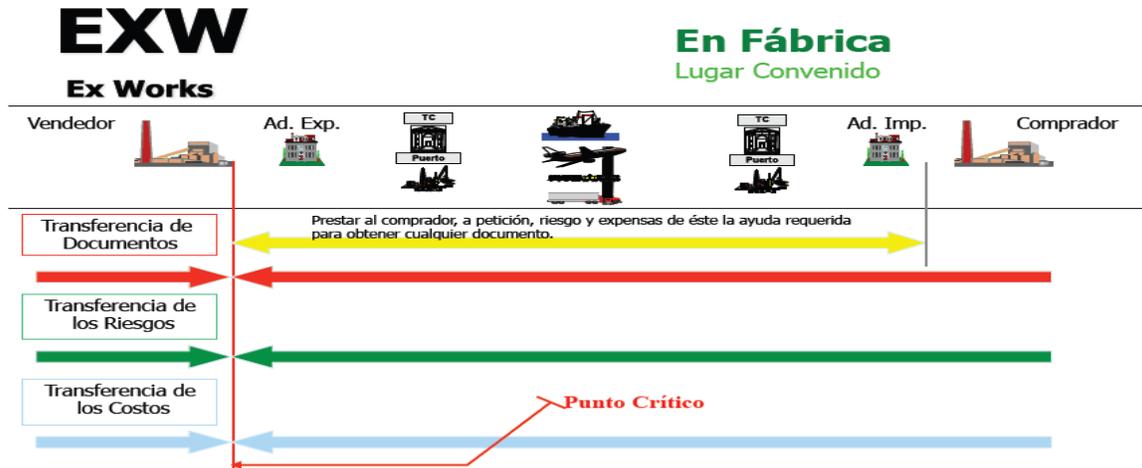
- No soy Ley, son Recomendaciones reconocidas como Práctica Internacional Uniforme
- Los INCOTERMS no determinan la propiedad de una mercancía. (Este punto debe ser previsto en otra cláusula en el contrato de venta).
- No son un servicio Todo Incluido, frecuentemente detalles que van más allá de los Incoterms deben ser cubiertas en otras partes del contrato.

Además, los incoterms se encuentran organizados por categorías como se puede ver en el siguiente cuadro:

Términos "E"	Con un único término (EXW), donde el vendedor pone las mercaderías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor.
Términos "F"	El vendedor entrega la mercadería a un medio de transporte escogido por el comprador (FAS, FCA Y FOB).
Términos "C"	El vendedor contrata el transporte principal, pero sin asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercadería o de costos adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho (CFR, CIF, CPT Y CIP).
Términos "D"	El vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercaderías al punto de destino convenido (DAT, DAP y DDP).

Después de presentada la organización de los Incoterms, sus categorías, y su finalidad daremos a conocer a profundidad los Incoterms necesarios para la realización de la exportación de panela pulverizada, en CIF teniendo en cuenta lo establecido para el año 2010, su definición, sus objetivos y a quien y que obligaciones corresponden a las partes (exportador e importador).

EXW (Ex Work):



Tomado de: INCOTERMS 2010, *terminos internacionales de comercio*.

Definición:

Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía, en su establecimiento (fábrica, almacén, etc.), a disposición del comprador.

El Incoterms EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos. El comprador asume el grueso de los gastos con esta modalidad.²⁸

Obligaciones del Vendedor

- Poner la mercancía a disposición del Comprador en el establecimiento del Vendedor (sin subir la mercancía al transporte).
- Este término representa la mínima obligación para el vendedor

²⁸ Areadepymes.com

Obligaciones del Comprador:

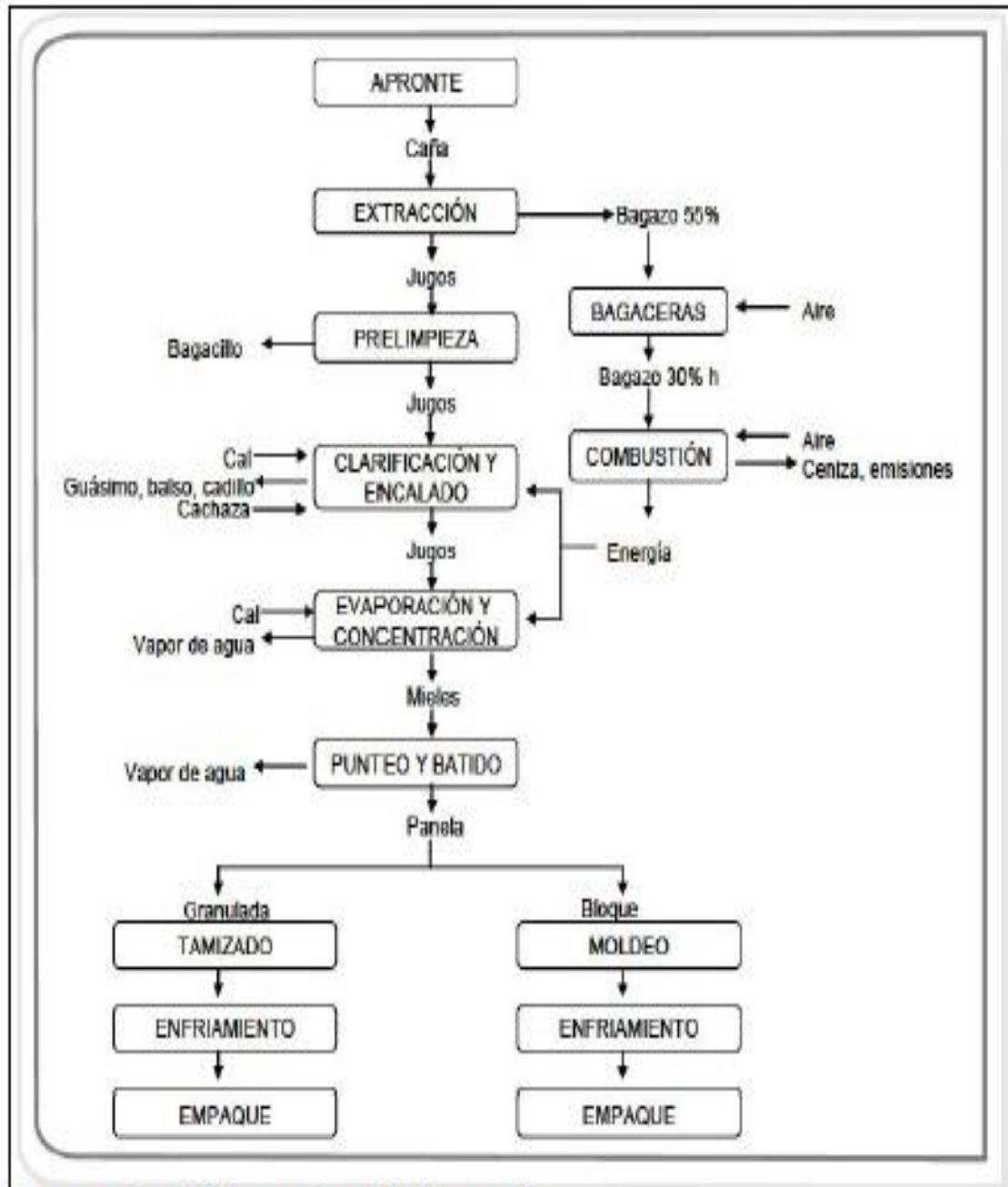
- Elegir el modo de transporte.
- Soporta el costo del riesgo inherente al transporte, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones, etc.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía

Responsabilidades del comprador:

- Recoger la mercancía en el local del vendedor
- Contratar Transporte y Seguro de la mercancía hasta destino
- Efectuar el despacho de Exportación e Importación

Nuestro costo en EXW:

Proceso de producción de la panela, grafica 2



Proceso tecnológico producción de panela

Fuente: García, 2006. Corpoica. Programa procesos agroindustriales

COSTO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA PANELA

A continuación se detallan los costos que implican la producción de la panela en Colombia, en el cuadro del valor por tres (3) se expresa a si pues al lado solo sale el valor de 20 toneladas y nosotros exportaremos 60 toneladas.

MANO DE OBRA

CONCEPTO	VALOR DE 20 TONELADAS	VALOR X 3
CORTEROS	930.000	2790000
ALZADORES	1.500.000	4500000
TOTAL		7290000

EXTRACCION DE JUGO DE CAÑA

CONCEPTO	VALOR DE 20 TONELADAS	VALOR X 3
PERSONAL	720.000	2160000
DIESEL	889.198,50	2667595,5
TOTAL		4827595,5

CLARIFICACION

CONCEPTO	VALOR DE 20 TONELADAS	VALOR X 3
PERSONAL	60.000	180000
TOTAL		180000

EVAPORACION Y CONCENTRACION

CONCEPTO	VALOR DE 20 TONELADAS	VALOR X 3
PERSONAL	672.000	2016000
TOTAL		2016000

PUNTEO, BATIDO, MOLDEO Y ENFRIAMIENTO

CONCEPTO	VALOR DE 20 TONELADAS	VALOR X 3
PERSONAL	1.344.000	4032000
TOTAL		4032000

OTROS

CONCEPTO	VALOR DE 20 TONELADAS	VALOR X 3
LUZ ELECTRICA	105.390	316170
CERTIFICACION ECOLOGICA APROX \$25000 POR TONELADA	500.000	1500000
TOTAL		1816170

EMPAQUE

CONCEPTO	VALOR DE 20 TONELADAS	VALOR X 3
SACOS	260.000	780000
TOTAL		780000

EMBALAJE

CONCEPTO	VALOR UNIDAD	POR TOTAL
PALLETS ESTÁNDAR	\$ 25.000	1500000
TOTAL		1500000

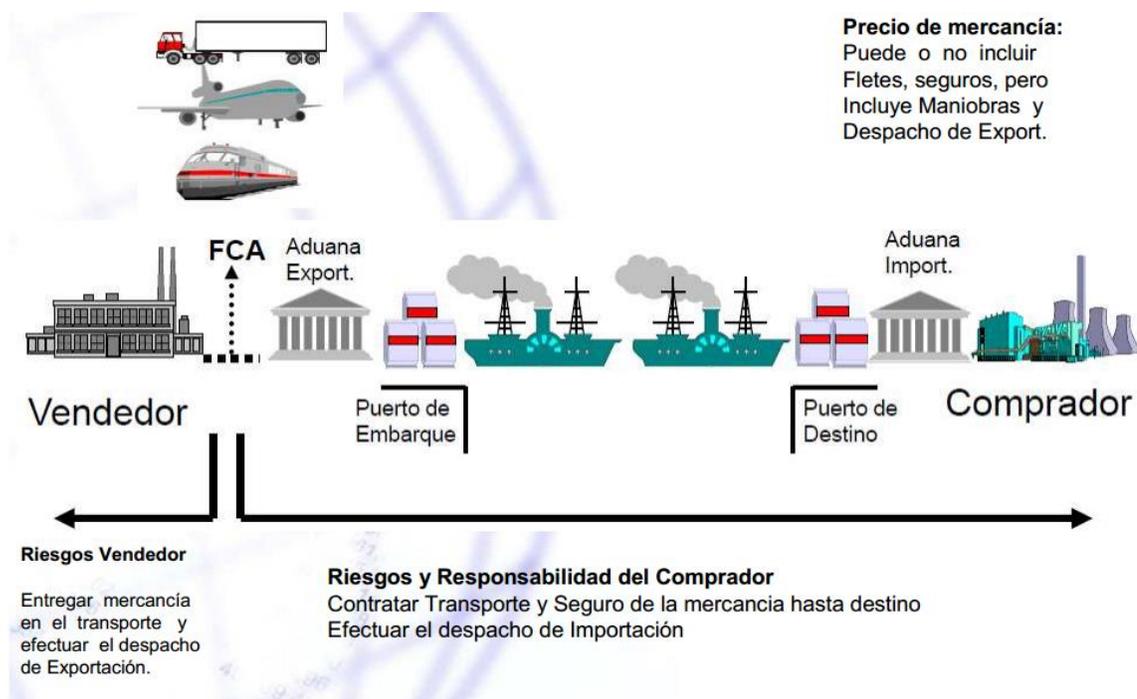
Nuestros costos en EXW

CONCEPTO	VALOR DOLARES	EN VALOR
MANO DE OBRA	4005,494505	\$ 7.290.000
EXTRACCION DE JUGO DE CAÑA	2652,525	\$ 4.827.595,50
CLARIFICACION	98,9010989	\$ 180.000
EVAPORACION Y CONCENTRACION	1107,692308	\$ 2.016.000
PUNTEO, BATIDO, MOLDEO Y ENFRIAMIENTO	2215,384615	\$ 4.032.000
OTROS	997,8956044	\$ 1.816.170
EMPAQUE	428,5714286	\$ 780.000
EMBALAJE	824,1758242	\$ 1.500.000 ²⁹
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	12330,64066	\$ 22.441.766
GANANCIA DEL PRODUCTOR 19%	2342,821673	4263935,445
SUBTOTAL	14673,46209	\$ 26.705.701
IVA	2347,753929	4272912,151
TOTAL EXWORK	44025,31873	\$ 30.978.613³⁰

²⁹ ANEXO 1 cotización Pallets.

³⁰ ANEXO 2 Factura Comercial.

FCA (Free Carrier)



Tomado de: Dirección de Inteligencia Comercial. PROCOMER (2010) *términos internacionales de comercio*.

Definición

El vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando la pone despachada en aduana para la exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador o persona designada por él en el lugar o punto fijado, si no es así el vendedor podrá escoger dentro de la zona estipulada el lugar o punto de entrega. El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen (generalmente relacionado con los espacios del transportista).³¹

Si la mercancía se recoge en las instalaciones del vendedor este debe asumir los costes y gastos de la carga en el medio de transporte, si es recogida en cualquier otro lugar el

³¹ *Ibíd.*

vendedor no será responsable de la descarga. Este termino puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el multimodal.

Obligaciones del Vendedor:

- Entregar la mercancía al transportista designado por el Comprador en el lugar convenido.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del Comprador:

- Elegir modo de transporte y transportista.
- Soportar gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportistas se hace cargo de ella en el lugar convenido

Nuestro valor en FCA:

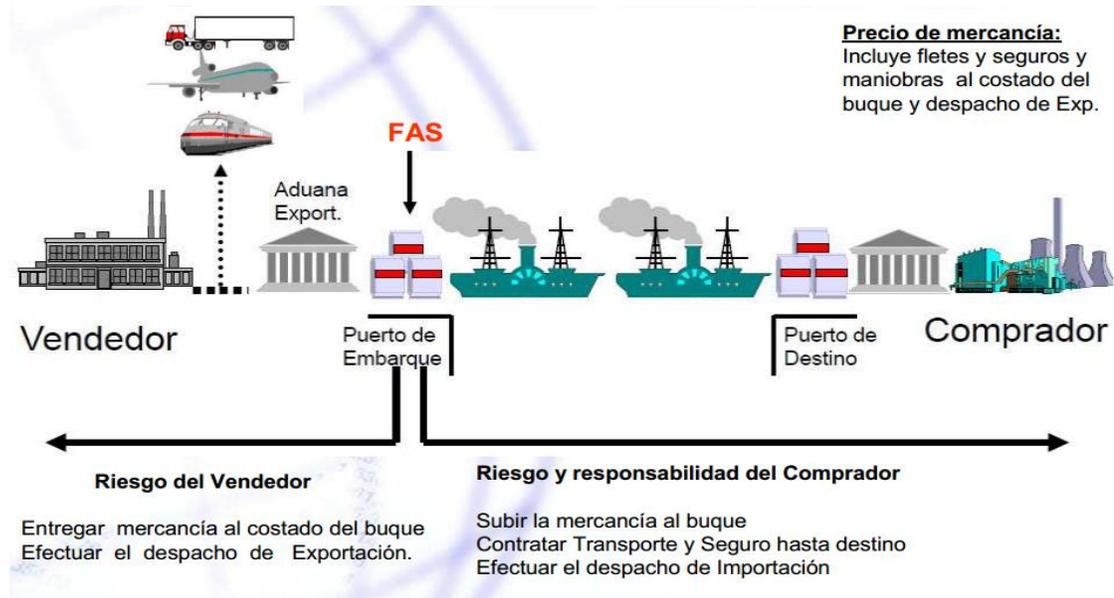
CONCEPTO	VALOR EN DOLARES	VALOR
EXWORK	17021,21593	\$ 30.978.613
TRANSPORTE INTERNO ³²	4615,384615	\$ 8.400.000
POLIZA INTERNA ³³	30,63	\$ 55.747
DESCARGUE ³⁴	74,17582418	\$ 135.000
TOTAL	21741,40637	\$ 39.569.360

³² ANEXO 3. Cotización transporte interno

³³ ANEXO 4. Cotización póliza interna

³⁴ ANEXO 5. Cotización descargue de la mercancía

FAS (Free Alongside Ship)



Tomado de: Dirección de Inteligencia Comercial. PROCOMER (2010) *términos internacionales de comercio*.

Definición

Término utilizado exclusivamente cuando el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías fluviales de navegación interior).

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido. Exige que el comprador despache la mercancía en aduana para la exportación.³⁵

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercancía a un costado del buque en el puerto marítimo de embarque y con el despacho de exportación ya efectuado. No incluye subirla a bordo del buque.
- En ese lugar termina la responsabilidad del vendedor sobre daño o pérdida de la mercancía.

³⁵ *Ibíd.*

- Cuando la mercancía. se entrega en la terminal de contenedores o de carga del puerto de embarque, se considera que se transfirió riesgo al comprador

Obligaciones del Comprador:

- Elegir Empresa Naviera y dar nombre del Buque al Vendedor.
- Pagar flete y soportar el riesgo de la mercancía desde que el vendedor la entrega al costado del Buque.

Nuestro costo en FAS:

	CONCEPTO	VALOR
COSTOS DUANEROS	COSTO FCA	\$ 39.569.360
	DERECHOS ADUANEROS DE EXPORTACIÓN	\$ 0
	IVA	\$ 0
	FORMULARIO DECLARACION DE EXPORTACIÓN ³⁶	\$ 6.000
	CERTIFICADO DE ORIGEN ³⁷	\$ 0
	ARANCEL	\$ 0
	ICA ³⁸	\$ 121.100
	PACKING LIST ³⁹	130.000
	COMISION AGENTE ADUANA	\$ 121.687,24
TOTAL	21949,53145	\$ 39.948.147

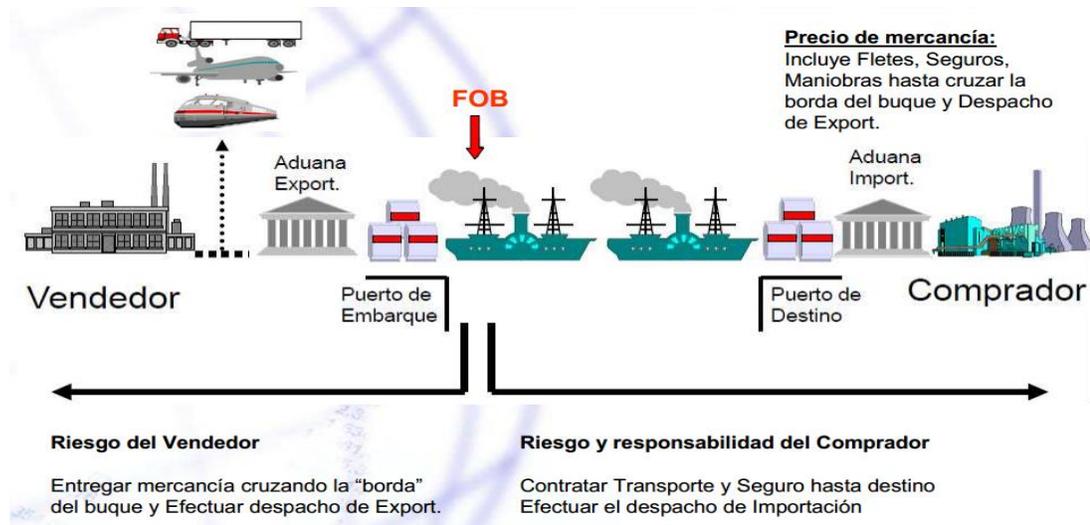
³⁶ ANEXO 6. Declaración de exportación. DEX

³⁷ ANEXO 7. certificado de origen.

³⁸ ANEXO 8. ICA

³⁹ ANEXO 9. Packing list.

FOB (Free On Board)



Tomado de: Dirección de Inteligencia Comercial. PROCOMER (2010) *términos internacionales de comercio*.

Definición

Término utilizado exclusivamente cuando el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías fluviales de navegación interior).

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor tiene que despachar la mercancía de exportación.⁴⁰

Obligaciones del Vendedor:

- Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el Comprador en el puerto de embarque convenido.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

⁴⁰ *Ibíd.*

Obligaciones del Comprador:

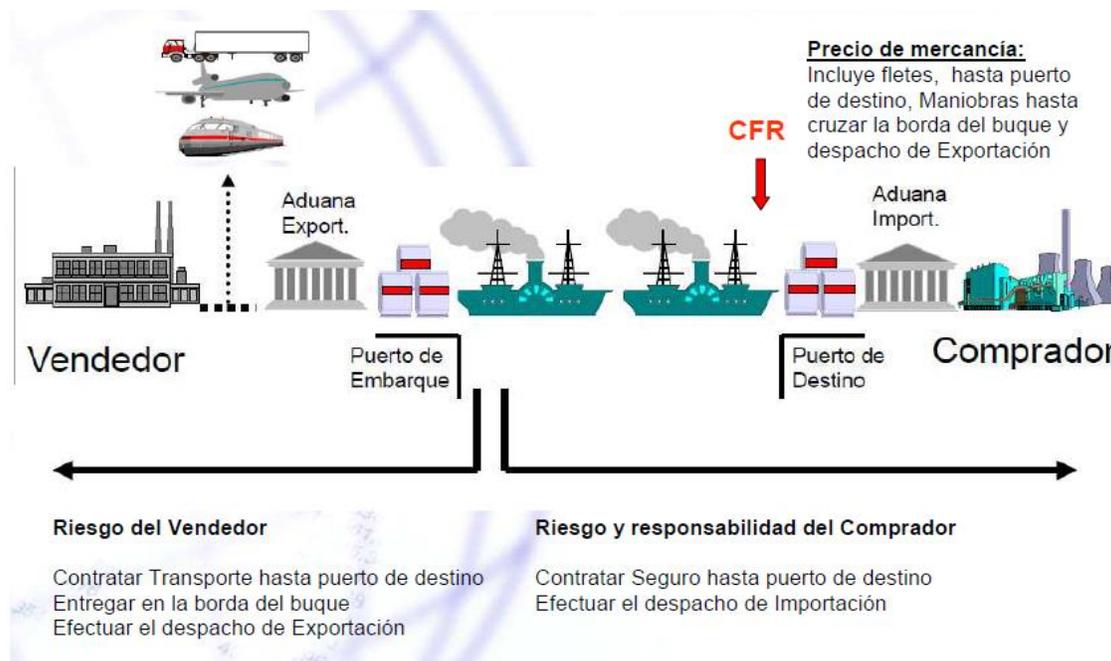
- Designar y reservar el Buque
- Correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del buque.

Nuestro costo en FOB

CONCEPTO	VALORES EN DÓLARES	VALOR EN PESOS
FAS	21949,53132	\$ 39.948.147
CARGA (POR CONTENEDOR, 125,00 USD	375	682500
AL OPERADOR PORTUARIO MARITIMO (CONTENEDOR LLENO POR UNIDAD 40') 18,00 USD	54	98280
AL OPERADOR PORTUARIO TERRESTRE (CONTENEDOR LLENO 40') 2,00 USD	6	10920
ALMACENAJE CONTENEDOR 40'- LIBRE-	0	0
TOTAL FOB	22384,53132	\$ 40.739.847

NOTA: Estos valores se encuentran en la página web de la sociedad portuaria de Santa Marta.

CFR (Cost and Freight)



Tomado de: Dirección de Inteligencia Comercial. PROCOMER (2010) *términos internacionales de comercio*.

Definición

Término utilizado exclusivamente cuando el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías fluviales de navegación interior).

El vendedor pagará los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque. Este término exige que el vendedor despache la mercancía de explotación.⁴¹

Obligaciones Comprador

- Tiene la obligación de pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compra-venta y conseguir, por su cuenta y riesgo, cualquier licencia de importación o cualquier otra autorización oficial precisa, así como llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.

⁴¹ *Ibíd.*

- Aceptar la mercancía cuando ésta sea entregada y la recibirá del transportista en el puerto de destino designado. Los riesgos de pérdida o daño de las mercancía los asumirá desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque a no ser que no de aviso al vendedor en cuyo caso asumirá todos los riesgos de pérdida o daños que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha convenida o la fecha de expiración del plazo fijado para el embarque.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que haya sido entregada, así como todos los derechos, impuesto y otras cargas oficiales y trámites aduaneros, exigibles por la importación de la mercancía.
- Cuando tenga el derecho de determinar el tiempo de embarque de la mercancía y/o el puerto de destino dará al vendedor el aviso suficiente.
- Aceptar el documento de transporte y pagará, de no haber convenido otra cosa, los gastos de la inspección previa al embarque.
- Otras obligaciones es pagar todos los gastos y cargas en que se haya incurrido para la obtención de los documentos y reembolsar los efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto.
- Posibilidad de contratar seguro para cubrir el riesgo durante el transporte en barco.

Obligaciones Vendedor

- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, así como obtener cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial precisa y llevar a cabo todas las formalidades aduaneras necesarias para la exportación de la mercancía.
- Contratar el transporte de la mercancía al puerto de destino designado por la ruta usual en un buque de navegación marítima del tipo normalmente empleado para transportar la mercancía descrita en el contrato.
- Asumir los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino.
- Entregar la mercancía a bordo del buque, en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo estipulados.
- Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.
- Pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada, incluidos los de cargar la mercancía a bordo y cualesquier gasto que por descargarla en el puerto de destino puedan ser exigidos por las líneas regulares de navegación cuando concluyen el contrato de transporte.

- A menos que se haya estipulado otra cosa, deberá proporcionar, a sus propias expensas y sin tardanza, al comprador el documento de transporte usual para el puerto de destino convenido, estando eximido de presentar al comprador una copia de la "chartes party" (póliza de fletamento).
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación necesarios al efecto de entregar la mercancía, así como prestar al comprador, a petición, riesgos y expensas de éste, la ayuda requerida para obtener cualesquiera documentos o mensajes electrónicos equivalentes emitidos o transmitidos en el país de embarque y/o de origen que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía⁴².

Nuestro costo CFR

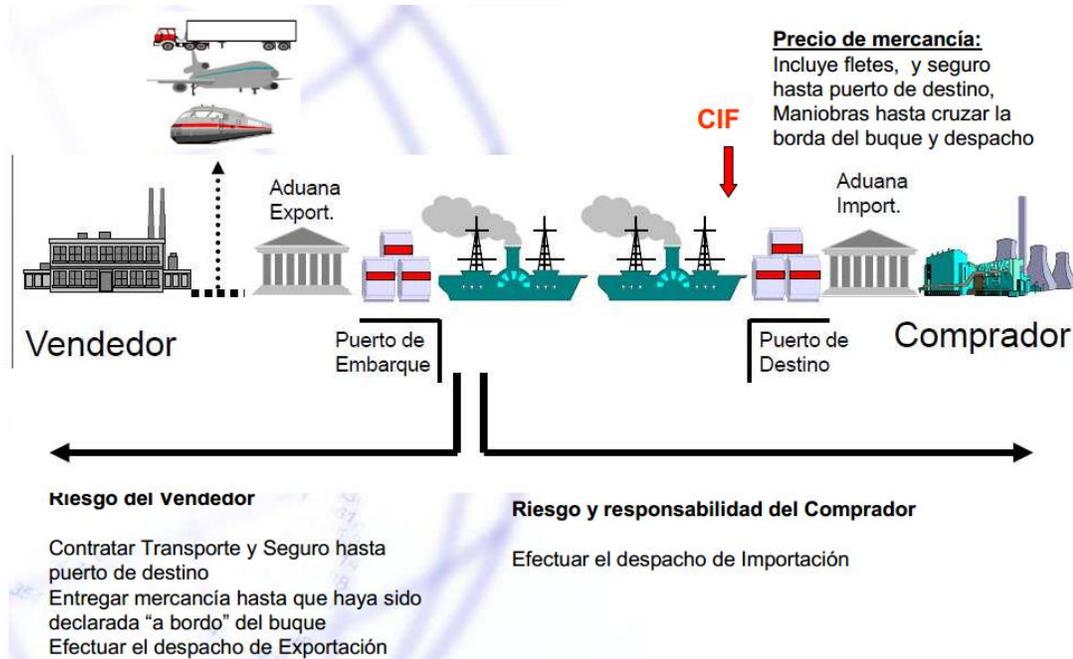
CONCEPTO	VALOR EN DOLARES	VALOR EN PESOS
VALOR FOB	22384,53132	\$ 40.739.847
FLETE ⁴³	3320	6042400
TOTAL	25704,53132	\$ 46.782.247

⁴² *Ibíd*

⁴³ ANEXO 10. *Flete*

CIF (Cost, Insurance and Freight)

IMAGEN 6



Tomado de: Dirección de Inteligencia Comercial. PROCOMER (2010) *términos internacionales de comercio*.

Definición

Término utilizado exclusivamente cuando el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías fluviales de navegación interior).

El vendedor ha de pagar los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque. Este término exige que el vendedor despache la mercancía de explotación.⁴⁴

⁴⁴ *Ibíd.*

Obligaciones del Vendedor

- Contratar el buque y pagar el flete y la carga hasta el puerto de destino.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.
- Suscribir una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte.

Obligaciones del Comprador

- Aunque el Vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del Comprador, quienes el beneficiario de la póliza por designación directa o por el carácter transferible de la misma.

Nuestro costo en CIF:

CONCEPTO	VALOR EN DOLARES	VALOR EN PESOS
CFR	25704,53132	\$ 46.782.247
SEGURO ⁴⁵	1114,352005	\$ 2.028.120,65
TOTAL	26788,2531	\$ 48.810.368

A este valor le agregaremos un 19% de rentabilidad para nosotros como exportadores, por ende nuestro valor CIF sería:

CONCEPTO	VALOR EN DOLARES	VALOR EN PESOS
CIF		\$ 48.810.368
RENTABILIDAD		9273969,92
TOTAL	31914,47138	\$ 58.084.338

⁴⁵ ANEXO 11. *Seguro internacional.*

MATRIZ DE COSTO



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

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: <u>Nombre Técnico o Comercial</u>	PANELA PULVERIZADA
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	17.01.11.10.00
	III	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	17.01.11.10.00
	IV	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	KG
	V	VALOR EX-WORKS POR UNIDAD COMERCIAL COP \$	516,31
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI	EMPAQUE	SACOS
	VII	DIMENSIONES	50X1,20X0,5
	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE - PUERTO DE EMBARQUE	PUERTO DE SANTA MARTA,
	VII	DESTINO / PAÍS - PUERTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	PUERTO DE QUEBEC, CANADA
	VIII	Puertos en Países de Destino	
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	60 TON
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	IX	UNIDAD DE CARGA	TON
	X	UNIDADES COMERCIALES	
	XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	
	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	CIF
	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	CONTADO
	XIV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	1.820,00

Campos Modificables
Campos con Formulas
Campos Con Información Vinculada

MENU INICIO SIMULADOR DE COSTOS

[LISTA DE CHEQUEO](#)

IMPUESTOS EN DESTINO	
GRAVAMEN	0
IVA	0
OTROS IMPUESTOS	0
OTROS	0
SUMATORIA IMPUESTOS	0
Info Aranceles	

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN	MARÍTIMO			AÉREO			TERRESTRE		
	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
PAIS EXPORTADOR	A VALOR EXW	516	30978613						
	Costos Directos								
	1 EMPAQUE	650	780000						
	2 EMBALAJE	25000	1500000						
	3 UNITARIZACIÓN	0	0						
	4 MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0	0						
	5 DOCUMENTACIÓN	257100	257100						
	6 TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	4200000	8400000						
	7 ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0	0						
	8 MANIPULEO PREEMBARQUE	135000	135000						
	9 MANIPULEO EMBARQUE	227500	682500						
	10 SEGURO								
	11 BANCARIO								
	12 AGENTES	109200	109200						
Costos Indirectos									
13 ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto									
14 CAPITAL-INVENTARIO									
COSTO DE LA DFI PAIS EXPORTADOR									
B VALOR : FCA No Incluye Embarque		39568380							
C VALOR : DAF									
D VALOR : FAS No Incluye Embarque		39948147							
E VALOR : FOB		40739846							
TRÁNSITO INTERNACIONAL	1 TRANSPORTE INTERNACIONAL								
	F VALOR CFR		46782247						
	G VALOR CPT								
	1 SEGURO INTERNACIONAL		2028120						
	H VALOR CIF		48810368						
	I VALOR CIP								
	1 MANIPULEO DE DESEMBARQUE								
	Costos indirectos								
	2 CAPITAL-INVENTARIO								
	COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL								
	J VALOR DES No Incluye Desembarque								
K VALOR DEQ									

FACTOR DE ESTIBA

(Carga)

$$U = (V / PB). KP$$

Donde,

U= Factor de Estiba

V= Volumen

PB= Peso Bruto

KP= Coeficiente de Perdida (para este caso como son sacos esta entre 1.04 y 1.06)

Entonces,

$$U = ((0.6 \text{ m} \times 0.5 \text{ m} \times 0,5 \text{ m}) / 50,0275 \text{ kg}) \times 1,06$$

$$U = ((0,15 \text{ m}^3) / 50,0275 \text{ kg}) \times 1,06$$

$$U = 0,002998 \text{ m}^3 \times 1,06$$

$$U = 0,0031 \text{ m}^3/\text{kg}$$

Nota:

- 1- el volumen expresado en la fórmula es el equivalente a un saco.
- 2- El peso bruto es equivalente al de un saco (50kg) sumándole lo que pesa el pallet dividido entre los 20 sacos que carga, así:
Peso de 1 pallet= 0,33kg
 $0,33\text{kg} / 20 \text{ sacos} = 0.0275 \text{ kg por saco}$
 $= 50 \text{ kg (peso saco lleno de panela) } + 0.0275\text{kg (peso agregado del pallet por saco)}$
 $= 50,0275\text{kg}$

CAPACIDAD VOLUMÉTRICA
(Contenedor o almacenamiento)

$$W = (V/PB)$$

Usaremos un Contenedor de 40' DRY VAN

CONTENEDOR DRY-VAN 40'

PESO	VACIO	3.630 Kg	
	PESO MAXIMO	26.850 Kg	
MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	12.192 mm	12.030 mm	-
ANCHO	2.438 mm	2.345 mm	2.335 mm
ALTO	2.591 mm	2.400 mm	2.290 mm
VOLUMEN	67,70 m ³		



Tomado de: <http://www.intertransit.com>

$$W = (67,70 \text{ m}^3 / 26,850 \text{ kg})$$

$$W = 0,00252 \text{ m}^3/\text{kg}$$

Ahora, como $U > W$ se dice que la carga es ligera o sea que se ocupara prácticamente todo el espacio del contenedor pero no se usara todo en cuanto a peso soportado por el mismo.

NUESTRO CUBICAJE

Sacos de propileno (50 Kgs)

Pallet (20 sacos)

Estiba (2 tendidos de 10)



-Pallet Estándar-

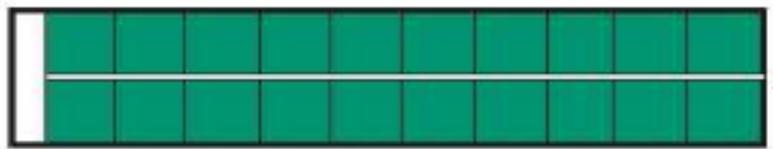
Tipo de contenedor a usar:



Se usará un contenedor seco de cuarenta pies (40' Dry Van, en inglés), teniendo en cuenta que la Panela Pulverizada no requiere refrigeración, además, porque este tipo de contenedores son totalmente cerrados e impermeables a las condiciones climatológicas, cargándose solo a través de la puerta frontal.

La capacidad de 40' se define por el hecho de que soporta el total de la carga que se desea transportar (20 toneladas).

Capacidad usada del contenedor (Dry Van):



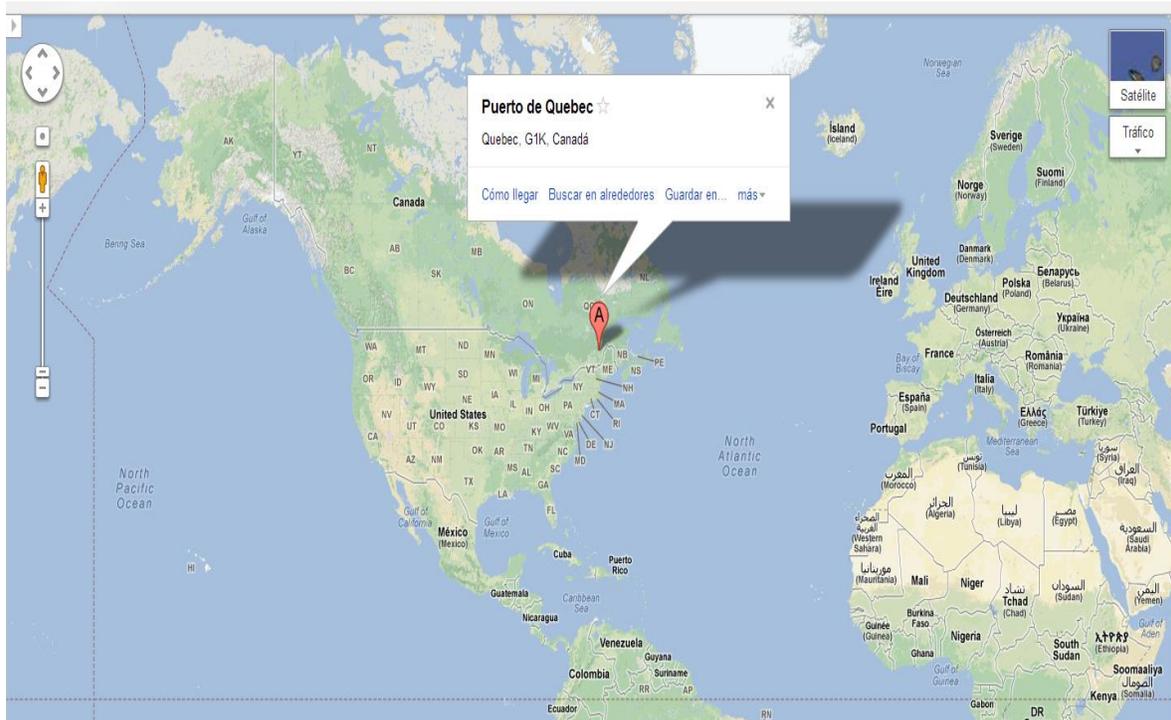
Espacio correspondiente a una estiba llena de 1000 kgs (20 bultos).

UBICACIÓN PUERTOS

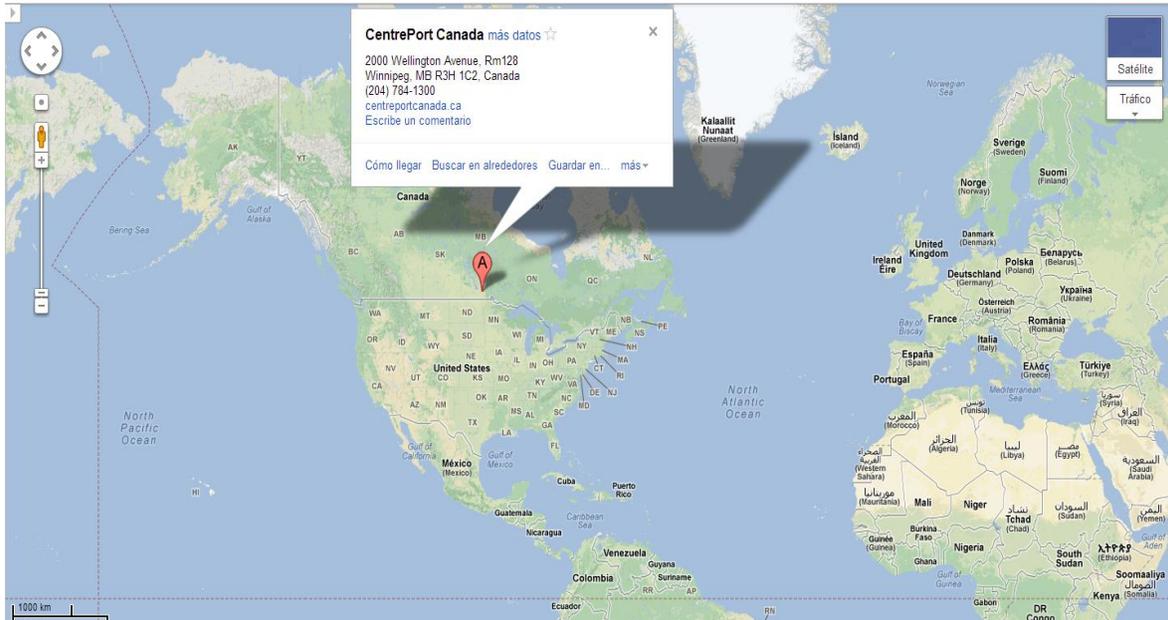
SALIMOS POR EL PUERTO DE SANTA MARTA



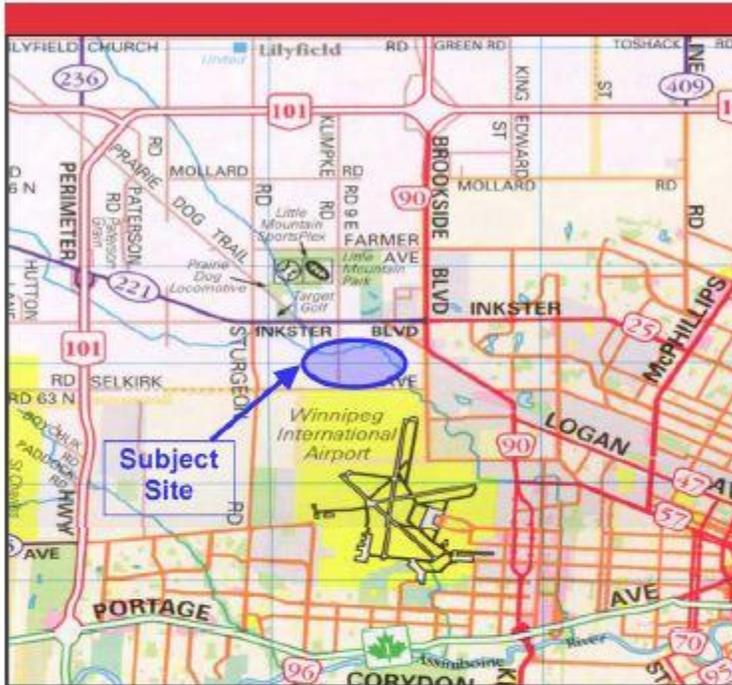
INGRESAREMOS A CANADÁ POR EL PUERTO DE QUEBEC



POR ULTIMO, LA PANELA LLEGARA A ZONA FRANCA “CENTRE PORT” EN CANADÁ



A continuación se presentaran unas imágenes con información específica sobre el Centre Port.



Brookside Industrial Park West
Located in the R.M. of Rosser

- Available:**
- (+/-) 2.5 Acre or (+/-) 3.3 Acre lots
 - Total of 5.8 Acres available
- Highlights:**
- 3 Phase power available to every site
 - DSL high speed internet available from MTS
 - Easy access to Inkster Blvd.
 - Interior roadway to be asphalted
 - Low property taxes
- Sale Price:**
- \$115,000.00 per Acre

Gail Auriti
 gail.auriti@dtzbarnicke.com
 Direct Tel: (204) 928 5007

Tyson Preisentanz
 tyson.preisentanz@dtzbarnicke.com
 Direct Tel: (204) 928 5002

Martin McGarry
 martin.mcgarry@dtzbarnicke.com
 Direct Tel: (204) 928 5005

DTZ Barnicke Winnipeg Ltd.
 Sterling Lyon Business Park
 Unit 5 - 986 Lorimer Boulevard
 Winnipeg, Manitoba R3P 0Z8

Tel: 204 928 5000

Fax: 204 928 5010

www.dtzbarnicke.com



Tel: 204 928 5000

Although the information contained within is from sources believed to be reliable, no warranty or representation is made as to its accuracy being subject to errors, omissions, conditions, prior leases, withdrawal or other changes without notice and same should not be relied upon without independent verification. DTZ Barnicke Winnipeg Ltd. 2014



Gail Auriti
gail.auriti@dtzbarnicke.com
Direct Tel: (204) 928 5007

Tyson Presentanz
tyson.presentanz@dtzbarnicke.com
Direct Tel: (204) 928 5002

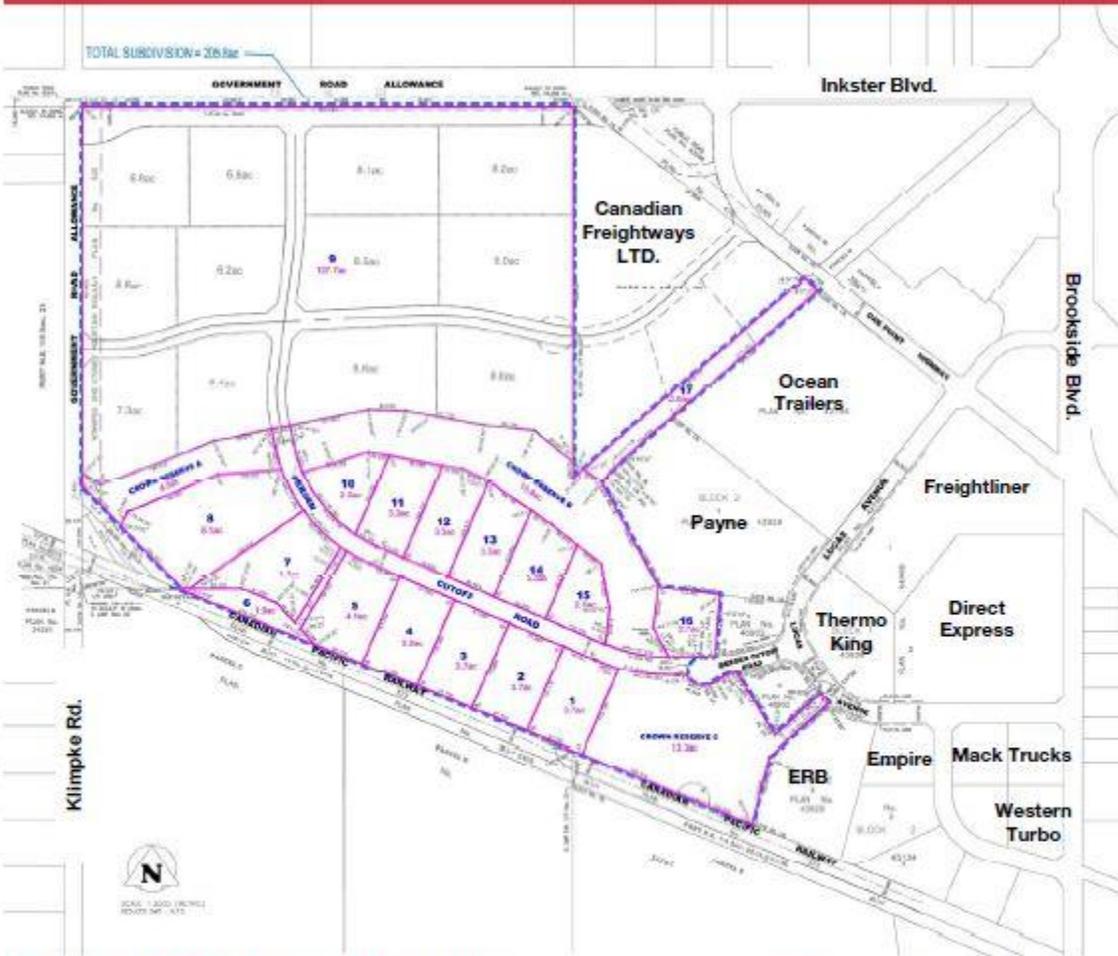
Martin McGarry
martin.mcgarry@dtzbarnicke.com
Direct Tel: (204) 928 5005

DTZ Barnicke Winnipeg Ltd.
Sterling Lyon Business Park
Unit 5 - 986 Lorimer Boulevard
Winnipeg, Manitoba R3P 0Z8

Tel: 204 928 5000
Fax: 204 928 5010
www.dtzbarnicke.com

Tel: 204 928 5000

Although the information contained within is from sources believed to be reliable, no warranty or representation is made as to its accuracy being subject to errors, omissions, conditions, prior lease, withdrawal or other changes without notice and same should not be relied upon without independent verification.
DTZ Barnicke Winnipeg Ltd. 98/9



Total of 5.8 Acres Available
(+/-) 2.5 Acre or (+/-) 3.3 Acre Lots
Sale Price: \$115,000.00 per Acre

DTZ Barnicke Winnipeg Ltd.
 Sterling Lyon Business Park
 Unit 5 - 986 Lorimer Boulevard
 Winnipeg, Manitoba R3P 0Z8
 Tel: 204 928 5000
 Fax: 204 928 5010
www.dtzbarnicke.com

Tel: 204 928 5000

Although the information contained within is from sources believed to be reliable, no warranty or representation is made as to its accuracy being subject to errors, omissions, conditions, prior leases, withdrawal or other changes without notice and same should not be relied upon without independent verification.
 DTZ Barnicke Winnipeg Ltd. 9910



**CENTREPORT
CANADA**

Canada's Centre for Global Trade
WINNIPEG, MANITOBA

EL UNICO PUERTO INTERIOR TRI-MODAL Y UNICA ZONA FRANCA DE CANADA

CentrePort Canada es un puerto interior tri-modal y una zona franca ubicada en Winnipeg, Manitoba – el corazón de Norte América. Conectado a principales autopistas interestatales, tres líneas férreas continentales y un aeropuerto de carga internacional que opera las 24 horas - 7 días a la semana, CentrePort ofrece terrenos industriales de alta calidad para desarrollar actividades tales como manufactura y ensamblado, almacenaje y distribución, procesamiento de alimentos y empaquetado, y servicios logísticos relacionados al transporte.

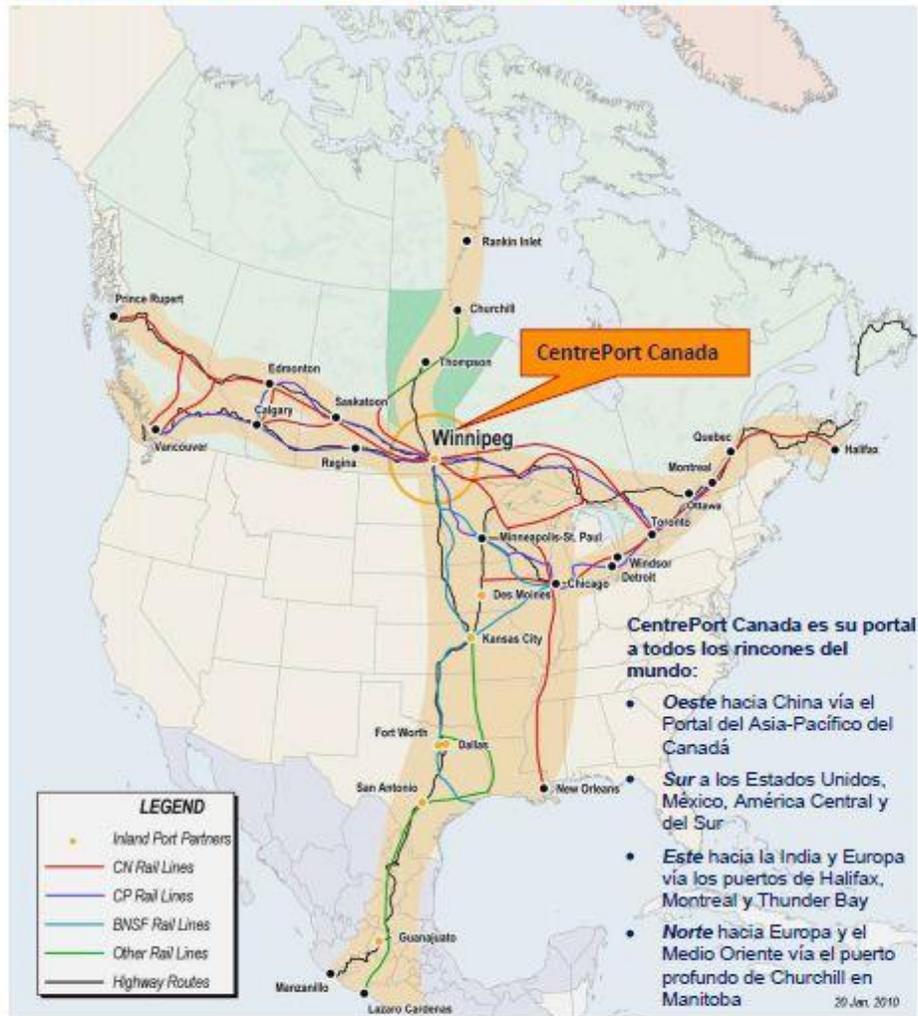
LO QUE HACE A CENTREPORT UNICO

- 3,000 of 20,000 acres de terreno disponibles ahora
- Infraestructura Tri-modal – tren, carretera y aire
- Importante infraestructura ya establecida
- Fuerza laboral asequible
- Bajos costos de electricidad y tarifas de servicios públicos
- Relaciones fuertes entre la comunidad de negocios y el gobierno
- Impuestos corporativos 33% más bajos que en los Estados Unidos
- Ubicación estratégica central
- Conectada a principales corredores por tren y carretera
- Acceso directo y fácil a los Estados Unidos
- Cerca de importantes ciudades internacionales
- Beneficios de una zona franca de libre comercio

WWW.CENTREPORTCANADA.CA



CENTREPORT: EN EL CENTRO DEL COMERCIO GLOBAL



IMPUESTOS 33 POR CIENTO MAS BAJOS QUE LOS E.E.U.U.
COSTOS MAS BAJOS QUE MUCHAS CIUDADES EN NORTE AMERICA
TERRENOS INDUSTRIALES DE ALTA CALIDAD
CONEXIONES IMPORTANTES POR TREN, AIRE, CARRETERA Y MAR

Visítenos en WWW.CENTREPORTCANADA.CA o llámenos al 001-204-784-1300

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

FLUENCIA DE LA POLÍTICA INTERNA EN LA POLÍTICA EXTERIOR DE COLOMBIA EN EL SIGLO XXI																		
ACTIVIDAD		MES	MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO			
		TAREAS	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	
1	Organización del equipo de investigación.	Establecer el grupo de trabajo que desarrollará la investigación.																4
2	Primer avance de ideas para el estudio.	Iniciar la recolección de la información que permita desarrollar el proyecto de investigación.																
3	Metodología, Marco teórico, presupuesto, cronograma de la investigación	Estipular los parámetros que guiarán la investigación.																
4	Presentación del anteproyecto.	Radicación y presentación del anteproyecto al consejo de programa.																
5	Investigación relacionada al tema de investigación	Búsqueda de información relacionada al tema de investigación, en revistas digitales, libros, ponencias, etc.																
6	Construcción del cuerpo de la investigación	Estructurar el contenido de la investigación.																
7	Revisión de la investigación	Someter a revisión a cargo del tutor acerca del contenido de la investigación																
8	Presentación de la investigación a los jurados	Presentación del resultado de la investigación a los jurados																

9	Ajustes	Someter la investigación a las sugerencias de los jurados a los que hubiere lugar																			
10	Presentación final	Presentación final de la investigación																			

RESULTADOS

Después de haber llevado a cabo la investigación descrita anteriormente, y haber cumplido el objetivo general que es: “*Direccionar una exportación de panela pulverizada desde el puerto de Santa Marta, Colombia hacia la Zona Franca Centre Port en Winnipeg-Manitoba, Canadá bajo el término Incoterm CIF*”; se puede afirmar que la exportación de panela pulverizada en el termino incoterm CIF, desde la sociedad portuaria de santa marta, Colombia, hacia zona franca Centre-Port Winnipeg-Manitoba En Canadá, es viable, pues, nuestro objetivo principal es beneficiarnos económicamente de las exportaciones y si analizamos nuestro valor CIF incluyendo rentabilidad es de \$58.084.338, lo que equivaldría a \$968,07 pesos por kilogramo. Mientras que el valor de la panela pulverizada se encuentra en Canadá entre 1.7 y 1.99 USD si tomamos como referencia el valor más bajo y lo multiplicamos por nuestra TRM que es \$1820 nos daría \$3.094 pesos por kilogramo de panela en Canadá.

Ahora bien, no podemos negar que a nuestro producto le faltan algunos procesos para poder llegar al consumidor final en Canadá y que con esto se aumentarían los costos, pero tampoco podemos negar que somos altamente competitivos en este aspecto.

Otros aspectos a favor para realizar exportaciones a Canadá es el TLC que tiene en vigencia con Colombia pues, gracias a nuestros productos son competitivos en cuanto al precio nacional.

CONCLUSIONES

Con este proyecto de exportación, cuyo fin era la exportación de panela pulverizada y donde los países que intervienen son: Colombia (País de origen- país productor) y Canadá (País de destino), se presentan las posteriores conclusiones:

- El sector panelero en Colombia está creciendo positivamente y postula sus productos a suplir nichos de mercado en el exterior, por su posicionamiento como segundo productor mundial, después de la india, lo cual lleva a disminuir los costos de producción por producir a escala.
- La panela pulverizada tiene un gran potencial como producto para ser exportado debido a que ha llegado a reemplazar otros endulzantes como el azúcar y en Canadá se demandan en gran escala los productos naturales, sin procesos químicos por cuestiones culturales.
- Colombia posee un Tratado de Libre Comercio con Canadá que beneficia el ingreso de la panela –como producto agrícola- a sus mercados, con una reducción arancelaria de cero (0%).
- Es pertinente y necesario el análisis y estudio de los términos Incoterms y las responsabilidades que estos involucran para direccionar un proceso de exportación.
- Las compañías que deseen incursionar en mercados internacionales por la razón que sea, deberán realizar un estudio de mercado o plan de exportación; con el cual se encontraran los parámetros bajo los cuales se debe ingresar al país
- La exportación de Panela pulverizada en termino CIF a Canadá es viable pues genera ingresos al País exportador y en cuanto a los precios que maneja la competencia somos altamente competitivos.

LIMITACIONES

Límite Geográfico

NOMBRE	LATITUD	LONGITUD	PAIS
Santa Marta , Magdalena	11.24722	-74.20167	Colombia
Montral , Quebec	45.50884	-73.58781	Canadá

2367.41 millas

3809.98 kilómetros

2055.86 millas náuticas⁴⁶

Límite de tiempo

Nuestra Exportación y documentación fue realizada en los siguientes tiempos:

- Se generó una factura proforma por parte de la Finca Berlín en Boyacá el día 18 de abril de 2013
- Cotización de transporte interno, 24 de abril de 2013.
- Cotización de seguro, 25 de abril de 2013
- Cotización de flete, 25 de abril de 2013
- ICA, 30 de abril de 2013.
- Se generó un mandato para la agencia SIATRADE el día 05 de mayo de 2013.
- La Factura comercial se generó el día 10 de mayo de 2013.
- La mercancía se recogió el 15 de mayo de 2013 en Boyacá.
- La mercancía llegó a la sociedad portuaria de Santa Marta el día 17 de mayo de 2013.
- Bill of Lading, 19 de mayo de 2013
- Partida del buque, 19 de mayo de 2013.
- Llegada al puerto de Quebec, 12 de junio de 2013 (especificado en la cotización del flete)
- Certificado de origen con fecha 09 de junio de 2013.

⁴⁶ Información mundial, distancia entre países. www.alipso.com

NUESTRA EMPRESA

NOMBRE: Comercializadora del Caribe S.A

NIT: 900 599 049-1

NUMERO DE SOCIOS: 5

EL CAPITAL: el capital de nuestra sociedad anónima comprende el capital autorizado \$300.000.000, suscrito \$150.000.000 y pagado \$50.000.000.

OBJETIVO: Compra de productos agrícolas dentro del país (Colombia) en marcas blancas para su comercialización nacional y exportación.

BIBLIOGRAFÍA

- Cámara De Comercio Internacional. Incoterms 2010, *Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales*. Pág 4
- Centro de Exportación e Inversión de la república dominicana. *perfil de Canadá*. (2011)
- Decreto 2685/99. Pág 82
- Diccionario de comercio exterior. <http://www.comercio-externo.es>
- Dirección de Inteligencia Comercial. PROCOMER (2010) *términos internacionales de comercio*.
- Eversheds I. *los Incoterms*
- FedePanela, Sept. 2004
- Food Statistics Canadá 2009. Catalogue No. 21-020-X Statistics Canada Agriculture Division. Minister of Industry, May 2010. Ottawa Canadá.
- INCOTERMS 2010, *terminos internacionales de comercio*.
- Lupicinio eversheds, *los Incoterms*
- Ministerio de agricultura y desarrollo rural, república de Colombia. (2006). *El sector panelero colombiano*.
- Ministerio De Comercio, Industria Y Turismo. (2013) *oeo_perfil Canadá*
- Ministerio de Industria y Comercio. (2012) *evolución del comercio exterior de Colombia desde la óptica de los acuerdos comerciales*.
- Oficina Comercial de Canadá en Ecuador. 2010 *Guía Comercial de Canadá*.
- Pedroso Borrero Idanis. *Centro de Documentación e Información del Turismo* (CEDITUR).
- Perfil Canadá. *Nuevos destinos de exportación para Colombia* (2008)

SITIOS WEB CONSULTADOS

- www.areadepymes.com
- www.alipso.com
- Doña panela (<http://www.doñapanela.com/>)
- Aromas de la tierra (<http://www.aromasdelatierra.com/>)
- (<http://panelapulverizadavc.blogspot.com>)
-
- (<http://www.panelamonitor.org>)
-
- (<http://www.statcan.gc.ca>.)
- <http://www.21food.com>
- (<http://www.panelamonitor.org>)
- (<http://trapichepanelerogualanday.com>)
- <http://www.ceditur.cu/content/productos/perfiles-de-paises/perfil-canada.pdf>
- [Thefreedictionary.com](http://www.thefreedictionary.com)
- <http://www.herdkp.com.pe>
- [Modelofactura.net](http://www.modeloefactura.net)
- [. http://www.comercio-exterior.es](http://www.comercio-exterior.es)
- www.mincomercio.gov.co

ANEXOS

COTIZACIÓN PALLETS



www.esticosta.com

SEÑORA

JENIFER SEPULVEDA ARBOLEDA

Cordial saludo

Por respuesta a su solicitud, el valor de la estibas 120x100x0.20 tiene un valor de \$25.000 puesta en sus instalaciones.

La estiba está elaborada con madera pino pátula de bosques reforestados, fijada con clavo helicoidal electrosoldado, con tratamiento térmico norma NIMF 15 exigido por ICA.

En espera de sus comentarios

Cordialmente,

ALBEIRO CHICA

ADMINISTRADOR DE BODEGA

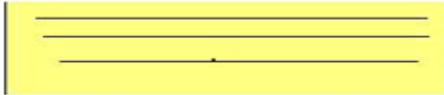
ESTICOSTA S.A.S

CEL: 3174277346

albeirochica@esticosta.com

FACTURA COMERCIAL

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA: Comercializadora del caribe Direccion: Santa marta, colombia Telefono / Fax: 0354205256 E-mail:							
Señores: EMPRESA IMPORTADORA: CENTRE PORT- CANADÁ Direccion: 2000 WELLINGTON AVENUE, RM 128. WINNIPEG, MB R3H 1C2,CANADÁ Atencion:		Nombre de Contacto: Jorge Gonzales Nuestra referencia: Finca Berlin N° Cliente: 036 N° de Orden de Pedido: 1357					
INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N° 045		Fecha: 16 de mayo de 2013					
La mercancia ha sido enviada en: Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 22.294 kg Netweight (Peso Neto): 60.000 kg Marks (marcas): CANADA Via: Maritima Made in: Colombia							
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01			Panela Pulverizada	17.01.11.00.00	COP		
INCOTERM: CFR CALLAO				TOTAL FACTURADO		\$22.441.766	

COTIZACIÓN DE TRANSPORTE INTERNO

VIGONZA S.A.

NIT: 819.004.535-8

Calle 15 No. 1C-54 Edificio Pevesca Oficina 701

Santa Marta 24 de abril de 2013

Señorita

JENNIFER SEPULVEDA

Santa Marta

REF: **COTIZACION TRANSPORTE DE PANELA PULVERIZADA**

Atendiendo su solicitud de cotizar transporte de las 60 toneladas de Panelas, ubicadas en Santana Boyacá a puerto de Santa Marta.

2 TRACTOMULAS CON CAPACIDAD DE 30 TONELADAS CADA UNA \$4.200.000 CADA 30 TON.

TOTAL EL TRANSPORTE DE LAS 60 TONELADAS **\$8.400.000.00**

Las condiciones para legalizar el viaje son las siguientes:

50% para la salida de los vehículos. En este caso sería \$4.200.000.00

No es de nuestra responsabilidad el cargue y descargue del producto.

Si para el cargue y/o el descargue se toman más de 2 horas, se les incrementa un valor de \$100.000 por hora.

Atentamente,

JENNY ALICIA HENRIQUEZ DE LA CRUZ

3145964231

LOGISTICA Y TRANSPORTE

POLIZA INTERNA



CONDICIONES DE COTIZACION TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

Tomador, Asegurado, : COMERCIALIZADORA DEL CARIBE S.A.
Beneficiario

NIT/CC : 900599047-1

Dirección : CALLE 22 No 4-76 SANTA MARTA

Teléfono : 4208899

Actividad : EMPRESA EXPORTADORA- BIENES AGRICOLAS

Moneda : Pesos Colombianos

Vigencia :

Interés Asegurado : Todos los bienes e intereses del asegurado o bajo su responsabilidad que **exporte** por cualquier medio de transporte, en los trayectos que se estipulan asegurados en esta póliza, consistentes principalmente pero no limitados a: CARNE DESHUESADA Y CONGELADA y en general cualquier otros bienes que sean su interés asegurable, y se encuentren definidas para la realización de su actividad y dentro del giro normal del negocio.

Amparos : Exportaciones:

Trayecto interior complementario en Colombia: Cobertura Completa + Huelga + Gastos adicionales 10 %

La cobertura completa incluye:

Básico: Choque, vuelco, accidente del vehículo automotor; Incendio, rayo, explosión, o hechos tendientes a extinguir el fuego originados por tales causas; Daños presentados en la mercancía como consecuencia de un accidente vehículo transportador En los trayectos marítimos o fluviales la avería común o gruesa.

Falta de entrega: Hurto de los vehículos o parte de la mercancía y empaque en esté

dividido el despacho.

Avería Particular: Daño del bien transportado con ocasión del transporte diferente al cubrimiento del amparo básico, es decir, daños que sufra las mercancías como consecuencia del transporte, sin que el vehículo transportador haya sufrido un accidente

Saqueo: sustracción total o parcial del contenido de los bultos; o la sustracción de parte de los bienes cuando no tengan empaque

Amparos adicionales:

Huelga: Huelga, cierre patronal, suspensión de hecho de labores, conflictos colectivos de trabajo, disturbios de trabajo, asonada, motín, conmoción civil o popular, actos subversivos y de terrorismo.

Guerra: En el trayecto exterior; Conflictos internacionales. Se excluye para los despachos desde y hasta los siguientes países Afganistán, República de Chechenia, República del congo, Eritrea, Irak, Israel y la autoridad Palestina, Macedonia, Nigeria, Sierra Leona, Sir Lanka, Tadjikistan y Zimbabwe. Se excluye guerra en tierra.

Lucro Cesante: Un porcentaje adicional a la indemnización por daños materiales pactado con el asegurado.

Gastos Adicionales: Cualquier gasto comprobado que tenga relación directa con las operaciones de importación y exportación, en que se incurra hasta el lugar de destino diferente a la factura, los fletes e impuestos(aranceles), tales como los financieros y la carta de crédito, costos de formularios, fluctuaciones en la tasa de cambio, servicios de puertos y aeropuertos, almacenajes y manejo de carga, agentes de aduana y primas de seguros, sin exceder el porcentaje sobre las sumas calculadas para los trayectos, incluido dentro de las sumas aseguradas

Trayectos Asegurados : **Exportaciones:** Trayecto Interior complementario de exportaciones marítimas y aéreas: Desde: BOYACA, SANTANA. FINCA BERLIN

Hasta: PUERTO DE SANTA MARTA. Todos con cobertura de acuerdo con las condiciones de venta.

Modos de Transporte : Marítimo, Terrestre, Fluvial, Y/O Combinado

Límite asegurado por : Exportaciones:
despacho

Trayecto interior complementario en Colombia exportaciones marítimas y aéreas:
US \$ 17.021,21

Suma asegurada : *Se aseguran las mercancías declaradas a VALOR DE VENTA para exportaciones, Este valor se aplica para las declaraciones así como para las indemnizaciones.*

Tasas : **EXPORTACIONES: 0,18 %**

Deducibles : **COBERTURA COMPLETA + HUELGA + GUERRA** : *Trayecto exterior (Fuera del país) y permanencia en puerto: 10% sobre el valor total del despacho mínimo 5 S. M. M. L. V*

Cláusulas y Condiciones Especiales :

- *Transporte en vehículo de propiedad del tomador, asegurado o beneficiario, conducidos por empleados de éste, o de terceros de confianza previa relación de los vehículos y sus conductores en la póliza, y la verificación de estos datos por parte de la aseguradora en la base de datos de Defencarga.*
- *Automaticidad de reporte y apertura de mercancías*
- *Designación de ajustador de común acuerdo con el asegurado.*
- *Cláusula de revocación o no, renovación 30 días excepto para Guerra y Huelga que será de 10 días.*
- *Arbitramento según jurisdicción Colombiana*
- *Cláusula de pago de prima de 45 días fecha expedición del documento*
- *Salvamentos*
- *Primera opción de compra para el asegurado*
- *Ampliación del plazo de aviso de siniestro a 15 días*
- *Ampliación del término de duración de la cobertura de 30 días (Excepto para Huelga y AMIT que será de 10 días)*
- *Anexo forma de valuación: Valor Costo importaciones y a Valor Ventas para exportaciones, nacionales y urbanos.*
- *Desviación o cambio de la ruta del medio de transporte utilizado*
- *Permanencia en lugares intermedios que se ocasionen con motivo del transporte máximo 30 días. Esta permanencia está sujeta a que el asegurado tome todas las medidas necesarias para evitar que se produzcan daños o pérdidas durante la misma, y el asegurado deberá declarar esta situación a la compañía tan pronto tenga conocimiento.*
- *Permanencia en lugares iniciales para nacionalización 30 días.*
- *Cláusula de bienes usados (Maquinaria usada)*
- *Cláusula de repotenciación*
- *Edad y clasificación de embarcaciones de transporte marítimo o de*

cabotaje, con edad inferior a 35 años. Mayores se cobrará prima adicional.

- *Transporte en condiciones charter, sujeto a la edad y clasificación de embarcaciones, edad máxima 35 años*
- *Bienes transportados sobre cubierta únicamente si vienen en “dry van” y de acuerdo con las instrucciones del B/L*
- *Código ISM para embarcaciones*
- *Actos de Autoridad*
- *Marcas de fábrica*
- *Mercancías transportadas a granel*
- *Mercancías de naturaleza explosiva o inflamable*
- *Bienes que por su naturaleza deban transportarse bajo refrigeración, calefacción o congelación.*
- *Opción de amparos*
- *Anticipo de indemnización hasta el 50% una vez se haya demostrado la ocurrencia y cuantía de la pérdida.*
- *Renuncia al salvamento sobre mercancías controladas por antinarcóticos*
- *La cobertura inicia desde el mismo momento en que el asegurado asume la responsabilidad sobre la mercancía de acuerdo al término INCOTERMS utilizado.*
- *CLAUSULA DE BIENES QUE POR SU NATURALEZA DEBAN TRANSPORTARSE EN CONDICIONES DE REFRIGERACION O CALEFACCION.*

Cordialmente,

Roberto Carlos Alcalá Villarreal

Director Comercial Programa Global de Logística

Seguros Comerciales Bolívar Sucursal Barranquilla

COTIZACIÓN DE DESCARGUE



FACTURA PROFORMA PROFORMA INVOICE

DESTINATARIO / CONSIGNEE: COMERCIALIZADORA DEL CARIBE		PROFORMA INVOICE NUMBER/ NUMERO 4562		DATE / FECHA dd / mm / aaaa 15/05/2013	
REMITENTE / SHIPPER EFICARGA		NR OF PCS / NUMERO DE BULTOS 1200		Pág. 1/1	
Ref.	DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCIA DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY CANTIDAD	COP PESOS	DOLLARS DOLARES	
	60 PALLETS CON 1200 SACOS LLENOS DE PANELA PULVERIZADA	3 CONTENEDORES	\$ 113.400		
		IVA	\$ 21.600		
		TOTAL	\$ 135.000		
<p>SAMPLE WITHOUT COMMERCIAL VALUE / MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL VALUE OF CUSTOMS PURPOSES / VALOR CONSIGNADO A EFECTOS ESTADÍSTICOS NOT FOR SALE OR RESALE / MERCANCÍA NO DESTINADA A LA VENTA WITHOUT CHARGE TO CONSIGNEE / SIN CARGO AL DESTINATARIO</p>					
<p>COUNTRY OF ORIGIN / PAÍS DE ORIGEN SHIPMENT IN: PAYMENT: IRREVOCABLE AND CONFIRMED L/C AT __ DAYS FROM THE B/L DATE CREDIT NUMBER INCOTERMS</p>					

FORMULARIO DE DECLARACION DE EXPORTACION.

 Declaración de Exportación				600	
Espacio reservado para la DIAN				1. Año <input type="text"/>	
				4. Número de formulario 600600000000	
					
				(415)7072124899649020906000000000	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 9,0,0,5,9,9,0,4,7,-1		6. Div: 1		11. Apellidos y nombres o razón social: COMERCIALIZADORA DEL CARIBE S.A	
13. Dirección: CALLE 22 No 4-76		15. Teléfono:		12. Cód. Admón. 19	
24. Número de identificación tributaria (NIT): 8,3,0,0,0,2,5,7,1,-4		25. Div: 4		26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado: AGENCIA DE ADUANAS SIATRADE S.A.	
29. Número documento de identificación: 3,6,5,6,4,1,2,8		30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento: SANTIAGO PALOMINO		27. Tipo de usuario:	
31. Clase de exportador: 02		32. Nombre o razón social importador o consignatario: MARTIN MCGARRY		28. Código usuario:	
33. Dirección país de destino: UNIT 5 586 LORIMER BOULEVAR, WINNIPEG, MANITOBA R3P 0Z8		34. Cód. País destino: 149		35. Ciudad del país de destino:	
36. Autorización de embarque: No		37. Año:		38. Mes:	
38. Tipo declaración: DECLARACIÓN INICIAL		39. Cód. lugar de salida: 1		40. Cód. lugar de salida: SMR	
41. Cód. dpto. procedencia: 47		42. Declaración exportación anterior: No		43. Año:	
44. Adhesivo declaración de importación anterior: No		45. Año:		46. Mes:	
47. Día:		48. Cód. Modalidad Importación: X		49. Cód. Ofic. Regional Mincomercio Industria y Turismo: 19	
51. Código bandera: 169		52. Peso bruto kgs: 60.132 KG		53. Código modalidad de pago: 198	
54. Código forma de pago: N		55. Cantidad de pagos anticipados: 0		56. Fecha primer pago anticipado:	
57. Código embarque: U		58. Valor total en moneda de negociación: USD 26721.39		59. Código modo de transporte: 1	
60. Código datos: D		61. Código: BG		62. Cantidad: 1.200	
63. Marcas y números: X		64. Certificado de origen: 7		65. Cuál: TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CANADA Y COLOMBIA	
66. Cuál: ICA		67. Visto bueno entidad: X		68. Sistema especial:	
69. No. Programa: X		70. No. Programa: X		71. No. Programa: X	
72. No. Programa: X		73. No. Programa: X		74. No. Programa: X	
75. No. Programa: X		76. No. Programa: X		77. No. Programa: X	
78. No. Programa: X		79. No. Programa: X		80. No. Programa: X	
81. No. Programa: X		82. No. Programa: X		83. No. Programa: X	
84. No. Programa: X		85. No. Programa: X		86. No. Programa: X	
87. No. Programa: X		88. No. Programa: X		89. No. Programa: X	
90. No. Programa: X		91. No. Programa: X		92. No. Programa: X	
93. No. Programa: X		94. No. Programa: X		95. No. Programa: X	
96. No. Programa: X		97. No. Programa: X		98. No. Programa: X	
99. No. Programa: X		100. No. Programa: X		101. No. Programa: X	
102. No. Programa: X		103. No. Programa: X		104. No. Programa: X	
105. No. Programa: X		106. No. Programa: X		107. No. Programa: X	
108. No. Programa: X		109. No. Programa: X		110. No. Programa: X	
111. No. Programa: X		112. No. Programa: X		113. No. Programa: X	
114. No. Programa: X		115. No. Programa: X		116. No. Programa: X	
117. No. Programa: X		118. No. Programa: X		119. No. Programa: X	
120. No. Programa: X		121. No. Programa: X		122. No. Programa: X	
123. No. Programa: X		124. No. Programa: X		125. No. Programa: X	
126. No. Programa: X		127. No. Programa: X		128. No. Programa: X	
129. No. Programa: X		130. No. Programa: X		131. No. Programa: X	
132. No. Programa: X		133. No. Programa: X		134. No. Programa: X	
135. No. Programa: X		136. No. Programa: X		137. No. Programa: X	
138. No. Programa: X		139. No. Programa: X		140. No. Programa: X	
141. No. Programa: X		142. No. Programa: X		143. No. Programa: X	
144. No. Programa: X		145. No. Programa: X		146. No. Programa: X	
147. No. Programa: X		148. No. Programa: X		149. No. Programa: X	
150. No. Programa: X		151. No. Programa: X		152. No. Programa: X	
153. No. Programa: X		154. No. Programa: X		155. No. Programa: X	
156. No. Programa: X		157. No. Programa: X		158. No. Programa: X	
159. No. Programa: X		160. No. Programa: X		161. No. Programa: X	
162. No. Programa: X		163. No. Programa: X		164. No. Programa: X	
165. No. Programa: X		166. No. Programa: X		167. No. Programa: X	
168. No. Programa: X		169. No. Programa: X		170. No. Programa: X	
171. No. Programa: X		172. No. Programa: X		173. No. Programa: X	
174. No. Programa: X		175. No. Programa: X		176. No. Programa: X	
177. No. Programa: X		178. No. Programa: X		179. No. Programa: X	
180. No. Programa: X		181. No. Programa: X		182. No. Programa: X	
183. No. Programa: X		184. No. Programa: X		185. No. Programa: X	
186. No. Programa: X		187. No. Programa: X		188. No. Programa: X	
189. No. Programa: X		190. No. Programa: X		191. No. Programa: X	
192. No. Programa: X		193. No. Programa: X		194. No. Programa: X	
195. No. Programa: X		196. No. Programa: X		197. No. Programa: X	
198. No. Programa: X		199. No. Programa: X		200. No. Programa: X	
201. No. Programa: X		202. No. Programa: X		203. No. Programa: X	
204. No. Programa: X		205. No. Programa: X		206. No. Programa: X	
207. No. Programa: X		208. No. Programa: X		209. No. Programa: X	
210. No. Programa: X		211. No. Programa: X		212. No. Programa: X	
213. No. Programa: X		214. No. Programa: X		215. No. Programa: X	
216. No. Programa: X		217. No. Programa: X		218. No. Programa: X	
219. No. Programa: X		220. No. Programa: X		221. No. Programa: X	
222. No. Programa: X		223. No. Programa: X		224. No. Programa: X	
225. No. Programa: X		226. No. Programa: X		227. No. Programa: X	
228. No. Programa: X		229. No. Programa: X		230. No. Programa: X	
231. No. Programa: X		232. No. Programa: X		233. No. Programa: X	
234. No. Programa: X		235. No. Programa: X		236. No. Programa: X	
237. No. Programa: X		238. No. Programa: X		239. No. Programa: X	
240. No. Programa: X		241. No. Programa: X		242. No. Programa: X	
243. No. Programa: X		244. No. Programa: X		245. No. Programa: X	
246. No. Programa: X		247. No. Programa: X		248. No. Programa: X	
249. No. Programa: X		250. No. Programa: X		251. No. Programa: X	
252. No. Programa: X		253. No. Programa: X		254. No. Programa: X	
255. No. Programa: X		256. No. Programa: X		257. No. Programa: X	
258. No. Programa: X		259. No. Programa: X		260. No. Programa: X	
261. No. Programa: X		262. No. Programa: X		263. No. Programa: X	
264. No. Programa: X		265. No. Programa: X		266. No. Programa: X	
267. No. Programa: X		268. No. Programa: X		269. No. Programa: X	
270. No. Programa: X		271. No. Programa: X		272. No. Programa: X	
273. No. Programa: X		274. No. Programa: X		275. No. Programa: X	
276. No. Programa: X		277. No. Programa: X		278. No. Programa: X	
279. No. Programa: X		280. No. Programa: X		281. No. Programa: X	
282. No. Programa: X		283. No. Programa: X		284. No. Programa: X	
285. No. Programa: X		286. No. Programa: X		287. No. Programa: X	
288. No. Programa: X		289. No. Programa: X		290. No. Programa: X	
291. No. Programa: X		292. No. Programa: X		293. No. Programa: X	
294. No. Programa: X		295. No. Programa: X		296. No. Programa: X	
297. No. Programa: X		298. No. Programa: X		299. No. Programa: X	
300. No. Programa: X		301. No. Programa: X		302. No. Programa: X	
303. No. Programa: X		304. No. Programa: X		305. No. Programa: X	
306. No. Programa: X		307. No. Programa: X		308. No. Programa: X	
309. No. Programa: X		310. No. Programa: X		311. No. Programa: X	
312. No. Programa: X		313. No. Programa: X		314. No. Programa: X	
315. No. Programa: X		316. No. Programa: X		317. No. Programa: X	
318. No. Programa: X		319. No. Programa: X		320. No. Programa: X	
321. No. Programa: X		322. No. Programa: X		323. No. Programa: X	
324. No. Programa: X		325. No. Programa: X		326. No. Programa: X	
327. No. Programa: X		328. No. Programa: X		329. No. Programa: X	
330. No. Programa: X		331. No. Programa: X		332. No. Programa: X	
333. No. Programa: X		334. No. Programa: X		335. No. Programa: X	
336. No. Programa: X		337. No. Programa: X		338. No. Programa: X	
339. No. Programa: X		340. No. Programa: X		341. No. Programa: X	
342. No. Programa: X		343. No. Programa: X		344. No. Programa: X	
345. No. Programa: X		346. No. Programa: X		347. No. Programa: X	
348. No. Programa: X		349. No. Programa: X		350. No. Programa: X	
351. No. Programa: X		352. No. Programa: X		353. No. Programa: X	
354. No. Programa: X		355. No. Programa: X		356. No. Programa: X	
357. No. Programa: X		358. No. Programa: X		359. No. Programa: X	
360. No. Programa: X		361. No. Programa: X		362. No. Programa: X	
363. No. Programa: X		364. No. Programa: X		365. No. Programa: X	
366. No. Programa: X		367. No. Programa: X		368. No. Programa: X	
369. No. Programa: X		370. No. Programa: X		371. No. Programa: X	
372. No. Programa: X		373. No. Programa: X		374. No. Programa: X	
375. No. Programa: X		376. No. Programa: X		377. No. Programa: X	
378. No. Programa: X		379. No. Programa: X		380. No. Programa: X	
381. No. Programa: X		382. No. Programa: X		383. No. Programa: X	
384. No. Programa: X		385. No. Programa: X		386. No. Programa: X	
387. No. Programa: X		388. No. Programa: X		389. No. Programa: X	
390. No. Programa: X		391. No. Programa: X		392. No. Programa: X	
393. No. Programa: X		394. No. Programa: X		395. No. Programa: X	
396. No. Programa: X		397. No. Programa: X		398. No. Programa: X	
399. No. Programa: X		400. No. Programa: X		401. No. Programa: X	
402. No. Programa: X		403. No. Programa: X		404. No. Programa: X	
405. No. Programa: X		406. No. Programa: X		407. No. Programa: X	
408. No. Programa: X		409. No. Programa: X		410. No. Programa: X	
411. No. Programa: X		412. No. Programa: X		413. No. Programa: X	
414. No. Programa: X		415. No. Programa: X		416. No. Programa: X	
417. No. Programa: X		418. No. Programa: X		419. No. Programa: X	
420. No. Programa: X		421. No. Programa: X			

CERTIFICADO DE ORIGEN, COLOMBIA-CANADÁ

Certificado de Origen Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Colombia (Instrucciones al reverso)

Llenar a máquina o en letra de imprenta.

1. Nombre y dirección del exportador: COMERCIALIZADORA DEL CARIBE, CALLE 22 No 4-78 Teléfono : 4208888 Fax: Correo electrónico: COMERCIALIZADORADEL CARIBE@HOTMAIL.COM		2. Periodo que cubre: DD MM AAAA DD MM AAAA Desde: 08 / 06 / 2013 / Hasta: 08 / 06 / 2014 /				
3. Nombre y dirección del productor: FINCA BERLIN, SANTANA-BOYACA Teléfono: Fax: Correo electrónico: FINCABERLIN@HOTMAIL.COM		4. Nombre y dirección del importador: BROOKSIDE INDUSTRIAL PARK, UNIT 5 986 LORIMER BOULEVAR, WINNIPEG, MANITOBA, R3P 0Z8 Teléfono: (204) 928 5005 Fax: Correo electrónico:				
5. Descripción de la(s) Mercancía(s) PANELA PULVERIZADA	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio Preferencial	8. Productor	9. Prueba de Valor	10. País de Origen	
	17 01 11 00 00				COLOMBIA	
11. Observaciones: <u>Declaro bajo juramento que:</u> <ul style="list-style-type: none"> • La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente de que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o con relación al presente documento. • 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 entregue el presente Certificado sobre cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. • Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio Canadá-Colombia. Este Certificado contiene <u> 1 </u> páginas, incluyendo todos los anexos.						
12. Firma autorizada:			Empresa:			
Nombre: JONATHAN SEPULVEDA			Cargo:			
DD MM AAAA Fecha: 08 / 06 / 2013			Teléfono: Fax: Correo electrónico:			



REPUBLICA DE COLOMBIA
 MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL
 INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO ICA
 SANIDAD ANIMAL



PUERTO: Santa Marta

No: RMB34305-11

CERTIFICADO DE INSPECCION SANITARIA DE ANIMALES
 PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL Y BIOLÓGICOS
 IMPORTACION AUTORIZADA EN DOCUMENTO DE IMPORTACION
 EL SUSCRITO MEDICO VETERINARIO DE SANIDAD ANIMAL

CERTIFICA:

QUE EL (LOS) PRODUCTO(S) HA(N) SIDO SOMETIDO(S) A CUIDADOSA INSPECCION SANITARIA

PRODUCTOS ASOCIADOS AL CIS									
CANTIDAD	UNIDAD	PRODUCTO	Raza	EMPAQUES	Sexo	Edad	Valor		
60 TON	50 KG	PANELA PULVERIZADA		SACOS					
PAIS DE ORIGEN COLOMBIA			ESTABLECIMIENTO DE ORIGEN: FINCA BERLIN, SANTANA, BOYACA						
PAIS DE PROCEDENCIA COLOMBIA			RUTAS DE VIAJE: SANTANA, BOYACA- SANTA MARTA- CENTRE PORT, CANADÁ				VIA : MARITIMA		
IMPORTADOR CENTRE PORT, CANADÁ			DIRECCION DEL IMPORTADOR 2000 WELLINGTON AVENUE, RM 128 WINNIPEG MB R5H 1C2, CANADA						
EXPORTADOR COMERCIALIZADORA DEL CARIBE			DIRECCION DEL EXPORTADOR CALLE 22 No 4-76						
LUGAR Y DIRECCION DE ALMACENAMIENTO UBICACION DE CUARENTENA O DE SACRIFICIO:									

OBSERVACIONES

SE AUTORIZA LIBERAR EL PRODUCTO, SE ENCUENTRA EN BUENAS CONDICIONES

FECHA : 09/04/2013

IRMA Y SELLO:  FUNCIONARIO ICA-SANIDAD BOGOTA
 R. L. LUCIANO ARENAS

ATENCIÓN: A PARTIR DE 01 DE ENERO DE 2008 TODAS LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN LAS QUE SE UTILICE EMBALAJE DE MADERA DEBEN CUMPLIR CON LA RESOLUCION ICA No. 079 DE JUNIO 03 DE 2004.



PACKING LIST

PACKING LIST

Remitente:		Receptor:	
Nombre	COMERCIALIZADORA DEL CARIBE	Nombre	CENTRE PORT
Dirección	CALLE 22 No 4-76	Dirección	UNIT 5 986 LORIMER BOULEVAR BROOKSIDE INDUSTRIAL PARK WINNIPE
Ciudad	SANTA MARTA, COLOMBIA	Ciudad	G- MANITOBA, CANADÁ R3P 0Z8
Persona de contacto	JENIFER SEPULVEDA ARBOLEDA TEL 317-372-8016	Persona de contacto	MARTIN MCGARRY TEL (204) 928 5005

Documento Embarque:

PSESMA538

Producto	Peso neto kgs Unid	Peso Bruto kgs Unid	Unidades por saco	Kgs.x saco	Pallet (estiba)	Cantidad sacos	Cantidad Unidades	Peso Neto Total	Peso Bruto Total
Panela Pulverizada	50	50,11	0	50	60	1200	1200	60.000	60.132
		Total	0				1200	60.000	60.132

Detalle de la cantidad de cajas incluidas en el Pallet (base clásica 1x1.20x.120) indicando si llevan esquineros, plástico (films) stretch (norma NIMF15)

Tipo de embalaje	Tipo de empaque	Posición Arancelaria	Medidas sacos	Metros Cúbicos
Pallet Standard	Sacos	17.01.11.10.00	90 x 60	54,0 m3

SEGURO

Seguro de Transporte
Cotización - Póliza Específica



Fecha emisión de la cotización: Cotización N°: QRF00018048
Asegurado: JENIFER SEPULVEDA ARBOLEDA
NIT: 819.006.336-8
Intermediario: 04333703 LOGISTICA INTEGRAL DE SEGUROS LTDA
Vigencia: 15 días calendario desde la fecha de emisión.
Mercancía Asegurada: Comestibles (Excluye cobertura pérdida cadena de frío) / (nueva) SE DEJA CONSTANCIA QUE EL TRASLADO DE LA MERCANCIA SE VA A HACER VIA MARITIMA DESDE SANTA MARTA (COLOMBIA) HASTA MIAMI (ESTADOS UNIDOS) Y LA CARGA A TRASPORTAR (PANELA) ESTA EMBALADA EN CONTENEDOR CONSOLIDADO. Sujeto a las mercancías excluidas según anexo.
Embalaje: CONTAINER CONSOLIDADO
Suma asegurada: 40'684.100
Tasa: Acorde a prima mínima
Deducible: 10,00 % sobre el valor de la pérdida mínimo 1 S.M.M.L.V
Trayectos asegurados: Exportación
Desde Colombia, SANTA MARTA
Hasta Estados Unidos, MIAMI
Sujeto a los países excluidos según anexo.
Incoterm: FOB

Prima	Valor
Prima total	\$ 2.028.120,65

Términos y condiciones:

Coberturas condiciones generales y particulares aplicables a este seguro se encuentran especificadas en archivos adjuntos.

LA PRESENTE COTIZACIÓN NO ES VÁLIDA PARA TRÁMITES ADUANEROS.

- Consensualidad: La presente cotización queda condicionada a que el destinatario la acepte y emita por este medio dentro de los próximos 15 días calendario posteriores a la emisión de este documento, si para esa fecha RSA no tiene noticias sobre la materialización del negocio, no se considerará en riesgo y automáticamente se cerrará el expediente.
- Esta cotización esta sujeta a que no se presente variación en el riesgo asegurable, o se modifique la información aportada por el interesado. La Aseguradora se reserva el derecho a modificar o retirar esta cotización.
- Esta cotización no compromete a la Aseguradora con el otorgamiento de amparo, ni constituye cobertura de seguro hasta tanto se acepte y emita la póliza de seguros.

Detalle de los trayectos Asegurados:

Exportaciones:

Se aseguran las movilizaciones bodega a bodega realizadas desde las instalaciones del asegurado en Colombia hasta su destino final de acuerdo con los términos del contrato de compraventa. Incoterms.

Royal & Sun Alliance Seguros (Colombia) S.A.
NIT 800.002.505-7 Grandes contribuyentes según Resolución 2509 del 3 de diciembre de 1993. No practicar retención en la fuente sobre primas de seguros Art 17 D.R. 2509/95. Régimen Común Agente Retenedor IVA.
Avenida 19 No 104 - 37 Bogotá D.C. Teléfono 4881000 www.rsagroup.com.co

FLETE

COTIZACION DE TARIFAS DE FLETE MARITIMO

Fecha Consulta : 25-Apr-2013
Commodity : 2503 - Miscellaneous manufactured articles, nos
Contenedor Tamaño / Tipo : 40 / DRY
Modo Transporte : CY/SD
Tiempo Transito : 22 Dias Aprox
Validez de Tarifa : 31-Jul-2013
Origen : Santa Marta (Magdale
Destino : Quebec City, (QC), CA
Proxima Nave : MAERSK NEEDHAM 1307 ETD: 28-Apr-2013

Descripcion Tipo Flete	Código	Valor	Moneda	Base
Basic Ocean Freight	BAS	1,678.0	USD	Container
Inland Haulage Import	IHI	762.0	USD	Container
Handling Charge - Origin	OHC	50.0	USD	Container
Standard Bunker Factor	SBF	830.0	USD	Container
Total Flete Estimado		3,320.0	USD	Container
Documentation Fee - Origin	ODF	30.0	USD	BoL

Otros Cargos Adicionales

Handling Charge - Destination	DHC	412.0	USD	Container
-------------------------------	-----	-------	-----	-----------

Esta propuesta de tarifa no es una oferta y en ningún momento será obligatoria para Maersk Line a menos que sea confirmada por escrito por ambas partes.

Todas las cotizaciones tienen una vigencia de 30 días naturales.

Las cotizaciones están sujetas a todos los cargos, recargos, cuotas, factores de ajuste (incluidas las locales), excepciones y exclusiones en virtud del arancel de Maersk Line o como lo indica, pero no limitado a, los términos de esta cotización ("Cargos Adicionales y Terminos"). Dichos cargos adicionales y condiciones pueden incluir, pero no se limitan a, los cargos de manejo de terminales, tarifas portuarias, gastos por exceso de peso, honorarios de documentación, gastos de aduana.

Los Cargos Adicionales y Términos que aplican, son aquellos que se encuentren vigentes en la fecha en la que el Transportista reciba la documentación de transporte completa que indica la cantidad de contenedores.

Las solicitudes de reservación de esta cotización están sujetas a la disponibilidad de espacio y equipo.

Esta cotización y las reservaciones de transporte, están sujetos a los términos, condiciones, excepciones y exclusiones, incluyendo particularmente la preferencia de ley y jurisdicción en la que se encuentra el Conocimiento de Embarque para Transporte Marítimo y Multimodal.

Al momento de hacer la reservación, la carga peligrosa está sujeta a la aceptación de la política de los puertos involucrados.

Maersk Line proporcionará estos Cargos Adicionales y Términos al ser requeridos.

Para las operaciones sujetas a la Ley Embarques de Estados Unidos, ninguna variación en las tarifas o cargos que varíe del Tarifario de Maersk Line, El descargo de responsabilidad en el idioma local es sólo una traducción de la versión en Inglés, la cual, en caso de litigio prevalecerá sobre cualquier traducción que se haya hecho sobre la versión en Inglés. será obligatorio para la misma a menos que se haya incluido en un contrato de servicio o en alguna modificación al contrato y que se haya presentado ante la Comisión Marítima Federal.

Si usted necesita la versión en Inglés por favor solicítela antes de confirmar esta cotización.

Gracias por brindar a Maersk Line la oportunidad de cotizar para su negocio.

Preguntas frecuentes

¿Qué sucede si no confirmo las cotizaciones? Se aplicarán las tarifas publicadas.
¿Dónde puedo encontrar las tarifas publicadas? <http://www.maerskline.com>
¿Se aplicarán las tarifas publicadas aún y cuando cuente con un Contrato de Servicio? Si.
¿Cómo confirmo las cotizaciones? Por escrito, dentro del periodo de validez y antes de hacer las reservaciones.
¿Dónde puedo encontrar información de noticias, <http://www.maerskline.com>
¿Qué debo hacer si es la primera vez que reservo con ustedes? Antes de registrar una reservación, póngase en contacto con su agente de ventas.

Enlaces útiles

Noticias, información y avisos de Maersk Line <http://www.maerskline.com>
BAF y nivel de base de cálculo <http://baf.maerskline.com/forside.aspx>
CAF y nivel de base de cálculo http://www.maerskline.com/link/?page=brochure&path=/tools/CAF_overview

OTROS DOCUMENTOS IMPORTANTES PARA EL DESARROLLO DE ESTA EXPORTACIÓN

FACTURA PROFORMA

**FACTURA PROFORMA
PROFORMA INVOICE**

DESTINATARIO / CONSIGNEE: COMERCIALIZADORA DEL CARIBE
REMITENTE / SHIPPER FINCA BERLIN

PROFORMA INVOICE NUMBER/ NUMERO	0228	DATE / FECHA dd / mm / aaaa 18/04/2013
NR OF PCS NUMERO DE BULTOS	1200	Pág.1/1

Ref.	DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCIA DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY CANTIDAD	COP PESOS	DOLLARS DÓLARES
01	PANELA PULVERIZADA SIN TRATAMIENTO QUIMICO	60 TONELADAS	26'705.701	
		IVA	4'272.912,151	
		TOTAL	30'978.613,151	

**SAMPLE WITHOUT COMMERCIAL VALUE / MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL
VALUE OF CUSTOMS PURPOSES / VALOR CONSIGNADO A EFECTOS ESTADÍSTICOS
NOT FOR SALE OR RESALE / MERCANCÍA NO DESTINADA A LA VENTA
WITHOUT CHARGE TO CONSIGNEE / SIN CARGO AL DESTINATARIO**

COUNTRY OF ORIGIN / PAÍS DE ORIGEN
SHIPMENT IN:
PAYMENT: IRREVOCABLE AND CONFIRMED L/C AT ___ DAYS FROM THE B/L DATE
CREDIT NUMBER
INCOTERMS:



CAMARA DE COMERCIO DE SANTA MARTA
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL

numero de operación:01CA60920064 Fecha: 2012/03/07 16:10:29 Pagina: 1

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL O INSCRIPCION DE DOCUMENTO

LA CAMARA DE COMERCIO DE SANTA MARTA, CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL

CERTIFICA:

NOMBRE: COMERCIALIZADORA DEL CARIBE S.A.

SIGLA:

NIT: 900 599 0491

DIRECCION COMERCIAL: CALLE 22 No 4-76

DOMICILIO: SANTA MARTA

TELEFONO COMERCIAL: 4206855

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL: CALLE 22 No 4-76

MUNICIPIO JUDICIAL: SANTA MARTA

EMAIL COMERCIAL: COMERCIALIZADORADELCARIBE@HOTMAIL.COM

TELEFONO NOTIFICACION JUDICIAL: 4206855

FAX NOTIFICACION JUDICIAL:

CERTIFICA

QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICION DE PEQUEÑA EMPRESA DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 2 DE LA LEY 1429/2010 Y EN EL ARTICULO 1RO DEL DECRETO 545/2011

ACTIVIDADES ECONOMICAS:

ACTIVIDAD PRINCIPAL:

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MARCAS BLANCAS PARA SU CONSUMO NACIONAL Y EXPORTACIÓN.

CERTIFICA

MATRICULA NUMERO: 00148079

FECHA DE MATRICULA EN ESTA CAMARA: 7 DE MARZO DE 2012

BILL OF LADING

BILL OF LADING CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador COMERCIALIZADORA DEL CARIBE, CALLE 22 No 4-76, SANTA MARTA, COLOMBIA.		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°		
		3(b) DATE (fecha) 19/05/2013		PSESMA538		
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportación)				
5. CONSIGNEE TO (Consignado a) CENTRE PORT, CANADÁ BROOKSIDE INDUSTRIAL PARK WEST, UNIR 5 986 LORIMER BOULEVAR. WINNIPEG, MANITOBA. R3P 0Z8		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)				
7. NOTIFY PARTY (notifíquese a) MARTIN MCGARRY (204) 928 5005		8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta doméstica / instrucciones de exportación)				
9. VESSEL (navé)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en) QUEBEC PORT, CANADÁ	11. RELAY POINT (puerto de conexión)	12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y país de origen) SANTA MARTA, COLOMBIA			
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga) SANTA MARTA, COLOMBIA	14. LOADING PIER (terminal / muelle)	15. TYPE OF MOVE (tipo de movimiento)			
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)	18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido según el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS (marcas y números)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOOD (descripción de mercancías)		22. WEIGHT (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)	
	1.200 BULTOS CON 50 KG CADA UNO.	PANELA PULVERIZADA CONTENEDOR 40' DRY VAN 60 PALLETS STANDAR- PAID- FCL		60 .000 KG		
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete básico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dolares	COLLECT IN USD a cobrar en dolares	ORIGIN CURRENCY moneda local
	1.678 USD			3.320 USD		6'042'400 COP
TOTAL				3.320 USD		6'042'400 COP

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED..... ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....
CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....
FOR SHIPPER

MANDATO

Señores

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
Administraciones de Aduanas (Especiales, locales y delegadas con operación Aduanera)
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Autoridades en General

Ref.: Contrato de mandato con representación

	Identificación del Mandante:	Identificación de la AGENCIA:
Razón Social:	COMERCIALIZADORA DEL CARIBE S.A	AGENCIA DE ADUANA SIATRADE S.A.
NIT:	900 599 047-1	830.002 571-4
Domicilio principal:	CII 22 No 4-76	CALLE 11 No 1C EDIFICIO POSIHUEICA

Respetados señores:

Los suscritos manifestamos que se ha celebrado un **CONTRATO DE MANDATO** entre las partes identificadas arriba, en virtud del cual **EL MANDANTE** confiere mandato aduanero a la **AGENCIA** para que esta adelante en nombre de aquel todas las gestiones de índole aduanero que sean necesarias en relación con las mercancías de **EL MANDANTE**.

EL MANDANTE concede a la **AGENCIA** las siguientes facultades:

1. Presentar en nombre, representación y por cuenta de **EL MANDANTE** declaraciones de Importación, de Exportación o de Tránsito Aduanero, en todas sus modalidades, incluyendo todos los trámites aduaneros inherentes y conexos que se adelanten ante la DIAN.
2. La **AGENCIA** declarará las mercancías según los documentos e informaciones aportados por **EL MANDANTE**, los cuales deben reflejar la verdad completa y exacta de la transacción internacional realizada. La **AGENCIA** deberá reconocer la mercancía antes de su declaración, a menos que **EL MANDANTE** le dé por escrito instrucciones previas de no hacerlo, caso por caso, evento en el cual **EL MANDANTE** se obliga a pagar a la **AGENCIA** las tarifas por esta actividad y los gastos en que se incurra.
3. La **AGENCIA** podrá clasificar arancelariamente la mercancía, según su leal saber y entender, con base en los documentos e informaciones aportados por **EL MANDANTE**. Sin perjuicio de lo anterior, si **EL MANDANTE** informa a la **AGENCIA** una posición arancelaria, o la mercancía ya está clasificada en los documentos que **EL MANDANTE** entregue a la **AGENCIA** (por ej.: registro o licencia de importación, certificado de origen, etc.), la **AGENCIA** deberá obligatoriamente clasificar y declarar la mercancía en esa posición arancelaria, sin responsabilidad alguna por parte de la **AGENCIA** y bajo la completa responsabilidad de **EL MANDANTE**.

4. Realizar las siguientes gestiones en nombre, representación y por cuenta de **EL MANDANTE**: presentar peticiones; hacer reclamos; solicitar y recibir devoluciones; solicitar liquidaciones oficiales de corrección; atender y responder Requerimientos Ordinarios y Especiales, interponer recursos, presentar solicitudes de revocatoria directa, solicitar clasificaciones arancelarias generales; solicitar inspecciones aduaneras, traslados, introducciones y salidas de mercancías hacia y desde zonas francas, entendiéndose que la **AGENCIA** actúa únicamente en condición de remitente de la mercancía; realizar visitas de inspección previa ante cualquier depósito o zona primaria aduanera; localizar y relocalizar mercancía en puertos; firmar declaraciones de valor; solicitar embarques, cabotajes, continuaciones de viaje; retirar cualquier mercancía de las zonas primarias aduaneras una vez obtenido el levante, o autorizar el retiro y entrega a terceros transportadores bajo cuenta y riesgo del mandante, sin asumir ninguna responsabilidad por el transporte; y, en general, adelantar todos los trámites contemplados en la legislación aduanera que sean requeridos por el mandante y deban ser realizados a través de una **AGENCIA**.
5. Este mandato tiene alcance nacional y es conferido a la **AGENCIA** como persona jurídica, la cual podrá ejercerlo en cualquier jurisdicción aduanera a través de cualquiera de sus representantes y/o auxiliares aduaneros debidamente inscritos ante la DIAN.
6. La **AGENCIA** queda facultada de modo especial para suscribir en nombre de **EL MANDANTE**, contratos de comodato de contenedores ante los agentes marítimos y/o arrendadores de contenedores, liberándola de cualquier responsabilidad solidaria por el arrendamiento, moras o daños del contenedor y cualquier cláusula de solidaridad se tendrá por no-escrita y la aceptación de este mandato así lo determina.

La representación ejercida por la **AGENCIA** dentro de los lineamientos generales de este contrato, no la compromete ante terceros con los gastos ocasionados por esta gestión, ni los incumplimientos que se deban exclusivamente a la actividad de terceros ajenos a la **AGENCIA**, y por lo tanto se deja clara constancia para efectos de la responsabilidad de la misma ante la DIAN y terceros intervinientes, que este mandato no aplica tenencia física de la mercancía ni subrogación por solidaridad de las responsabilidades económicas en el ejercicio de su gestión.

Este mandato se hace igualmente extensivo para que la **AGENCIA** obre en nombre y representación de **EL MANDANTE**, cuando fuese a actuar en la nacionalización de mercancías en cuyos documentos de importación apareciere como consignataria o le hubiesen sido endosados.

Como requisito indispensable para que la **AGENCIA** acepte el encargo aquí conferido, **EL MANDANTE** se obliga expresa e irrevocablemente a:

- a) Pagar todos los tributos aduaneros, derechos aduaneros, intereses, sobretasas, gravámenes y demás impuestos que se deriven o causen por la importación, clasificación o declaración de las mercancías importadas por **EL MANDANTE**, ya sea que se liquiden privadamente en el proceso de nacionalización o en posteriores liquidaciones oficiales proferidas por la **DIAN**, notificadas a **EL MANDANTE** o a la **AGENCIA**.

- b) Pagar todos los tributos aduaneros, derechos aduaneros, intereses, sanciones, sobretasas, gravámenes y demás impuestos en aquellos eventos en que la subpartida arancelaria informada por **EL MANDANTE** o el valor declarado sean objeto de revisión en inspección y/o control posterior por parte de la DIAN, manteniendo indemne a la **AGENCIA** por cualquier reclamación, investigación o requerimiento. Si la clasificación arancelaria fue realizada en forma exclusiva por la **AGENCIA**, será esta quien responda por las sanciones correspondientes, pero **EL MANDANTE** continuará obligado a pagar la diferencia de tributos aduaneros, derechos aduaneros, sobretasas, gravámenes y demás impuestos que reclame la DIAN, así como los intereses.
- c) Entregar con la suficiente antelación a la **AGENCIA** la documentación e información completas, veraces, exactas, legibles, libres de enmendaduras, tachones o repasados, que llenen los requisitos legales y que sean necesarias para que la **AGENCIA** adelante las gestiones encomendadas, especialmente en lo relacionado con el valor, clase de mercancía, descripción de la mercancía, seriales, cantidad, posición arancelaria y tratamientos preferenciales.
- d) Pagar las sanciones, rescates, multas, etc., que se impongan por inexactitudes, errores, deficiencias, omisiones o defectos formales de los documentos e informaciones que entregue a la **AGENCIA**. Si la **AGENCIA** es sancionada por tales deficiencias, **EL MANDANTE** se obliga a salir en defensa de la **AGENCIA** y a asumir el pago correspondiente.
- e) En las Declaraciones de Tránsito Aduanero (DTA), **EL MANDANTE** se obliga expresa e irrevocablemente a pagar los tributos aduaneros correspondientes a la mercancía sometida al régimen de tránsito, que no llegue a la aduana de destino. Además, **EL MANDANTE** se obliga a constituir una póliza de seguros en favor de la **AGENCIA**, por el valor de dichos tributos, la cual será cancelada una vez finalizado el régimen sin novedad. En el evento contrario, la **AGENCIA** hará la reclamación del siniestro.
- f) Cuando la DIAN sancione a la **AGENCIA**, le cobre tributos aduaneros o haga efectiva la póliza constituida ante la DIAN por irregularidades o insuficiencias en el certificado de origen aportado por **EL MANDANTE**, este se obliga expresa e incondicionalmente a reembolsar inmediatamente a la **AGENCIA** el monto cobrado por la DIAN, incluyendo intereses y sanciones, al igual que los gastos y costos de defensa, tanto en la instancia administrativa como jurisdiccional.

El presente mandato es oneroso. Las condiciones comerciales que se han pactado entre los contratantes figuran en documentos separados que hacen parte integral del presente mandato.

Este mandato estará vigente por un término de un (1) año. A la expiración de este plazo, se renovará automáticamente. Sin embargo, las partes están en libertad de dejarlo sin efecto en cualquier momento por decisión unilateral.

Bajo la gravedad del juramento, las personas naturales que suscribimos este documento declaramos que contamos con las facultades suficientes para obligar a las compañías que representamos en los términos de este contrato.

Se suscribe en la ciudad de Bogotá, el día 18 de abril de 2013.

EL MANDANTE: (comercializadora del Caribe SA)	EL MANDATARIO: Agencia de Siatrade SA
(Nombre) Jenifer Sepulveda Arboleda	(Nombre) Santiago Palomino
(Cédula de Ciudadanía) 108935479	(Cédula de Ciudadanía) 54960315
(Cargo) Representante Legal	Representante Legal (s)

VIGONZA S.A.
 NIT. 819004535-4

TIPO DE MANIFIESTO
GENERALES

MANIFIESTO ELECTRONICO DE CARGA	
Z392	E3
CODIGO EMPRESA	CONDUCTIVO
NUMERO INTERNO DE LA EMPRESA	

INFORMACION DE MANIFIESTO DE CARGA					
FECHA DE EMISION (AAAA/MM/DD)	ORIGEN DEL VIAJE	DESTINO FINAL DEL VIAJE	FECHA LIMITE ENTREGA		
18-06-2013	SANTANA Boyaca	DISTRITO TURISTICO CULTURAL E HISTORICO Magdalena	17-06-2013		
TITULAR MANIFIESTO	DOCUMENTO DE IDENTIFICACION No.	DIRECCION TITULAR	TELEFONO	CIUDAD Y DEPARTAMENTO	
VIGONZA SA	83880338	CALLE 29N N. 54-9C NO.	43498	TURISTICO CULTURAL E HISTORICO	

INFORMACION DEL VEHICULO									
PLACA	MARCA	CONFIGURACION	PLACA SEMEJANTE	PESO VEHICULO	SOAT	COMPANIA DE SEGUROS	VENCIMIENTO	No. POLIZA	
UG 8 888	RENOULT	363	UG 8 410	4	1	RAMIFICACION DE SEGUROS	22/06/2013	4778844	
PROPIETARIO DEL VEHICULO			DOCUMENTO DE IDENTIFICACION No.	DIRECCION DEL PROPIETARIO	TELEFONO	CIUDAD Y DEPARTAMENTO			
VIGONZA SA			83880338	CALLE 29N N. 54-9C NO.	43498	TURISTICO CULTURAL E HISTORICO			
POSESOR O TENEOR DEL VEHICULO			DOCUMENTO DE IDENTIFICACION No.	DIRECCION DEL POSESOR O TENEOR	TELEFONO	CIUDAD Y DEPARTAMENTO			
VIGONZA SA			83880338	CALLE 29N N. 54-9C NO.	43498	TURISTICO CULTURAL E HISTORICO			
CONDUCTOR DEL VEHICULO			DOCUMENTO DE IDENTIFICACION No.	No. LICENCIA	DIRECCION CONDUCTOR		CIUDAD Y DEPARTAMENTO		
JEYFER ROJAS HENRIQUEZ			1082881206	1045896522	CALLE 30 CARRERA 21		TURISTICO CULTURAL E HISTORICO		

INFORMACION MERCANCIA TRANSPORTADA									
NUMERO DE REMESA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	NATURALEZA	EMPAQUE	CODIGO PRODUCTO	PRODUCTO TRANSPORTADO	ORIGEN-DESTINO	NOMBRE	IDENTIFICACION
	SELOPORANO	30	CARGA NORMAL	SACS	333	PAJETA POLYESTER	LUGAR ORIGEN: SANTANA Boyaca DIRECCION:	PROPIETARIO: COMERCIALIZADORA DEL CA REMITENTE: COMERCIALIZADORA DEL CA	808963
							LUGAR DESTINO: DISTRITO TURISTICO CULTURAL DIRECCION:	DESTINATARIO: Destinatarios varios CA DE SEGUROS	808963

VALOR A PAGAR				RECOMENDACIONES		
VALOR A PAGAR PACTADO	\$	4.20.000	-			
RETENCION EN LA FUENTE						
RETENIDA						
VALOR NETO A PAGAR	\$		-			
VALOR ANTICIPO		2.200.000				
SALDO POR PAGAR		2.200.000				
FECHA PARA PAGO DEL SALDO		17/06/2013		FIRMA AUTORIZADA POR LA EMPRESA		
LUGAR PARA EL PAGO DEL SALDO						
CARGO PAGADO POR	DESTINARIO	NOMBRE		FIRMA Y HUELLA TITULAR MANIFIESTO		
DESCARGO PAGADO POR	DESTINARIO	DOCUMENTO DE IDENTIFICACION				
				DOCUMENTO DE IDENTIFICACION		

IMPRESION	
-----------	--

VIGONZA S.A.
NT. 819004535-8

TIPO DE MANIFIESTO
GENERALES

MANIFIESTO ELECTRONICO DE CARGA	
Z36Z	13
CODIGO EMPRESA	CONSECUTIVO
NUMERO INTERNO DE LA EMPRESA	

INFORMACION DE MANIFIESTO DE CARGA					
FECHA DE EXPEDICION (AAAA/MM/DD)	ORIGEN DEL VIAJE	DESTINO FINAL DEL VIAJE	FECHA LIMITE ENTREGA		
15/05/2013	SANTANA Boyaca	DISTRITO TURISTICO CULTURAL E HISTORICO Magdalena	17/05/2013		
TITULAR MANIFIESTO	DOCUMENTO DE IDENTIFICACION No.	DIRECCION TITULAR	TELEFONO	CIUDAD Y DEPARTAMENTO	
VIGONZA S.A.	8390045358	CALE 15N 10 54 OFC 701	424048	TURISTICO CULTURAL E HISTORICO	

INFORMACION DEL VEHICULO									
PLACA	MARCA	CONFIGURACION	PLACA SEMPREMOLOQUE	PESO VEHICULO	SCAT	COMPANIA DE SEGUROS	VENCIMIENTO	No. POLIZA	
UCS 421	MEMORT KM	883	851405	46		SURAMERICANA DE SEGUROS	22/09/2013	4779304	
PROPIETARIO DEL VEHICULO			DOCUMENTO DE IDENTIFICACION No.	DIRECCION DEL PROPIETARIO		TELEFONO	CIUDAD Y DEPARTAMENTO		
VIGONZA S.A.			8390045358	CALE 15N 10 54 OFC 701		424048	TURISTICO CULTURAL E HISTORICO		
POSEEDOR O TENEDOR DEL VEHICULO			DOCUMENTO DE IDENTIFICACION No.	DIRECCION DEL POSEEDOR O TENEDOR		TELEFONO	CIUDAD Y DEPARTAMENTO		
VIGONZA S.A.			8390045358	CALE 15N 10 54 OFC 701		424048	TURISTICO CULTURAL E HISTORICO		
CONDUCTOR DEL VEHICULO			DOCUMENTO DE IDENTIFICACION No.	No. LICENCIA	DIRECCION CONDUCTOR		CIUDAD Y DEPARTAMENTO		
JAMIR DE LA HOZ ESQUEA			8535482	1343-0003385	CALES No 9-75		TURISTICO CULTURAL E HISTORICO		

INFORMACION MERCANCIA TRANSPORTADA									
NUMERO DE REMESA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	NATURALEZA	EMPAQUE	CODIGO PRODUCTO	PRODUCTO TRANSPORTADO	ORIGEN-DESTINO	NOMBRE	IDENTIFICACION
	SINGRAMO	30	CARGA NORMAL	SACOS	1513	PANDEA PUVIYERADA	LUGAR ORIGEN: SANTANA Boyaca DIRECCION:	PROPIETARIO: COMERCIALIZADORA DEL CA REMITENTE: COMERCIALIZADORA DEL CA	8400048 8400048
							LUGAR DESTINO: DISTRITO TURISTICO CULTURAL DIRECCION:	DESTINATARIO: Destinatarios varios CIA DE SEGUROS	

VALOR A PAGAR				RECOMENDACIONES			
VALOR A PAGAR PACTADO	\$	4.200.000	-				
RETENCION EN LA FUENTE							
RETEICA							
VALOR NETO A PAGAR	\$		-	FIRMA AUTORIZADA POR LA EMPRESA	FIRMA Y HUELLA DEL CONDUCTOR	FIRMA Y HUELLA TITULAR MANIFIESTO	
VALOR ANTICIPO		2.200.000					
SALDO POR PAGAR		2.000.000					
FECHA PARA PAGO DEL SALDO		17/05/2013					
LUGAR PARA EL PAGO DEL SALDO							
CARGUE PAGADO POR	DESTINATARIO	NOMBRE		NOMBRE		NOMBRE	
DESCARGUE PAGADO POR	DESTINATARIO	DOCUMENTO DE IDENTIFICACION		DOCUMENTO DE IDENTIFICACION		DOCUMENTO DE IDENTIFICACION	

065FRU110MFR

DOCUMENTOS PARA LA ADUANA CANADIENSE

A continuación se incluye una lista de los principales documentos aduaneros canadienses con los cuales conviene estar familiarizado. Todos los formularios están disponibles en el sitio Web de la Agencia Canadiense de Aduanas: www.ccra-adrc.gc.ca

Nombre del documento	Descripción
<p>Formulario A8A o A8A(B) <i>Cargo Control Document (CCD)</i> <i>(manifiesto de carga en tránsito)</i></p>	<p>El CCD es el documento oficial utilizado por la Agencia Canadiense de Aduanas para controlar la carga. En dicho formulario, el autotransportista declara ante las aduanas las mercancías que transporta. Preparar el formulario es responsabilidad del conductor.</p> <p>El formulario A8A no es necesario si las mercancías son despachadas en virtud de los programas canadienses de liberación de partidas PARS, FIRST o A49.</p>
<p>Formulario A8B/7512B <i>Canada/U.S. Transit Manifest</i> <i>(manifiesto de tránsito entre Canadá y EE.UU.)</i></p>	<p>Necesitará este formulario si un bulto de su carga contiene mercancías provenientes de Canadá que retornan a Canadá después de haber sido transportadas en tránsito atravesando por EE.UU., o bien si son mercancías provenientes de EE.UU. que son transportadas en tránsito atravesando por Canadá. En Canadá, corresponde al formulario A8B y en EE.UU. al formulario 7512B. Ambos países aceptan ambos formularios sin distinción.</p> <p>La Agencia Canadiense de Aduanas exige que todos los remolques en tránsito estén sellados con marbetes o precintos aduaneros y que el número de marbete o precinto esté anotado en el formulario A8B/7512B antes de salir de Canadá. Los remolques sin precintos aduaneros (tales como los remolques tipo plataforma) o la presencia de precintos aduaneros no documentados o fracturados podrán dar lugar a una inspección completa del contenido del remolque a su retorno a Canadá.</p> <p>El formulario debe ser presentado y sellado, tanto en el puesto de control del puerto de salida estadounidense como en el puerto de reingreso canadiense.</p>
<p>Formulario B13 o B13A <i>Export Declaration</i> <i>(declaración de exportación)</i></p>	<p>El expedidor le proporcionará el formulario B13 ó B13A si las mercancías que transporta deben pasar por el control de exportaciones de aduanas antes salir de Canadá. Las mercancías controladas son: aeronaves, equipo de telecomunicaciones, satélites, simuladores, barcos o botes, uranio u oro. Debe presentar este documento a la Agencia Canadiense de Aduanas antes de salir de Canadá.</p>

Bill of Lading (B/L) (conocimiento de embarque o carta de porte)	La carta de porte es un formulario sin el cual no debe partir. El expedidor o autotransportista debe proporcionar una carta de porte para cada bulto de la carga. La carta de porte describe en detalle la carga que lleva a bordo de su vehículo.
Canada Customs Invoice (factura de las aduanas canadienses); Commercial Invoice (factura comercial); Packing Slip (guía de empaque); Pro-Forma Invoice (factura proforma)	Estos formularios describen el contenido de la carga y proporcionan la información necesaria para despachar la carga por aduanas. La factura proforma es una factura simulada, emitida por la empresa en papel membretado de la empresa, que indica la venta de mercancías al comprador.
Canadian Waste Manifest (manifiesto canadiense de residuos peligrosos)	Si un bulto de su carga contiene residuos peligrosos, debe entregar copias del <i>Manifiesto canadiense de residuos peligrosos</i> a la Agencia Canadiense de Aduanas, junto con un formulario de "Aviso/Aviso de tránsito" y una carta de autorización o bien una carta de confirmación. Debe conservar los originales de esos documentos a lo largo de todo el trayecto. Las aduanas sólo piden fotocopias, no los originales.
Formulario E15 Certificate of Export (certificado de exportación)	Si transporta mercancías que requieren ser inspeccionadas antes de salir de Canadá, debe identificarlas mediante el formulario E15 para que las aduanas las certifiquen.
Formulario 29B Temporary Admission Permit (permiso de admisión temporal)	Si un bulto de su carga contiene mercancías provenientes de un país extranjero y que retornan a Canadá después de haber sido importadas a Canadá para ser reparadas o utilizadas en artes visuales o del espectáculo (tales como obras de arte o instrumentos musicales), debe utilizar el formulario E29. El importador o agente aduanal llenará ese formulario y una copia debe acompañar a las mercancías. Es posible que la Agencia Canadiense de Aduanas exija el depósito de una fianza por el monto de aranceles e impuestos que serían pagaderos si las mercancías fueran importadas. Una vez realizada la importación, se debe entregar una copia del formulario E29B a la Agencia Canadiense de Aduanas. Examine los documentos para comprobar que el depósito de la fianza haya sido reembolsado.
NAFTA Certificate of Origin (Certificado de Origen del TLCAN)	Las aduanas canadienses exigen que el importador entregue un certificado de origen cuando las mercancías pueden ser clasificadas como bienes originarios en virtud del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). No siempre es necesario que un Certificado de Origen del TLCAN acompañe a las mercancías.

Tomado de: CRUCE DE TRASPORTES INTERNACIONALES, GUIA DEL CAMIONERO. (2001)

“Si transporta carga en tránsito aduanero hasta un punto de destino al interior del país (un almacén de aduanas) en el cual se efectuará el despacho aduanero, entregue al inspector de aduanas de la frontera una copia del manifiesto de carga en tránsito A8A(B). Espere las instrucciones de las autoridades aduaneras antes de continuar su itinerario”⁴⁷

 Canada Border Services Agency / Agence des services frontaliers du Canada		Acquittal No. - N° de l'acquiescement 87654GDHBNF908				
IN BOND EN DOUANE / CARGO CONTROL DOCUMENT DOCUMENT DE CONTRÔLE DU FRET		Carrier code - Code du transporteur / Cargo control No. - N° de contrôle du fret HGYHJ263554				
U.S. port of exit - Bureau de sortie des É.-U. QUEBEC PORT	In transit - En transit SI	Previous cargo control No. - N° de contrôle du fret antérieur GHHBMM87665TY55				
Manifest from - Manifeste de PSESMA537	To - À CENTRE PORT-CANADÁ	Consignee name and address - Nom et adresse du destinataire MARTIN MC GARRY, BROOKSIDE INDUSTRIAL PARK, UNIT 5 986- LORIMER BOULEVAR. WINNIPWG MANITOBA R3P 0Z8				
Shipper name and address - Nom et adresse de l'expéditeur		No. of pkgs. / Nombre de colis Description and marks / Désignation et marques PANELA PULVERIZADA Weight / Poids 60 TON Rate / Taux 0% Advances / Avances Prepaid / Port payé Collect / Port dû				
Foreign point of lading - Port de chargement étranger		Location of goods - Emplacement des marchandises				
Name of carrier - Nom du transporteur WILSON JONHSON		Conveyance identification - Identification du moyen de transport				

A8A(B) (05)

⁴⁷ CRUCE DE TRASPORTES INTERNACIONALES, GUIA DEL CAMIONERO. (2001) pág. 21.

FORMULARIO DE MOVIMIENTO DE MERCANCIAS-ENTRADA.

1



**FORMULARIO DE MOVIMIENTO DE MERCANCIAS
ENTRADA**

N° Formulario: 9161445E2

información usuario

Nombre AGENCIA DE ADUANA SIATRADE S.A.
Código 309 **Consecutivo:** 4464 **NIT.** 830.002.571-4
Dirección CLL11 No 1C 23 EDIFICIO PODIHUEICA, SANTA MARTA
 COLOMBIA

Tipo de Operación : ENTRADA A ZONA FRANCA CENTRE PORT
Transacción 202 : SALIDA DE MERCANCIA DEL RESTO DEL MUNDO HACIA
 ZONA FRANCA
Doc. Transporte :
Doc. Exportación :
Factura Comercial :
Reg. Importación :
Observación :

Fecha

Aceptado :

Subpartida 17.01.11.10.00

Valor en Dolares US\$

Valor FOB	:	\$ 22353,9011
Fletes	:	\$ 3320
Seguros	:	\$1114,3520
Otros Gastos	:	\$ 0.0000
Valor CIF	:	\$ 26788,2531

Valor en Pesos \$

Valor FOB	:	
Fletes	:	
Seguros	:	
Otros Gastos	:	
Valor CIF	:	

Tasa Cambio

\$ 1820,0

Pais

Origen	:	COLOMBIA
Compra	:	COLOMBIA
Destino	:	CANADA
Procedencia	:	PUERTO DE QUEBEC
Bandera	:	
Transporte	:	Marítimo

Embalaje	:	PALLETS
Cantidad	:	60
N° Bultos	:	1200
Peso Bruto	:	60.132
Peso Neto	:	60.000

Detalle Subpartida

Código Artículo	Descripción	Cantidad	Ud. Ccia	Precio Unitario	Precio Total

**FORMULARIO DE MOVIMIENTO DE MERCANCIAS
ENTRADA**

DETALLE COMPLEMENTOS

N° Formulario: 916144582

Código	Descripción	N° Documento	Fecha	Comentario
C09	FACTURA Y/O LISTA DE EMPAQUE			
C30	NUMERO DEL CONTENEDOR (ES)			3 CONTENEDORES DRY VAN 40'
C34	DESTINATARIO			CENTRO PORT-CANADÁ
C35	DIRECCION DEST EN EXTERIOR			STERLING LYON BUSINESS PARK, UNIT 5, 986 LORIMER BOULEVAR, WINNIPEG MANITOBA R3P 0Z8.
C43	DESCRIPCION DE LA MCIA			PANELA PULVERIZADA
C44	NOMBRE DEL PUERTO			QUEBEC
C47				
C49				

Para los fines previstos en el artículo 83 de la Constitución Política de Colombia declaro bajo gravedad de juramento que los conceptos, cantidades y demás datos aquí consignados en el presente formulario son correctos y fiel expresión de verdad.
Autorizo al Ministerio de Comercio Exterior a utilizar la información contenida en el presente formulario para la elaboración de las estadísticas para la consulta de las mismas.

Saura Castell

Firma del Usuario Operador



Firma del Usuario de Zona Franca

NOTA: Los siguientes documentos se presentan para que el lector conozca los formatos pero no serán diligenciados pues nuestra exportación se realiza en CIF, por ende el diligenciamiento de estos corresponde al importador o su agencia.

CANADA CUSTOMS CODING FORM = “DECLARACION DE IMPORTACION”

 Canada Border Services Agency Agence des services frontaliers du Canada		CANADA CUSTOMS CODING FORM DOUANES CANADA - FORMULE DE CODAGE				PROCESSED (FORM COMPLETED) PROCESSE (FORM COMPLETE)																
1 IMPORTER NAME AND ADDRESS NOM ET ADRESSE DE L'IMPORTATEUR			2 TRANSACTION NO. / N° DE TRANSACTION			<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> Help Aide Restore - Restaurer </div>																
10 SUB NO. / N° DE SOUS-ENTRÉE			11 VENDOR NAME - NOM DU VENDEUR NO. / N°		12 COUNTRY OF ORIGIN / PAYS D'ORIGINE		13 PLACE OF EXPORT / LIEU D'EXPORTATION		14 MODE OF FREIGHT / TRAITEMENT DES FRET		15 U.S. PORT OF ENTRY / BUREAU DE SORTIE DES E.U.		16 TOTAL VPO - TOTAL DE LA VPO									
14 INVOICEMENT DATE / DATE D'EXPORTATION M			15 EXCESS CODE / EXCESS		16 TIME LIMIT - DELAI		17 FREIGHT - FRET		18 RELEASE DATE - DATE DE LA MALLEVÉE		RESERVED FOR COBA USE RÉSERVÉ À L'USAGE DE L'AGENCE											
19 LINE / LIGNE		20 DESCRIPTION / DESCRIPTION			21 GROSS / GROS POIDS / KGM		22 NET / NET POIDS / KGM		23 PREVIOUS TRANSACTION / TRANSACTION ANTERIEURE CHAQUEUR, NUMERO		24 USE / USAGE		25 SPECIAL AUTHORITY / AUTORISATION SPECIALE									
27 CLASSIFICATION NO. / N° DE CLASSIFICATION		28 TARIFF CODE / TARIFAIRE	29 QUANTITY / QUANTITE	30 U. S. / U.S.	31 WFO CODE / CODE WFO	32 EXCESS / EXCESS DAY OF LATE / JOUR DE RETARD	33 DATE OF LANDING / DATE D'ARRIVEE TAX OF DATE OF LANDING / TAXE DE DATE D'ARRIVEE	34 E.T. RATE / TAUX T.A.	35 RATE OF GAT / TAUX DE GAT	36 VALUE FOR CURRENCY CONVERSION / CONVERSION VALEUR POUR CHANGE	37 VALUE FOR DUTY / VALEUR EN DOLLAR		38 CUSTOMS DUTIES / DROITS DE DOUANE		39 BMA ASSESSMENT / COTISATION DE LAIS		40 EXCESS TAX / TAXE EXCESS		41 VALUE FOR TAX / VALEUR POUR TAXE		42 DUTY / DROIT	
19 LINE / LIGNE		20 DESCRIPTION / DESCRIPTION			21 GROSS / GROS POIDS / KGM		22 NET / NET POIDS / KGM		23 PREVIOUS TRANSACTION / TRANSACTION ANTERIEURE CHAQUEUR, NUMERO		24 USE / USAGE		25 SPECIAL AUTHORITY / AUTORISATION SPECIALE									
27 CLASSIFICATION NO. / N° DE CLASSIFICATION		28 TARIFF CODE / TARIFAIRE	29 QUANTITY / QUANTITE	30 U. S. / U.S.	31 WFO CODE / CODE WFO	32 EXCESS / EXCESS DAY OF LATE / JOUR DE RETARD	33 DATE OF LANDING / DATE D'ARRIVEE TAX OF DATE OF LANDING / TAXE DE DATE D'ARRIVEE	34 E.T. RATE / TAUX T.A.	35 RATE OF GAT / TAUX DE GAT	36 VALUE FOR CURRENCY CONVERSION / CONVERSION VALEUR POUR CHANGE	37 VALUE FOR DUTY / VALEUR EN DOLLAR		38 CUSTOMS DUTIES / DROITS DE DOUANE		39 BMA ASSESSMENT / COTISATION DE LAIS		40 EXCESS TAX / TAXE EXCESS		41 VALUE FOR TAX / VALEUR POUR TAXE		42 DUTY / DROIT	
19 LINE / LIGNE		20 DESCRIPTION / DESCRIPTION			21 GROSS / GROS POIDS / KGM		22 NET / NET POIDS / KGM		23 PREVIOUS TRANSACTION / TRANSACTION ANTERIEURE CHAQUEUR, NUMERO		24 USE / USAGE		25 SPECIAL AUTHORITY / AUTORISATION SPECIALE									
27 CLASSIFICATION NO. / N° DE CLASSIFICATION		28 TARIFF CODE / TARIFAIRE	29 QUANTITY / QUANTITE	30 U. S. / U.S.	31 WFO CODE / CODE WFO	32 EXCESS / EXCESS DAY OF LATE / JOUR DE RETARD	33 DATE OF LANDING / DATE D'ARRIVEE TAX OF DATE OF LANDING / TAXE DE DATE D'ARRIVEE	34 E.T. RATE / TAUX T.A.	35 RATE OF GAT / TAUX DE GAT	36 VALUE FOR CURRENCY CONVERSION / CONVERSION VALEUR POUR CHANGE	37 VALUE FOR DUTY / VALEUR EN DOLLAR		38 CUSTOMS DUTIES / DROITS DE DOUANE		39 BMA ASSESSMENT / COTISATION DE LAIS		40 EXCESS TAX / TAXE EXCESS		41 VALUE FOR TAX / VALEUR POUR TAXE		42 DUTY / DROIT	
19 LINE / LIGNE		20 DESCRIPTION / DESCRIPTION			21 GROSS / GROS POIDS / KGM		22 NET / NET POIDS / KGM		23 PREVIOUS TRANSACTION / TRANSACTION ANTERIEURE CHAQUEUR, NUMERO		24 USE / USAGE		25 SPECIAL AUTHORITY / AUTORISATION SPECIALE									
27 CLASSIFICATION NO. / N° DE CLASSIFICATION		28 TARIFF CODE / TARIFAIRE	29 QUANTITY / QUANTITE	30 U. S. / U.S.	31 WFO CODE / CODE WFO	32 EXCESS / EXCESS DAY OF LATE / JOUR DE RETARD	33 DATE OF LANDING / DATE D'ARRIVEE TAX OF DATE OF LANDING / TAXE DE DATE D'ARRIVEE	34 E.T. RATE / TAUX T.A.	35 RATE OF GAT / TAUX DE GAT	36 VALUE FOR CURRENCY CONVERSION / CONVERSION VALEUR POUR CHANGE	37 VALUE FOR DUTY / VALEUR EN DOLLAR		38 CUSTOMS DUTIES / DROITS DE DOUANE		39 BMA ASSESSMENT / COTISATION DE LAIS		40 EXCESS TAX / TAXE EXCESS		41 VALUE FOR TAX / VALEUR POUR TAXE		42 DUTY / DROIT	
19 LINE / LIGNE		20 DESCRIPTION / DESCRIPTION			21 GROSS / GROS POIDS / KGM		22 NET / NET POIDS / KGM		23 PREVIOUS TRANSACTION / TRANSACTION ANTERIEURE CHAQUEUR, NUMERO		24 USE / USAGE		25 SPECIAL AUTHORITY / AUTORISATION SPECIALE									
27 CLASSIFICATION NO. / N° DE CLASSIFICATION		28 TARIFF CODE / TARIFAIRE	29 QUANTITY / QUANTITE	30 U. S. / U.S.	31 WFO CODE / CODE WFO	32 EXCESS / EXCESS DAY OF LATE / JOUR DE RETARD	33 DATE OF LANDING / DATE D'ARRIVEE TAX OF DATE OF LANDING / TAXE DE DATE D'ARRIVEE	34 E.T. RATE / TAUX T.A.	35 RATE OF GAT / TAUX DE GAT	36 VALUE FOR CURRENCY CONVERSION / CONVERSION VALEUR POUR CHANGE	37 VALUE FOR DUTY / VALEUR EN DOLLAR		38 CUSTOMS DUTIES / DROITS DE DOUANE		39 BMA ASSESSMENT / COTISATION DE LAIS		40 EXCESS TAX / TAXE EXCESS		41 VALUE FOR TAX / VALEUR POUR TAXE		42 DUTY / DROIT	

DECLARATION - DECLARATION

I / JE _____

OR / PAR _____

OF / DE _____

OR / PAR _____

DECLARE THE PARTICULARS OF THIS DOCUMENT TO BE TRUE, ACCURATE AND COMPLETE.
 DECLARE QUE LES RENSEIGNEMENTS CI-DESSUS SONT VRAIS ET COMPLETS.

DATE _____ SIGNATURE _____

43 DEPOSIT - DÉPÔT

44 WAREHOUSE NO. / N° DE DÉPÔT

45 CARDS CONTROL NO. / N° DE CONTRÔLE DU FRET

46 CROSSER CODE BY EXPORTATION / CODE DE TRANSPORT À L'EXPORTATION

47 CUSTOMS DUTIES / DROITS DE DOUANE

48 BMA ASSESSMENT / COTISATION DE LAIS

49 EXCESS TAX / TAXE EXCESS

50 DUTY / DROIT

51 TOTAL

CANADA CUSTOMS INVOICE = FACTURA COMERCIAL EN CANADA

 Canada Border Services Agency / Agence des services frontaliers du Canada

CANADA CUSTOMS INVOICE
FACTURE DES DOUANES CANADIENNES

PROTECTED **B** when completed use this receipt

1. Vendor (name and address) - Vendeur (nom et adresse)		2. Date of direct shipment to Canada - Date d'expédition directe vers le Canada yyyy/mm/dd		
4. Consignee (name and address) - Destinataire (nom et adresse)		3. Other references (include purchaser's order No.) Autres références (inclure le n° de commande de l'acheteur)		
8. Transportation: Give mode and place of direct shipment to Canada Transport : Précisez mode et point d'expédition directe vers le Canada		5. Purchaser's name and address (if other than consignee) Nom et adresse de l'acheteur (s'il diffère du destinataire)		
		6. Country of transshipment - Pays de transbordement		
		7. Country of origin of goods Pays d'origine des marchandises		
		8. Conditions of sale and terms of payment (i.e. sale, consignment shipment, leased goods, etc.) Conditions de vente et modalités de paiement (p. ex. vente, expédition en consignation, location de marchandises, etc.)		
		9. Currency of settlement - Devise du paiement		
11. Number of packages Nombre de colis	12. Specification of commodities (kind of packages, marks and numbers, general description and characteristics, i.e., grade, quality) Désignation des articles (nature des colis, marques et numéros, description générale et caractéristiques, p. ex. classe, qualité)	13. Quantity (state unit) Quantité (précisez l'unité)	14. Unit price Prix unitaire	15. Total Total
18. If any of fields 1 to 17 are included on an attached commercial invoice, check this box Si tout renseignement relatif aux zones 1 à 17 figure sur une ou des factures commerciales d-attachées, cochez cette case Commercial Invoice No. - N° de la facture commerciale		16. Total weight - Poids total		17. Invoice total Total de la facture
		Net		Gross - Brut
19. Exporter's name and address (if other than vendor) Nom et adresse de l'exportateur (s'il diffère du vendeur)		20. Originator (name and address) - Expéditeur d'origine (nom et adresse)		
21. Agency ruling (if applicable) - Décision de l'Agence (s'il y a lieu)		22. If fields 23 to 25 are not applicable, check this box Si les zones 23 à 25 sont sans objet, cochez cette case		
23. If included in field 17 indicate amount: Si compris dans le total à la zone 17, précisez : (1) Transportation charges, expenses and insurance from the place of direct shipment to Canada Les frais de transport, dépenses et assurances à partir du point d'expédition directe vers le Canada (2) Costs for construction, erection and assembly incurred after importation into Canada Les coûts de construction, d'érection et d'assemblage après importation au Canada (3) Export packing Le coût de l'emballage d'exportation		24. If not included in field 17 indicate amount: Si non compris dans le total à la zone 17, précisez : (1) Transportation charges, expenses and insurance to the place of direct shipment to Canada Les frais de transport, dépenses et assurances jusqu'au point d'expédition directe vers le Canada (2) Amounts for commissions other than buying commissions Les commissions autres que celles versées pour l'achat (3) Export packing Le coût de l'emballage d'exportation		25. Check (if applicable): Cochez (s'il y a lieu) : (1) Royalty payments or subsequent proceeds are paid or payable by the purchaser Des redevances ou produits ont été ou seront versés par l'acheteur (2) The purchaser has supplied goods or services for use in the production of these goods L'acheteur a fourni des marchandises ou des services pour la production de ces marchandises.