

INSTITUCION UNIVERSITARIA COLEGIOS DE COLOMBIA COLEGIO
ADMINISTRATIVO Y DE CIENCIAS ECONOMICAS (UNICOC)

NEGOCIOS INTERNACIONALES



PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAUCHO NATURAL PRODUCIDO EN COLOMBIA
CON DESTINO A BRASIL

PRESENTADO POR:

ELIAN SANTIAGO RODRIGUEZ FORERO

GABRIELA RAMIREZ ARDILA

KELLY JOHANA JOBE MENDOZA

INSTITUCION UNIVERSITARIA COLEGIOS DE COLOMBIA
COLEGIO ADMINISTRATIVO Y DE CIENCIAS ECONOMICAS
NEGOCIOS INTERNACIONALES

CHIA

2021

PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAUCHO NATURAL PRODUCIDO EN COLOMBIA
CON DESTINO A BRASIL

PRESENTADO POR:

ELIÁN SANTIAGO RODRÍGUEZ FORERO

GABRIELA RAMÍREZ ARDILA

KELLY JOHANNA JOBE MENDOZA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIOS DE COLOMBIA
COLEGIO ADMINISTRATIVO Y DE CIENCIAS ECONÓMICAS
NEGOCIOS INTERNACIONALES

CHIA

2021



Resumen

El caucho natural mejor conocido como *Hevea brasiliensis*, es una de las principales materias primas usadas a nivel mundial gracias al desarrollo industrial y a sus propiedades naturales como la resistencia a la electricidad, con repulsión al agua y gran elasticidad, características que lo hacen un material ideal para ser usado en la industria y esto ha causado que el consumo en los últimos años haya crecido en gran manera. En el continente americano, Brasil se caracteriza por ser un gran productor de caucho natural; por un lado, la semilla de *Hevea brasiliensis* es una especie endémica de Brasil y esto facilita el proceso de obtención de la semilla; por otro lado, gracias su crecimiento económico en los últimos años, Brasil cuenta con un buen aparato productivo. Sin embargo, esto no es suficiente para suplir la demanda interna dentro del país, causando que haya un déficit entre demanda y oferta dentro del país, haciendo que Brasil sea a su vez un gran importador del producto. Ahora, si bien Colombia no es de los mayores productores en el continente, cuenta con la capacidad productiva y las condiciones adecuadas para exportar más caucho natural, haciendo al país un aliado estratégico en el comercio exterior de caucho con Brasil.

Palabras clave: Exportación, importación, productor, caucho, productividad, industria.

Abstract

Natural rubber, better known as *Hevea brasiliensis*, is one of the most important raw materials used worldwide thanks to industrial development and its natural properties such as resistance to electricity, water repellency and great elasticity, characteristics that make it an ideal material to be used in the industry and this has caused consumption in recent years to grow greatly. In America, Brazil is characterized by being a great producer of natural rubber; On the one hand, the seed of *Hevea brasiliensis* is an endemic species of Brazil and this facilitates the process of obtaining the seed; on the other hand, thanks to its economic growth in recent years, Brazil has a good productive apparatus. However, this is not enough to supply domestic demand within the country, causing a deficit between demand and supply within the country, making Brazil a major importer of the product. Now, although Colombia is not one of the largest producers on the continent, it has the productive capacity and the right conditions to export more natural rubber, making the country a strategic ally in foreign rubber trade with Brazil.

Keywords: Export, import, producer, rubber, productivity, industry.

Tabla de contenido

1	Tema de investigación.....	8
1.1	Objetivos	8
1.2	Objetivo general	8
1.3	Objetivos específicos.....	8
2	Enunciado del problema:	8
2.1	Formulación del problema	10
3	Justificación:	11
4	Marco teórico	12
5	Metodología:	13
6	Cronograma de actividades.....	14
7	Descripción del producto	14
7.1	Aspectos generales sobre el caucho	14
7.1.1	Ficha técnica	15
7.2	Características	16
7.3	Ciclo productivo del caucho	17
7.4	Beneficios y usos	17
8	Grados TSR	19
8.1	Proceso de extracción, producción y almacenamiento del caucho TSR-20.....	21
9	Estudio de mercado oferente.....	25
9.1	Oferta mundial	25

9.2	Oferta en Colombia	27
9.3	Oferta en zona producido	28
9.4	Análisis de la competencia local e internacional (productos sustitutos)	32
8.5	Comercio intraindustrial.....	34
10	Estudio de mercado demandante	36
10.1	Demanda global.....	36
10.2	Demanda de Brasil.....	37
10.3	Generalidades de Brasil.....	39
10.4	Economía de Brasil	41
10.5	Acuerdos o tratados vigentes con Colombia.....	43
11	Guía de exportación	45
11.1	Clasificación Arancelaria:.....	45
11.2	Certificado de origen:.....	45
11.3	Solicitud de vistos buenos	46
11.4	Términos de negociación internacional INCOTERMS.....	48
11.5	Calculo FOB:.....	49
11.6	Procedimiento aduanero.....	50
11.7	Documentos soporte:.....	53
11.8	Reintegro de divisas	53
12	Ruta de exportación	54
13	Conclusiones.....	58
14	Bibliografía.....	¡Error! Marcador no definido.

15	Índice de tablas	60
16	Índice de gráficos.....	61
17	Índice de ilustraciones.....	62
18	Anexos	63

1 Tema de investigación

Plan de exportación de caucho natural producido en Colombia con destino a Brasil.

1.1 Objetivos**1.2 Objetivo general**

Diseñar un plan de exportación de caucho natural de origen colombiano con destino a Brasil con el fin de determinar la capacidad de producción y exportación de Colombia para poder satisfacer la demanda del caucho natural en Brasil.

1.3 Objetivos específicos

- Determinar las reglamentaciones y documentos legales necesarios para la exportación y comercialización del caucho natural en Colombia y en nuestro país destino, Brasil.
- Analizar la capacidad productora de Colombia para cubrir con la demanda interna de Brasil.
- Evaluar la viabilidad del plan de exportación.

2 Enunciado del problema:

A nivel mundial el caucho natural es usado en gran medida en la industria automotriz, más del 70% en la industria fabricante de llantas, el látex de caucho natural se consume en un

12% en la fabricación de guantes médicos, domésticos e industriales y el 18% en la fabricación de diferentes productos, como piezas automotrices. (Colombiana, 2018)

Brasil es uno de los mayores productores de este tipo de producto (caucho natural) en Latinoamérica, sin embargo, la cantidad producida no logra cubrir la alta demanda interna del país. Según Heiko Rosmann ingeniero agrónomo brasileño especialista en mercado de caucho natural, Brasil, hasta el 2019, se encontraba dentro de los 10 mayores productores de caucho alrededor del mundo, llegando a producir 200.000 toneladas por año. Sin embargo, Brasil cuenta con una capacidad interna de consumo de caucho que duplica la producción del país. El consumo promedio dentro de Brasil alcanza a 400.000 toneladas por año, razón por la cual las importaciones de Brasil juegan un papel primordial dentro del comercio de caucho a nivel mundial.

Debido al gran nivel de consumo dentro del país y de la necesidad de importación en Brasil, han tenido que recurrir a aliados estratégicos que permitan el libre comercio de caucho dentro del país, estos aliados a pesar de ayudar en gran manera con la circulación del caucho se encuentran bastante alejados de Brasil, siendo sus principales socios comerciales Estados Unidos, Rusia, Alemania, Bélgica, entre otros, de los anteriores países actualmente el país más cercano geográficamente es Estados Unidos.

Además, la gran producción que se da dentro del país está pronosticada para un crecimiento muy prudente frente al amplio pronóstico que tiene el consumo de caucho del país, pues, por si fuera poco, se piensa que para el año 2025, el consumo superará las 598.000 toneladas de caucho, mientras la producción se pronóstica para 225.000 toneladas. (Heveicultura, 2019)

Colombia por otro lado en los últimos años ha logrado aumentar su producción de caucho natural a pesar de no ser un país productor comparado con otras naciones, en el año

2018 en Colombia se produjeron 7.500 toneladas de caucho natural según el ministerio de agricultura. Las exportaciones de este producto han crecido en los últimos años alcanzando cifras de 969 toneladas exportadas. Sin embargo, no se ha logrado explotar todo el potencial que tiene la industria cauchera debido al desconocimiento del gran potencial que tiene la producción y exportación de este producto.

Principales países a los que Colombia exporta caucho: Ecuador, Brasil, Perú, Panamá y Guatemala.

Actualmente los departamentos que más producción de caucho tienen en Colombia son Santander, Antioquia, Meta, Caquetá y Caldas.

De acuerdo con lo anterior, el sector cauchero colombiano tiene la capacidad de maximizar su producción y exportación de caucho natural y se le presenta la oportunidad de cubrir la necesidad del mercado brasileiro. Viendo esta capacidad como una oportunidad para las MiPymes del país, pues éstas también representan gran parte del PIB del país (40%).

Colombia por medio de diferentes proyectos ha incentivado la capacitación de productores y cultivadores de caucho natural en los departamentos productores más importantes del país, con el objetivo de incrementar la producción nacional y así lograr llegar a nuevos mercados a nivel mundial.

De esta forma esta puede ser la oportunidad para que la industria del caucho colombiana sea reconocida y competitiva internacionalmente.

2.1 Formulación del problema

¿Cuál es la demanda interna de caucho que Brasil no ha podido suplir, y como Colombia puede ayudar a cubrir esta necesidad?

3 Justificación:

Las razones fundamentales que nos llevaron a realizar la siguiente investigación son, la oportunidad que encontramos en el sector cauchero colombiano, el cual produce 7.500 toneladas anuales según el ministerio de agricultura, Colombia es un país que tiene la capacidad y el potencial de mejorar sus procesos de producción del caucho natural y de esta forma incrementar su exportación a Brasil. También evidenciamos que hasta la fecha no hay una investigación similar que nos permita tener conocimiento de la situación actual del comercio exterior de caucho natural a Brasil.

Otra de las razones que encontramos son las óptimas condiciones que tiene Colombia para la producción del caucho dado que para el cultivo y producción del árbol de caucho se necesitan de tierras bajas tropicales, entre los 0 y 1.200 metros sobre el nivel del mar, la temperatura media está en el rango de 23 a 30 grados centígrados, con un óptimo de 25 grados. Colombia sin duda cuenta con estas características en algunos de sus territorios durante todo el año, lo cual ha ayudado a el aumento de la producción de caucho en el país. El área cultivada de caucho natural en Colombia está sobre las 60 mil Hectáreas, Meta es el departamento con mayor superficie de cultivo con unas 25.000 hectáreas, seguido de Santander con unas 10.000 hectáreas. Las operaciones de caucho se llevan a cabo en 17 divisiones agrupadas en 6.600 fabricantes, el 70% de los cuales pertenecen a pequeños propietarios y el 30% se divide en medianos y grandes fabricantes. (Rural, 2018)

Por otra parte, mediante este análisis también se encontró la necesidad del caucho en Brasil, en cuanto a demanda interna se refiere, ha aumentado de manera más acelerada que su producción, causando un gran vacío de producto dentro del país y no sólo eso, sino también se identificó que, dentro de Brasil, la producción de caucho natural se concentra en una sola región del país, siendo ésta grandemente representada por São Paulo con un 68%. Gracias a esta carencia de caucho de Brasil, las importaciones hacen parte importante dentro del

comercio del país, sin embargo, estas importaciones han permanecido constantes desde el 2009 hasta el 2020 mientras los precios de éstas fluctúan ampliamente dependiendo de los precios del commodity en los principales países de los que se importa, brindando así poca estabilidad en las importaciones de otros países. Por lo cual, un socio estratégico más cercano, reduciría algunos costos de importación trayendo así más estabilidad.

De esta forma, esta investigación aportara nueva información para generar nuevos planes de exportación de caucho natural a diferentes países en el futuro. El fin y objetivo más importante de esta investigación es su implementación. Una vez sea analizada la viabilidad económica y técnica de este proyecto se espera tener la capacidad y conocimiento suficiente para realizar el plan exportador de caucho natural con destino Brasil.

4 Marco teórico

La investigación estará fundamentada en el modelo de exportación de Uppsala el cual señala que la compañía incrementará gradualmente los medios y los recurso directamente relacionados a la actividad productiva en un país a la par que se adquiere conocimiento de las actividades de comercio que se realizan en el mercado y que la actividad en el exterior sucederá a lo largo de una serie de etapas que mostraran un grado mayor de compromiso en actividades de comercio internacional y sus cuatro etapas de desarrollo, que son:

1. Actividades esporádicas o no regulares de exportación
2. Exportación a través de representantes independientes (exportación indirecta)
3. Exportaciones a través de una sucursal comercial en el país extranjero
4. Establecimiento de unidades productivas en el país extranjero

(Cardozo, Chavarro, & Ramírez)

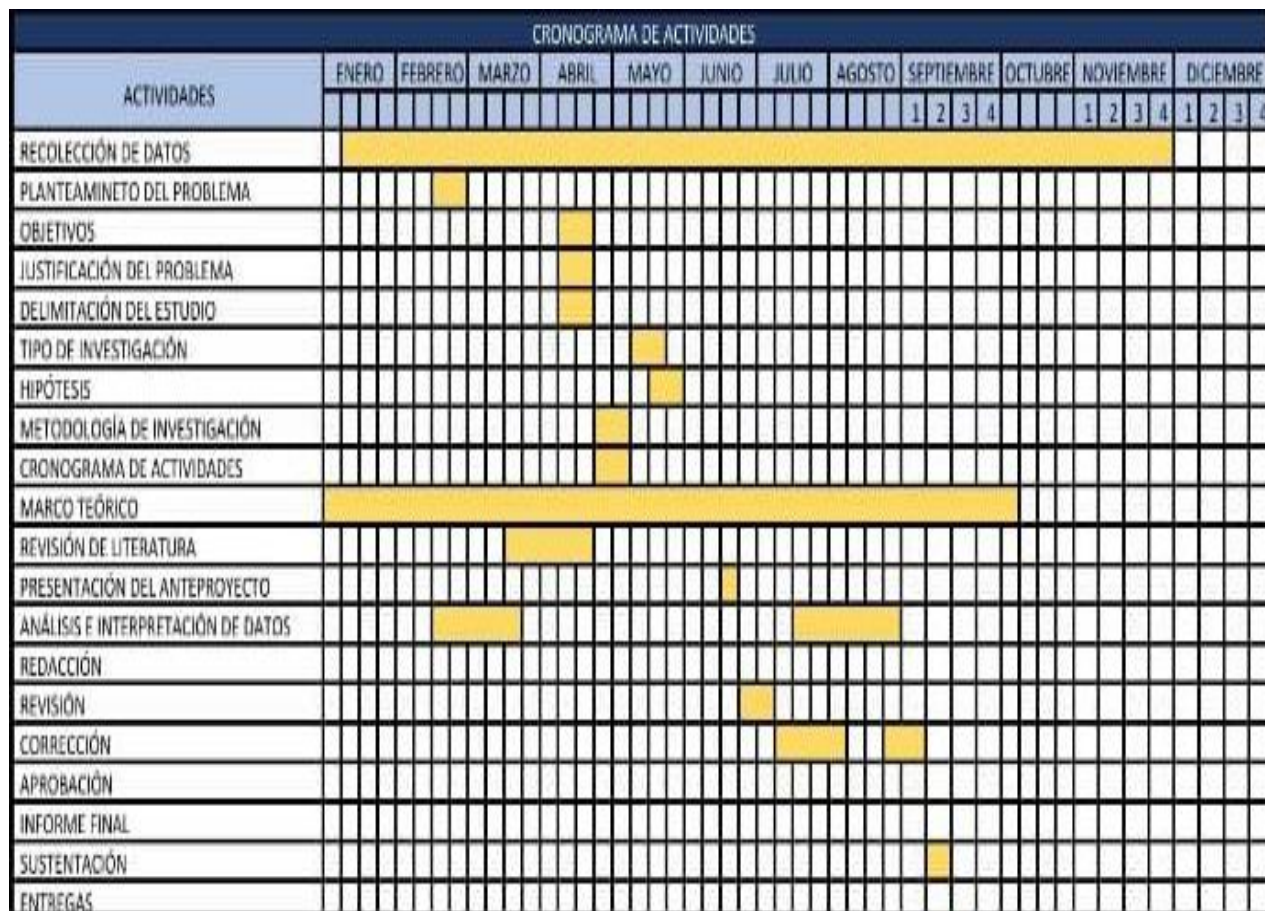
De este modo, el modelo Uppsala será contemplado desde las dos primeras o etapas en la elaboración del proyecto, esto debido a que son las etapas que contemplan el comercio a través de operaciones directas entre las partes involucradas sin intermediario alguno o creación de sucursal. Teniendo en cuenta que el proyecto está basado en un plan de exportación, solo se contemplará el modelo desde las etapas mencionadas anteriormente, esto con el fin de dar el enfoque adecuado al modelo y al proyecto.

5 Metodología:

Método analítico-sintético:

Nuestra investigación tendrá una metodología analítica sintética dado que se estudiará el mercado de caucho, a través del análisis sistemático e individual de los mercados de Brasil y Colombia, examinando meticulosamente la información comercial de cada país. Para luego integrar de manera sintética ambos estudios y así observar integralmente la oportunidad comercial de este producto.

6 Cronograma de actividades



7 Descripción del producto

7.1 Aspectos generales sobre el caucho

El caucho es una de las materias primas más utilizadas en la actualidad porque tiene variedad de usos y propiedades que lo hacen atractivo para diversas industrias en todo el mundo.

Principales productores a nivel mundial:

Según el Observatorio de Complejidad Económica, (2019), el caucho es el producto número 261 más comercializado del mundo, en 2019 los principales exportadores fueron Tailandia 31.0% (4.24mm), Indonesia 28.2% (3.85 mm),

Vietnam 7.91% (1.08mm) Costa de marfil 7.89% (1.08mm) y Malasia 7.68% (1.05mm).

7.1.1 Ficha técnica

Tabla 1.

Ficha Técnica Caucho TSR-20

Propiedades (Resistencia)	Caucho TSR-20
Tracción	Excelente
Desgarre	Muy bueno
Abrasión	Muy bueno
Deforme permanente después de comprensión	Muy bueno
Resiliencia	Excelente
Flexión	Muy bueno
Aire	Mediocre
Luz	Débil
Ozono	Mediocre
Calor	Débil
Propagación al fuego	Mediocre
Frío	Muy bueno
Aceites y productos petroleros	Nulo
Solventes alifáticos	Nulo
Solventes aromáticos	Nulo
Cetonas	Bastante bueno
Solventes clorados	Nulo
Ácidos fuertes	Bastante bueno
Impermeabilidad a gases	Mediocre

Tabla 1 Ficha Técnica Caucho TSR-20

7.2 Características

Hoy en día, se producen una gran variedad de productos de caucho para usos muy diferentes. El caucho es muy utilizado en la fabricación de neumáticos, llantas, productos impermeabilizantes y aislantes, debido a sus propiedades elásticas y resistencia a ácidos y álcalis. Es impermeable al agua, la temperatura y el aislante eléctrico por excelencia. (Wiki.ead.pucv.cl, 2010)

El caucho natural es extraído del sangrado de la corteza de varias moráceas y euforbiáceas intertropical entre las que se destaca la *Hevea Brasilienses*, Este árbol alcanza una altura de 20 m 30 m, es recto y cilíndrico, de 30 a 60 cm de diámetro, de color blanco coloidal o crema, tiene gránulos de caucho colgantes con una densidad de 0.973 a 0.979; El látex es abundante hasta los 25 años de edad del árbol, y también es un material muy utilizad

o en diversas industrias gracias a sus dos excelentes propiedades de elasticidad y resistencia. (Cental, 2018)

En la actualidad en Colombia el caucho natural se produce en diferentes presentaciones, de las cuales las más importantes son: El látex, el caucho en lámina, el caucho ripio y el caucho granulado.

La cadena de producción incluye la siembra de árboles de caucho, el control de plagas y enfermedades, la recolección del látex obtenido después del golpeteo del tallo, la realización de ranuras en forma de V y su posterior descomposición, filtración y acidificación, coagulación, laminación, secado y acondicionamiento del látex, hasta obtener caucho natural.

7.3 Ciclo productivo del caucho

Los árboles de caucho se plantan en tierras bajas tropicales con elevaciones que oscilan entre 0 y 1200 metros. Para obtener los mejores resultados, el número de días de lluvia debe estar entre 100 y 150 días al año, la humedad entre el 60% y el 80%, y la temperatura media anual debe estar entre 23 ° C y 30 ° C, o unos 25 ° C razonables. Cree. temperatura. Además, es importante que las áreas de plantación tengan más de 1.500 horas de sol al año y una velocidad máxima del viento de 50 km/h.

7.4 Beneficios y usos

En comparación con el látex vulcanizado, el látex sin curar tiene muy pocas aplicaciones. Se utiliza en cemento, cinta negra o aislante, cinta de enmascarar y como aislante para mantas y zapatillas. El caucho vulcanizado tiene muchos otros usos. Debido a su resistencia al desgaste, el látex blando se utiliza en neumáticos de autos, neumáticos de motos y correas de transmisión; Se usa caucho duro para hacer la carcasa para el equipo de bombeo y se usa una manguera flexible para perforar con lodo abrasivo.

Gracias a su versatilidad, se utiliza para la fabricación de mangueras, neumáticos y carretes para una amplia variedad de máquinas, desde maquinaria para descargar ropa hasta las instaladas en prensas. Debido a su flexibilidad, se utiliza en muchos tipos diferentes de mecanismos, en casos para reducir vibraciones. Relativamente impermeables, se utilizan para hacer conductos, globos y colchones. Su resistencia a líquidos como el agua y a la mayoría de los productos químicos líquidos se utiliza en la fabricación de atuendos impermeables, trajes de baño, embarcaciones químicas y médicas, revestimientos de tanques, máquinas de tratamiento y baños de trenes. Debido a su gran característica de aislar a la

electricidad, el látex blando se usa en materiales aislantes, guantes de protección, calzado y frazadas, y el caucho duro se usa en forros de teléfonos, componentes de radio, medidores y herramientas eléctricas. El alto coeficiente de fricción del caucho se usa en superficies secas y bajo en superficies húmedas de correas y cojinetes lubricados con agua en bombas de pozos profundos. (Minería, 2016)

Debido a que el caucho sintético es un producto que se destaca por un rápido desgaste y rigidez relativa, a lo largo de los años la producción y uso del caucho natural ha ido aumentando considerablemente, pues tiene numerosos beneficios y características fisicoquímicas que lo hacen único, como, por ejemplo: Alta elasticidad, alta resistencia al desgaste, alto poder adhesivo, calentamiento interno, etc...

Es por esto que para diferentes industrias como: Mecánica, aeronáutica, medica, textil, manufacturera, farmacéutica, entre otras, el caucho natural cumple un papel esencial.

Usos del caucho natural:

- 67% llantas (transporte pesado, aviones y transbordadores espaciales).
- 11% látex (guantes, recubrimientos, hilos).
- 8% automotriz (soportes, mangueras, fuelles).
- 5% calzado (suelas, adhesivo).
- 3% adhesivos.
- 2% aplicación médica.
- 4% otros (ingeniería, mangueras)

Además, es importante destacar que una vez terminada la vida útil del árbol de caucho su madera puede ser utilizada para la fabricación de cajonería, tableros, muebles, juguetería, lápices, pisos, puertas.

8 Grados TSR

Según el estándar internacional de calidad, El Látex TSR se clasifica en grados los cuales se categorizan en función al contenido de impurezas, nitrógeno, fragmentos volátiles, plasticidad, retención de color y viscosidad (Tabla 1).

Tabla 2.

Grados TSR-20

Variables	Grado					
	TSR-CV	TSR-L	TSR-5	TSR-10	TSR-20	TSR-50
Impurezas retenidas por un tamiz con número de malla 325 (% máximo en peso)	0,05	0,05	0,05	0,1	0,2	0,5
Contenido de cenizas (% máximo en peso)	0,6	0,6	0,5	0,75	1	1,5
Contenido de nitrógeno (% máximo en peso)	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6
Materias volátiles (% máximo en peso)	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
PO: Plasticidad rápida Wallace (valor inicial mínimo)	-	30	30	30	30	30
PRI: Índice de retención de plasticidad (% mínimo)	60	60	60	50	40	30
Límite de color (escala Lovibond, máximo)	-	6.00	-	-	-	-

Viscosidad
Mooney 60±5

Tabla 2 Grados TSR-20

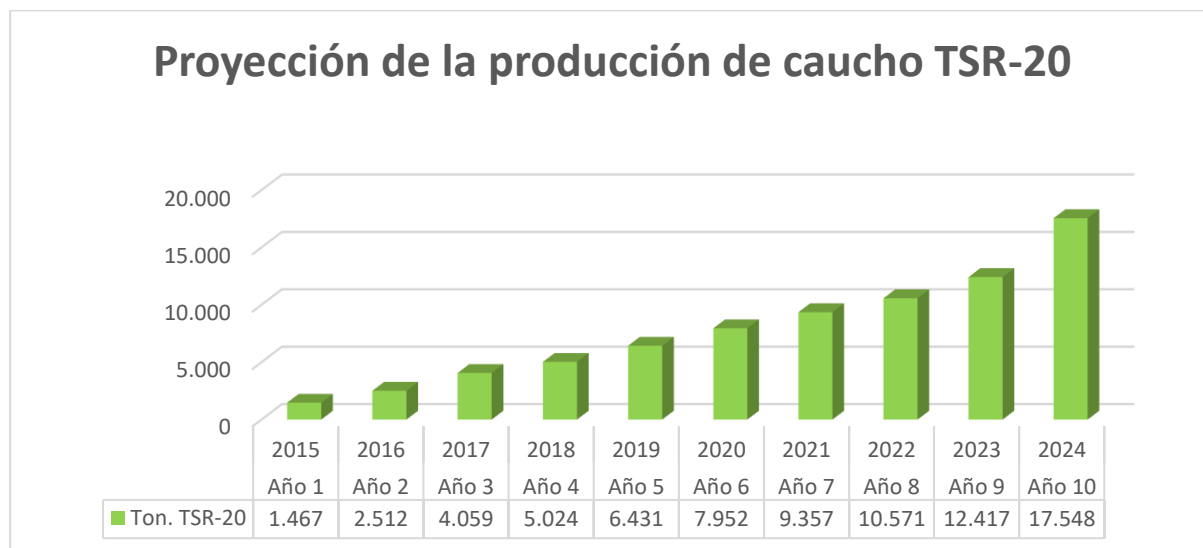
Caucho para exportar:

Caucho técnicamente especificado -20, elegimos esta variedad de caucho natural pues Brasil actualmente presenta un alto déficit de caucho TSR-20.

Es importante resaltar que en los últimos años Colombia ha tenido un aumento en la producción de este tipo de caucho y se proyecta que éste continúe durante los próximos años.

Gráfico 1.

Proyección de la producción de caucho TSR-20



Gráfica 1 Proyección de la producción de caucho TSR-20

Nota: Adaptada de Proyección de la producción de caucho TRR-20, Compañía

Cauchera Colombiana

Por otro lado, es importante destacar el aumento de las exportaciones de esta variedad de caucho en los últimos años.

Tabla 3.

Exportación Colombiana Caucho TSR 2017-2018

Kilos		Valor en pesos	
2017	2018	2017	2018
838.789	3.339.898	3.356.592.159	13.574.008.595

Tabla 3 Exportación Colombiana Caucho TSR 2017-2018

8.1 Proceso de extracción, producción y almacenamiento del caucho TSR-20

Para el proceso de producción de caucho TSR o técnicamente especificado se necesita como materia prima el caucho en coágulos el cual se recibe de plantaciones y que posteriormente se almacena durante 20 a 30 días siendo este el tiempo adecuado para su maduración.

Ilustración 1.*Coágulos de Caucho Natural**Ilustración 1 Coágulos de Caucho Natural*

Nota: Reproducida de Compañía Cauchera Colombiana

Coágulos los cuales son recibidos en planta para ser procesados en la presentación más adecuada para su transporte y manipulación, para de esta manera no superar los 50 kg. Seguido de esto se lleva el proceso de trituración el cual busca reducir el coágulo hasta aproximadamente 2 cm de diámetro.

Después de la trituración el paso siguiente es el lavado en el cual se retiran partículas de arena, tierra, hojas, etc. Para realizar este proceso se necesitan tanques de agua que cumplan con el proceso de agitación por recirculación, además es recomendable realizar el proceso de limpieza y lavado en diferentes etapas.

El siguiente proceso es el paletizado por el cual se obtiene pallets de tamaños homogéneos que garantizan un mejor proceso de secado y prensado, una vez los trozos de coágulos alcanzan las dimensiones deseadas son llevados al proceso de secado en horno en donde se obtiene el color característico de este tipo de caucho.

Ilustración 2.

Prensado del Caucho Natural



Ilustración 2 Prensado del Caucho Natural

Nota: Reproducida de Compañía Cauchera Colombiana

El siguiente paso es el que da como resultado pacas compactas uniformes de 33,33 kg, 70 cm de largo, 35 cm de ancho y 18 cm de alto. Estas balas se empacan en bolsas de polietileno de baja temperatura, el embalaje está destinado a reducir la contaminación y prevenir que las balas se peguen durante el almacenamiento.

Ilustración 3.

Balas Compactas de Caucho



Ilustración 3 Balas Compactas de Caucho

Nota: Reproducida de Compañía Cauchera Colombiana

El almacenamiento de las balas de caucho TSR-20 debe realizarse sobre estibas de madera o de plástico lo cual evita el contacto directo con el suelo dicho contacto puede generar problemas como humedad moho y hongos en el producto. (Ficha técnica para la producción de caucho técnicamente especificado, 2009)

Ilustración 4.

Embalaje



Ilustración 4 Embalaje

Nota: Reproducida de Compañía Cauchera Colombiana

9 Estudio de mercado oferente

9.1 Oferta mundial

Ilustración 5.

Oferta mundial caucho natural

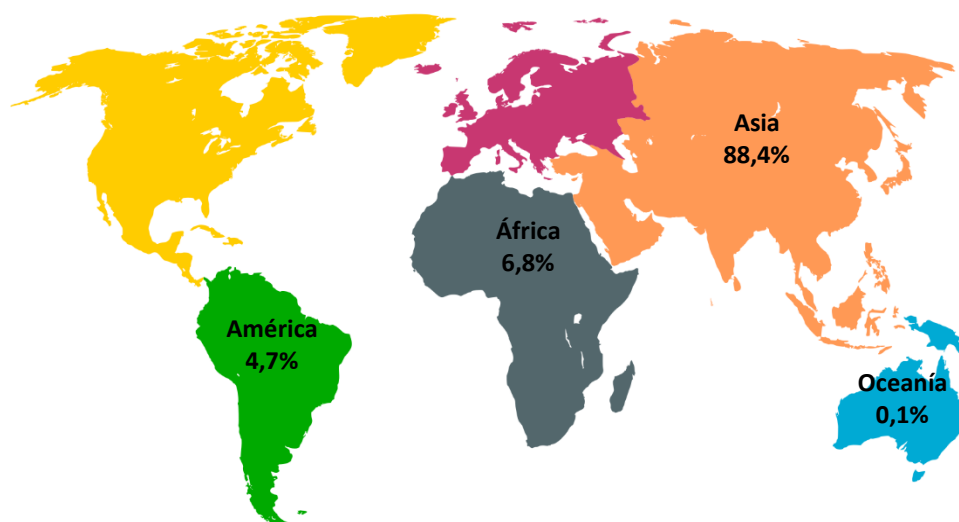


Ilustración 5 Oferta mundial caucho natural

Nota: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2019), con el fin de reinterpretar las cifras con una ilustración.

Comparación principales países productores a nivel mundial 2011 vs 2019

Tabla 4.

Principales Países Productores de Caucho Natural en el 2011

Nº	País	Producción (Toneladas)
1	Tailandia	3.348.900
2	Indonesia	3.348.400

3	Malasia	996.673
4	India	891.344
Nº	País	Producción (Toneladas)
5	Vietnam	811.600
6	China	765.000
7	Costa de marfil	231.451
8	Brasil	164.498
9	Sri Lanka	158.198
10	Nigeria	143.500
67	Colombia	

Tabla 4 Principales Países Productores de Caucho Natural en el 2011

Tabla 5.

Principales Países Productores de Caucho Natural en el 2019

No.	País	Producción (Toneladas)
1	Tailandia	4.839.952
2	Indonesia	3.448.782
3	Vietnam	1.185.157
4	India	1.001.405
5	China	839.909
6	Côte d'Ivoire	664.695
7	Malasia	639.830
8	Filipinas	431.675
9	Guatemala	350.501
10	Myanmar	264.943
	Colombia	13.107

Tabla 5 Principales Países Productores de Caucho Natural en el 2019

9.2 Oferta en Colombia

En 2018, según el Ministerio de Agricultura de Colombia, se sembraron 69.000 hectáreas de caucho natural en el país, siendo las provincias de Meta, Santander, Caquetá, Antioquia y Vichada las regiones más productivas. En el mismo año, Colombia produjo 9.304 toneladas de caucho natural y sus importaciones aumentaron 13%.

En partes de gran producción nacional como Meta, la oferta está representada principalmente por grandes y pequeños productores, mientras que partes de Santander, Caquetá, Antioquia y Guaviare son las regiones económicas; pequeña producción. En los últimos años, divisiones como Santander y Meta han ingresado al sector del comercio exterior en países como Perú, Ecuador y Chile.

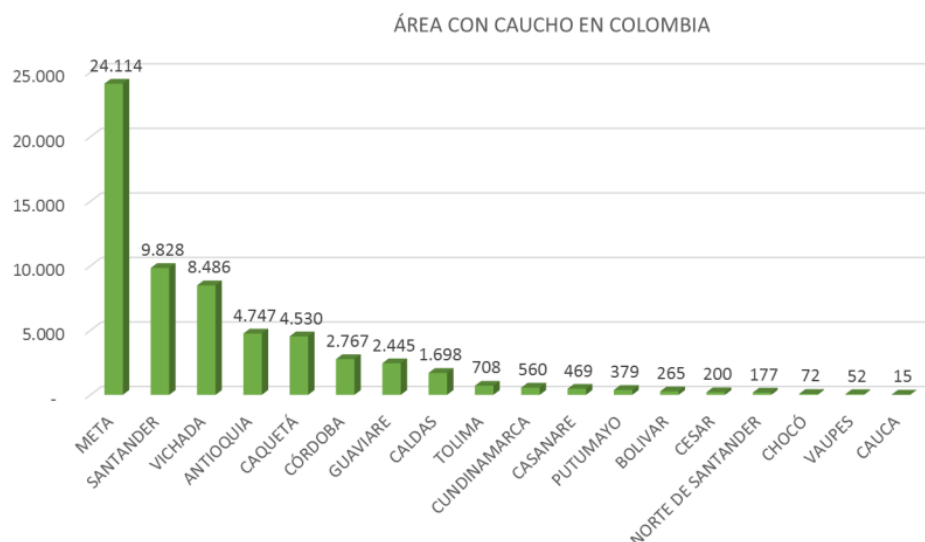
El cultivo de caucho es un proceso productivo que puede tardar hasta 35 años, lo cual hace de este cultivo una plantación sostenible, dado que no es necesario talar el árbol para el proceso de extracción del caucho, también es un cultivo que genera mucho empleo tanto directo como indirecto.

Actualmente, la producción de caucho en Colombia es un proceso que requiere altos costos en comparación con otros países, como una gran cantidad de mano de obra debido a la falta de tecnología para extraer el látex, además, no todos los empleados están capacitados. este producto. mano de obra, lo que significa que muchas tierras aptas para el cultivo del caucho no pueden ser explotadas.

El proceso de producción de caucho puede verse afectado por factores climáticos como lluvias intensas o sequía, lo que hace que la zona de producción no cuente con las condiciones óptimas para el cultivo de este material, factor que afecta mucho al bosque. La siembra es una plaga que se debe evitar. de las áreas cultivadas.

El gobierno nacional ha otorgado apoyos, incentivos y financiamiento a este sector como forma de apoyo a la producción de caucho natural colombiano para garantizar la producción de una materia prima de calidad.

9.3 Oferta en zona producido



Nota: Adaptado de Área con Caucho en Colombia, Censo Cauchero nacional, 2015.

Sobre el caucho y su producción en Colombia, el caucho no ha sido un producto con el protagonismo debido, sin embargo, gracias al comportamiento cada vez más importante del caucho y su participación en el mercado en sectores económicos cada vez más demandados; especialmente el sector industrial, que también crece cada día más y de manera más acelerada que otros sectores. De este modo, en los últimos 15 años el caucho en Colombia ha cobrado más protagonismo, aumentando anualmente las hectáreas dedicadas a esta actividad y del mismo la producción en toneladas, incluso ampliando la producción a nuevos departamentos dentro del país.

Tabla 6.
Producción caucho natural Colombia 2015-2018

Departamentos	Área(ha)				Producción (tn)				Rendimiento(tn/ha)			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
Meta	18.700	20.000	23.000	25.000	1.400	1.600	2.000	2.150	1,3	1,4	1,4	1,4
Santander	7.400	8.000	8.200	9.000	600	1.200	1.400	1.450	1,2	1,3	1,4	1,4
Caquetá	6.100	6.200	6.500	6.700	700	800	1.000	1.100	1,2	1,3	1,4	1,4
Antioquia	5.000	5.500	5.700	6.000	336	700	900	950	1,2	1,3	1,4	1,4
Vichada	5.100	5.300	5.500	5.700	0	0	100	150	0	0	1,4	1,4
Córdoba	2.800	3.000	3.100	3.500	100	150	300	350	1,3	1,3	1,4	1,4
Otros	8.900	11.000	12.000	13.100	445	1.050	1.300	1.350	1,2	1,2	1,4	1,4
Total	54.000	59.000	64.000	69.000	3.581	5.500	7.000	7.500	1,2	1,3	1,4	1,4

Tabla 6 Producción caucho natural Colombia 2015-2018

El crecimiento tanto de las hectáreas y las toneladas producidas se debe a grandes esfuerzos del gobierno para incentivar la cadena productiva del caucho en el país, esto a través de acuerdos sectoriales que permitieron que los productores recibieran beneficios como subsidios para así promover la siembras y el cultivo del caucho en los diferentes departamentos. Además del incentivo gubernamental, el apogeo del sector industrial en los últimos años dentro del país hizo que se replanteara la situación cauchera en el país ya que, según el ministerio de agricultura y el censo cauchero de Colombia, hasta el 70% del caucho dentro del país es importado,

generando un déficit comercial en la balanza cauchera del país y por ende un sobrecosto a la hora de hablar del aparato productor del caucho.

Tabla 7.
Importaciones de Caucho y sus Derivados

Partida Arancelaria	Descripción	Toneladas		Valor en pesos	
		2017	2018	2017	2018
4001100000	Látex de caucho natural, incluso prevulcanizado	8.770	9.304	43.514.296.346,00	\$ 38.496.903.610,00
4001210000	Hojas ahumadas de caucho natural	173	232	\$ 266.008.764,00	\$ 286.300.492,00
4001220000	Cauchos técnicamente especificados (TSNR)	42	45	\$ 26.297.221.160,00	\$ 38.960.798.259,00
4001291000	Hojas de crepe de caucho natural	4.650	8.128	\$ 294.877.001,00	\$ 292.015.973,00
4001292000	Caucho natural granulado Re aglomerado	26	25	\$ 972.682,00	\$ -
4001299000	Los demás cauchos naturales, en otras formas.	0	0	\$ 1.126.384.494,00	\$ 1.126.189.810,00
4001510000	Guantes de caucho vulcanizado sin endurecer, para cirugía.	36	19	\$ 20.094.361.273,00	\$ 24.168.080.379,00
Total		13.697	17.753	\$ 91.594.121.714,00	\$ 103.330.288.523,00

Tabla 7 Importaciones de Caucho y sus Derivados

Colombia cuenta con un sector externo muy amplio y a la vez muy diversificado, sin embargo, el déficit en la balanza comercial del caucho es evidente, pues las importaciones hechas por Colombia en los últimos años son de gran valor y tamaño, valor que supera con creces el valor de exportaciones en el país y muestra una situación atípica dentro de un país con un gran sector agricultor. Se puede ver que, en su gran mayoría las cuentas más grandes son aquellas que vienen del caucho en estado natural, lo cual es preocupante ya que se dispone de la posibilidad de tener este material desde el país importador.

Tabla 8.

Exportaciones de Caucho y sus Derivados

Partida Arancelaria	Toneladas Descripción	Valor en pesos			
		2017	2018	2017	2018
4001100000	Látex de caucho natural, incluso prevulcanizado	1.738	548.746	\$ 26.434.418,00	\$ 1.396.679.932,00
4001210000	Hojas ahumadas de caucho natural	838.789	3.339.898	\$ 3.656.592.159,00	\$ 13.574.008.595,00
4001220000	Cauchos técnicamente especificados (TSNR)	0	2.000	\$ -	\$ 9.336.435,00
4001291000	Hojas de crepe de caucho natural	21.871	1.237	\$ 92.357.156,00	\$ 3.448.417,00
4001299000	Los demás cauchos naturales, en otras formas.	312	21.601	\$ 7.646.615,00	\$ 554.968.866,00

4001510000	Guantes de caucho vulcanizado sin endurecer, para cirugía.	52.154	16.014	\$ 5.975.193.491,00	\$ 1.703.075.377,00
Total		914.864	3.929.496	\$ 9.758.223.839,00	\$ 17.241.517.622,00

Tabla 8 Exportaciones de Caucho y sus Derivados

Nota: Ministerio de Agricultura.

9.4 Análisis de la competencia local e internacional (productos sustitutos)

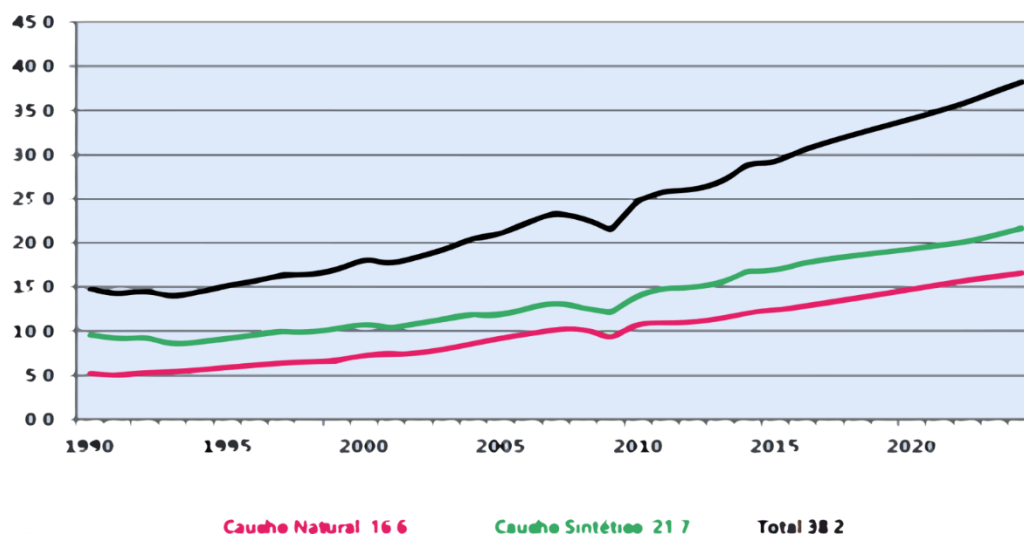
El caucho sintético es el sustituto más directo del caucho natural, se produce utilizando materiales derivados del petróleo.

Este tipo de caucho es menos resistente a la tracción, sin embargo, son más resistentes a los solventes orgánicos, aceites y grasas, petróleo y sus derivados, también su agotamiento por el calor es menor que el caucho natural y tiene bajos índices de permeabilidad frente a los gases.

Es más fácil de obtener debido a que es producido de manera artificial, es flexible a bajas temperaturas y tiene buen desempeño en ambientes extremos.

Gráfico 2.

Consumo mundial Caucho Natural y Sintético

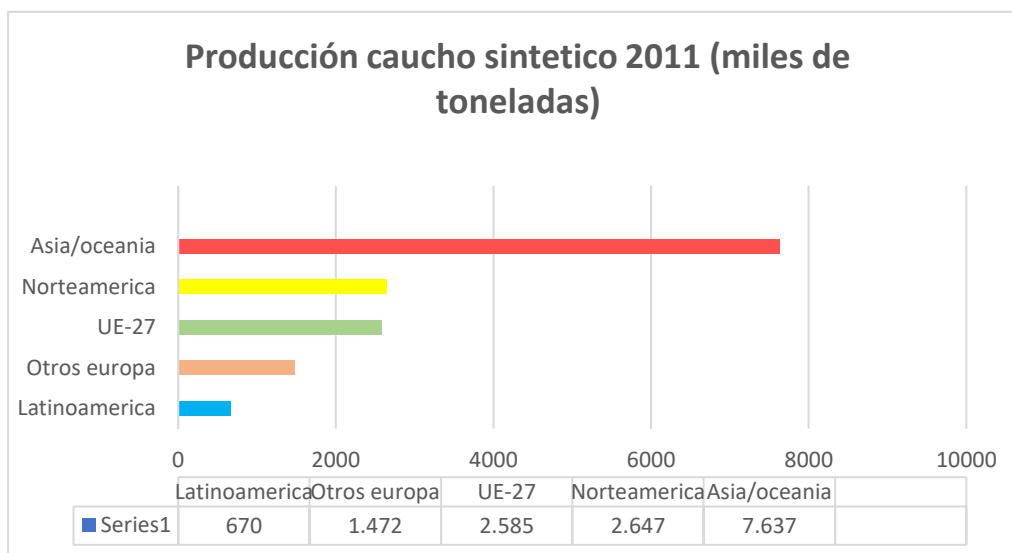


Gráfica 2 Consumo mundial Caucho Natural y Sintético

Nota: Se realizó una adaptación de los datos obtenidos en Cadena caucho indicadores, Ministerio de agricultura, pag.7, 2019.

Gráfico 3.

Producción Caucho Sintético 2011



Gráfica 3 Producción Caucho Sintético 2011

Nota: Se seleccionó esta gráfica para ilustrar la producción de caucho sintético en el año 2011. Adaptado de Producción Caucho Sintético 2011, FAO- Faostat, 2011.

8.5 Comercio intraindustrial

El comercio intraindustrial puede ser definido como la exportación e importación simultánea de bienes que pueden ser agrupados en la misma actividad industrial con intensidades de factores similares. (Servente & Sosa, 1993-2000) (Blanes, 1997)

“Es la totalidad de las exportaciones e importaciones de productos que se comercian en dos vías, excluyendo aquellos para los cuales se constatan grandes déficits o superávits comerciales” (Sosa, 2003)

El 50% del comercio de productos que se manufacturan entre Colombia y sus socios comerciales es de carácter intraindustrial, ya que una amplia variedad de industrias presenta altas proporciones de CII. Se destacan aquellas actividades industriales relacionadas con los sectores del caucho, textiles, cuero, plásticos y químicos industriales.

La producción nacional es de 5 mil toneladas aproximadamente; volumen que cubre el 20% de la demanda nacional y el excedente es cubierto por importaciones de Brasil y Guatemala principalmente. (Agricultura, 2018)

Gráfico 4.

Exportaciones del sector plástico y caucho 2018



Gráfica 4 Exportaciones del sector plástico y caucho 2018

Nota: Adaptado de datos de DANE, Procolombia, 2019.

Los principales productos colombianos importados por Brasil son:

Combustibles, plásticos, caucho natural, grasas, hierro y acero, vidrio, productos químicos, papel, maquinas eléctricas y productos cerámicos.

En el año 2011 las exportaciones de Colombia a Brasil de caucho natural y sus manufacturas tuvieron un aumento del 18,9%.

Para este mismo año el caucho natural ocupó el tercer puesto, después de los combustibles y plásticos, en las importaciones brasileñas desde Colombia, con un valor de 91 millones de dólares, esto representó el 6,5% del total de importaciones que hizo Brasil a Colombia. (Brasil M. d., 2012)

Y para el año 2015 Brasil fue el destino número 15 en las ventas externas del sector cauchero en Colombia, según valor FOB, con USD 226.513, según el Sistema De Inteligencia Comercial de Legiscomex.

Según Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) En los primeros meses de 2019 Brasil importó 40,9 mil toneladas de caucho natural, de las cuales 90% procedía de Asia, principalmente de países como Indonesia, Malasia, Tailandia y Vietnam, pues como vimos anteriormente son los principales productores a nivel mundial.

Una publicación para la revista de Economía Mundial, llamada “Una investigación de la evolución del comercio Intraindustrial en la relación Brasil-MERCOSUR en el periodo 1996-2005: ¿Qué dicen los datos? En este estudio se concluyó que los productos más importantes en la pauta del comercio entre Brasil y MERCOSUR son: Cereal, combustibles minerales, productos químicos, plásticos, cauchos, reactores nucleares, maquinas, materiales eléctricos y vehículos automotores, pues estos tenían mayor índice de CII entre Brasil y MERCOSUR. (Curzel, Montoro, & Vartaniam, 2010). Recordemos que Colombia actualmente hace parte de los estados asociados a MERCOSUR.

De esta forma podemos concluir que el comercio de caucho natural entre Colombia y Brasil es posible gracias al comercio-intraindustrial, pues estos dos países están importando y exportando bienes de la misma industria.

10 Estudio de mercado demandante

10.1 Demanda global

China es el mayor consumidor de caucho a nivel mundial, seguida de Estados Unidos y Alemania. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura

y la Alimentación (FAO), la demanda de caucho natural es parte de la demanda de caucho sintético para la producción de neumáticos.

Asia representa más del 86 por ciento de la demanda total de caucho de los países en desarrollo, seguido de China se encuentra la India que demanda caucho gracias a la creación de fábricas nacionales y al incremento de la producción de neumáticos, la India y Corea también son importantes consumidores de caucho en este continente, aunque su consumo anual no es tan grande como los países anteriormente mencionados.

Según la BBC News durante el año 2020 la demanda de caucho cayó debido a la imposición de cuarentenas por parte de los países lo que redujo la producción de neumáticos, sin embargo, a medida que las personas iban saliendo de los confinamientos los ciudadanos asiáticos compraron nuevos vehículos debido a la seguridad sanitaria del transporte público lo que disparó nuevamente la demanda de caucho.

El caucho natural es más demandado que el caucho sintético debido a sus propiedades de resistencia, un ejemplo claro es en la elaboración de guantes de látex estos tienen más resistencia al desgarre que los guantes de nitrilo, y en el caso de los neumáticos estos son fabricados con caucho natural debido a su alta elasticidad y resistencia al calor.

10.2 Demanda de Brasil

Actualmente la demanda de caucho natural en Brasil es mucho mayor que la producción nacional, solo se abastece el 35% de la necesidad total del país. El 65% restante es importado de los principales países productores (Indonesia, Vietnam,

Tailandia, etc..). La industria de llantas es la principal compradora de este material, cerca del 80% del caucho natural brasilero es destinado a esta industria.

En 2010, su producción fue de 130.000 toneladas, las exportaciones ascendieron a 7.000 toneladas y el consumo interno fue de 260.400 toneladas. (Brasil G. , 2011)

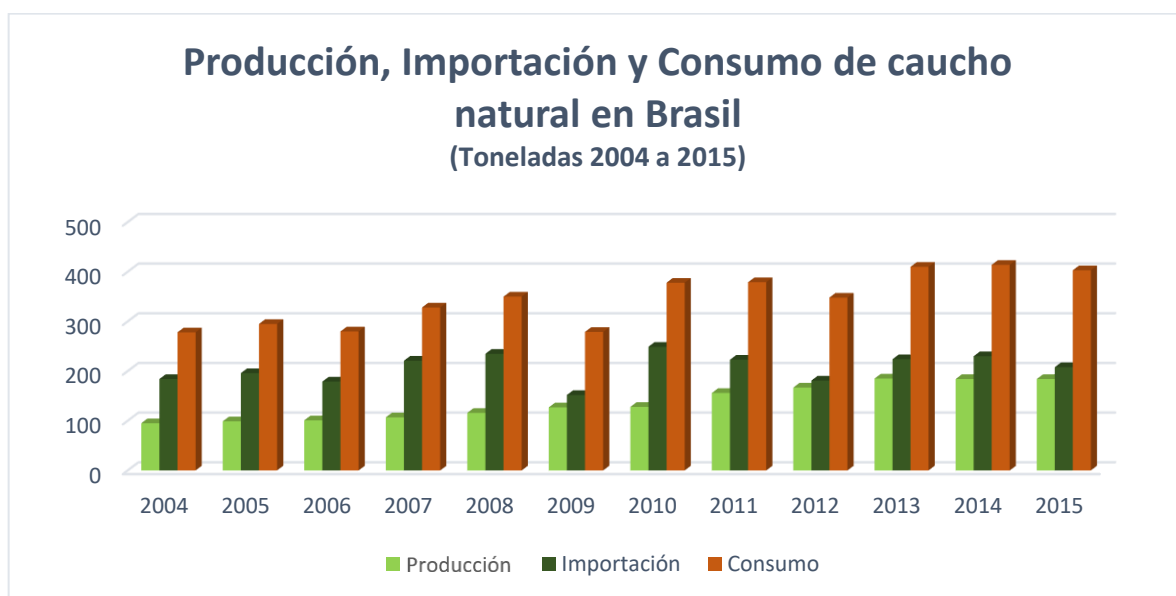
En la actualidad Brasil sigue siendo un país deficitario puesto que produce 178.500 toneladas y su consumo interno fue de 400.000 toneladas.

Brasil actualmente presenta un déficit alto de caucho TSR y latex centrifugado.

Los principales tipos de caucho que importa Brasil son caucho solido también conocido como “Borracha Bloco” (bloque de caucho), látex 60%.

Gráfico 5.

Producción, Importación y Consumo de Caucho Natural en Brasil



Gráfica 5 Producción, Importación y Consumo de Caucho Natural en Brasil

Nota: Adaptado de Producción, importación y consumo de caucho natural en Brasil, MDIC, 2016; IBGE, 2014.

Exportaciones de caucho colombiano técnicamente especificado (Toneladas)

Datos a enero de 2016

Tabla 9.

Exportaciones de caucho TSR colombiano 2016

País destino	2012	2013	2014	2015	2016
Brasil	57	800	40	10	206

Tabla 9 Exportaciones de caucho TSR colombiano 2016

Podemos observar que a lo largo de los años las importaciones de caucho natural que ha realizado Brasil a Colombia han aumentado, demostrando que el caucho natural colombiano permite ayudar en cierta medida a cubrir un porcentaje de la demanda insatisfecha por el mismo Brasil.

10.3 Generalidades de Brasil

Su nombre oficial es República Federativa de Brasil y cuenta con una población estimada IBGE de más de 213 millones de habitantes y su capital es Brasilia (3.1 millones de habitantes), tiene una superficie de 8.511.965 km². Brasil tiene fronteras con todos los países de Suramérica excepto Ecuador y Chile.

Su idioma oficial es el portugués y su moneda usada en el país es el real.

Brasil tiene como forma de estado la República Federal y está formado por 26 estados y el distrito federal de Brasilia. (cooperación, 2021)

Indicadores sociales:

PIB per cápita (2021): \$14.916 \$

Índice de GINI (2019): 53,5

Esperanza de vida (2021): 74,8 años

Crecimiento anual de la población (2019): 0,91%

IDH (Valor numérico/ No orden mundial 2021): 0,57

Estructura del producto Interno Bruto

En 2021, en el primer trimestre, el PIB creció un 1,2% respecto al trimestre anterior. En el primer trimestre de 2021, el PIB fue de 2,05 billones de OMR. Este desempeño positivo se da a pesar del resurgimiento de la pandemia Covid-19, superando las expectativas levantadas por la mayoría de los analistas desde el día del último informe del Banco Central de Brasil.

Desde la perspectiva de la oferta, los tres sectores de la economía crecieron en el primer trimestre de 2021, siendo el sector agrícola el de mayor crecimiento con una tasa de crecimiento trimestral del 5,7%, con un fuerte aumento de la producción de frijol.

El sector industrial creció 0,7%, impulsado por el crecimiento de las industrias de minería y construcción.

Finalmente, el sector servicios creció de forma más discreta un 0,4%.

Desde la perspectiva de la demanda, las exportaciones y la formación bruta de capital fijo (FBCF) aumentaron un 4,6% intertrimestral, lo que contribuyó al crecimiento. (cooperación, 2021)

Situación política:

Brasil es una república federal formada por 26 estados y el distrito federal.

El presidente de la república es elegido por sufragio para un periodo de cuatro años y puede ser elegido una sola vez, al igual que los gobernadores y alcaldes. El presidente de la república actualmente es Jair Messias Bolsonaro desde el 1 de enero de 2019 y el vicepresidente es Hamilton Mourão.

Política exterior:

Brasil es miembro fundador de las Naciones Unidas y es miembro de importantes organizaciones internacionales en el campo de las finanzas y el comercio, como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial del Comercio y la Organización Mundial del Comercio. El Banco Interamericano de Desarrollo, que también es miembro del Grupo de los Veinte.

En América Latina, Brasil es miembro de varias organizaciones regionales como OEA, CELAC, ALADI y MERCOSUR.

Gran Bretaña se retiró de la Unión de Naciones Sudamericanas en abril de 2019. (cooperación, 2021)

10.4 Economía de Brasil

Brasil es una de las economías más importantes en los últimos años, llegando a ser la 9 economía más grande según el Fondo Monetario Internacional, Brasil también cuenta con un gran potencial para convertirse en una economía que compita frente a los grandes cambios del mundo y así poder representar al continente en los diferentes aspectos macroeconómicos.

La economía de Brasil se caracteriza en gran medida por su amplia cantidad de recursos naturales y una economía diversificada, es el mayor productor de café del mundo junto con productos como la caña de azúcar y la naranja. Gracias a que más del 45% del país está

cubierto con bosques es un gran productor de madera. En general, la agricultura representa el 40% de las exportaciones, lo que la convierte en una de las más competitivas del país y también una de las más fuertes. Sin embargo, la industria más importante de Brasil es la industria de servicios, ya que es la industria que genera más empleos en Brasil y, al mismo tiempo, la industria que más contribuye al PIB del país con un 64% del total.

Tabla 10.

Repartición actividad económica de Brasil

Repartición de la actividad económica	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (% pib)	9.1	20.0	70.9
Valor añadido (%pib)	5.9	17.7	62.9
Valor añadido (crecimiento en %)	2.0	-3,5	-4,5

Tabla 10 Repartición actividad económica de Brasil

El alto valor de los servicios en Brasil se debe a la gran diversificación de estos, de este modo cuenta con gran participación en servicios en el área de la aeronáutica y en el sector de telecomunicaciones.

Sobre el sector externo podemos ver el crecimiento que ha tenido Brasil en su balanza comercial en los últimos 6 años, logrado tener más participación sobre el PIB del país. Esto se logró a través de estrategias que incentivaron el comercio internacional y el aumento de producción nacional para el exterior

Tabla 11.

Balanza comercial de Brasil

Brasil-Balanza comercial	
Fecha	Balanza comercial
2020	38.173,7 M
2019	36.635,4 M

2018	42.930,1 M
2017	53.285,3 M
2016	37.782,2 M
2015	10.854,4 M
2014	-10.579,9 M
2013	-6.417,0 M
2012	7.144,7 M
2011	13.704,2 M
2010	7.828,3 M

Tabla 11 Balanza comercial de Brasil

Las grandes variaciones se deben a que se produjo un decrecimiento de las exportaciones de Brasil y a su vez la disminución de la demanda y el consumo interno provocaron una reducción en las importaciones del país, provocando una inestabilidad en el comercio externo, sin embargo, las medidas tomadas lograron mantener un margen de acción para así lograr que se estabilice con el paso de los años.

10.5 Acuerdos o tratados vigentes con Colombia

El intercambio comercial entre Colombia y Brasil ha venido aumentando en los últimos años, la estabilidad económica y el crecimiento de ambas economías ha facilitado el intercambio comercial entre estas dos naciones. En los últimos años hubo un aumento de las exportaciones de Colombia con destino a Brasil esto se explica principalmente por el incremento de las exportaciones de combustibles, aceites minerales y sus derivados (31,4%), materiales plásticos (29,2%), el caucho y sus manufacturas (18,9%), aire y espacio y la navegación espacial (39%) y, sobre todo, los aceites animales o vegetales (1055,3%), esto según el Ministerio de relaciones exteriores de Brasil.

Uno de los acuerdos más importantes que tiene estas dos naciones es el acuerdo de complementación económica No 72 Colombia Mercosur, suscrito entre los

Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados parte del Mercosur, y el Gobierno de la República de Colombia, el cual entro en vigor con Brasil el 20 de diciembre de 2017. (colombia, 2021)

Adicional a ello el pasado 19 de octubre del año 2021 Colombia y Brasil firmaron siete acuerdos de cooperación en materia de agricultura, aeronáutica, ciencia e investigación, saneamiento básico, e integración entre organismos policiales, de promoción de exportaciones y de capacitación. (colombia, 2021)

Algunos de los acuerdos firmados son:

- Acuerdo de servicios aéreos, firmado por los presidentes Duque y Bolsonaro.
- Memorando de entendimiento de cooperación entre el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento de Brasil. Lo firmaron los ministros de las carteras agropecuarias de Colombia y Brasil
- Memorando de entendimiento entre la Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones, APEX Brasil, y ProColombia

Ahora, uno de los acuerdos que más benefician a Colombia para el tipo de operaciones comerciales con Brasil es el Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59) CAN – Mercosur, ya que este acuerdo da el marco necesario para algunas operaciones de comercio exterior; Por un lado, el acuerdo da el marco para preferencias comerciales que se dan y reciben entre países, preferencias que pueden ser bilaterales, automáticas y progresivas; Por otro lado, este marco da las preferencias los aranceles que sean aplicables dentro del mismo acuerdo, lo cual permite un alcance parcial en la complementación comercial de los países suscritos.

11 Guía de exportación

11.1 Clasificación Arancelaria:

La partida arancelaria para con la cual se identifica el caucho técnicamente especificado es 4001220000.

11.2 Certificado de origen:

En este caso para obtener el certificado de origen debemos tener en cuenta que nosotros no somos los productores de la mercancía por lo tanto procederemos a obtener el certificado por medio del proceso de autorización del productor a un comercializador.

Este procedimiento se lleva a cabo cuando el exportador no fabrica el producto, en este caso debemos:

a) Crear comercializadora: Ingresar al sistema informático de la DIAN y crear o registrar la empresa y el caucho que vamos a exportar y aportar los siguientes datos:

- Nit
- Dirección
- Razón social
- Ciudad
- Correo electrónico del representante legal, nombre y cedula de ciudadanía

- b) Autorizar comercializador: Mediante la DIAN el productor debe autorizar al exportador mediante una declaración juramentada la comercialización de su producto
- c) Declaración juramentada de origen simplificada: El sistema informático de la DIAN genera la Declaración juramentada de origen simplificada para los exportadores, lo que permite a la DIAN solicitar la emisión de la prueba de origen. (DIAN, 2021)

11.3 Solicitud de vistos buenos

La solicitud de vistos buenos en Colombia se puede encontrar en el apartado de Muisca de la Dian.

Ilustración 6.

Solicitud de vistos buenos

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	4001.22.00.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Caucho y sus manufacturas Caucho natural, balata, gutapercha, guayule, chicle y gomas naturales análogas, en formas primarias o en placas, hojas o tiras. - Caucho natural en otras formas: - - Cauchos técnicamente especificados (TSNR)			01-ene-2007	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2007	...	
MEDIDAS						
Concepto				Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen						
IVA						
Otras tarifas generales						
Gravámenes por acuerdos internacionales						
Medidas de protección comercial						
Régimen de comercio						
Bienes de capital						
Índice Alfabético Arancelario						
Notas de nomenclatura						
Correlativas por apertura						
Correlativas por cierre						
Requisitos Específicos de Origen (REO)						
Documentos soporte						
Características especiales						
Restricciones						
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial						
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial						
Modalidades permitidas						
Descripciones de mercancías						
Documentos soporte por zona de RAE						
Cupos de Mercancia						

Ilustración 6 Solicitud de vistos buenos

Nota: Reproducida de DIAN, MUISCA, 2007.

Si nos dirigimos al apartado de “Documentos soporte” podemos observar que ni en la columna de exportaciones ni de importaciones encontramos el círculo de color verde aprobación, lo cual nos indica que el caucho natural técnicamente especificado de clasificación arancelaria 4001220000 no requiere de ningún visto bueno ni se debe realizar este trámite ante ninguna entidad.

11.4 Términos de negociación internacional INCOTERMS

FOB (Free On Board) – Libre abordó

En este tipo de Incoterm, el vendedor entrega la mercancía a bordo del barco acordado por el comprador en el puerto de destino acordado. El riesgo se supera cuando la mercancía está a bordo y todos los costes corren a cargo del comprador a partir de ese momento. Los riesgos y costos corren a cargo del vendedor hasta el momento en que la mercadería sea cargada en el puerto de embarque. En términos FOB, el vendedor está obligado a transportar la mercancía para exportación, si la hubiera, pero también está exento de cualquier obligación de transportar la mercancía para importación, pagar derechos de importación o realizar trámites aduaneros en la importación. El vendedor también entrega la mercancía en un modo de transporte especificado por el comprador. (DSV, Loài d'Incoterms, 2020)

Tabla 12.

Condiciones de acuerdo del incoterm FOB

Obligaciones del vendedor	Obligaciones del comprador
---------------------------	----------------------------

Preparar, embalar, empaquetar y marcarla mercancía de acuerdo con cómo se haya establecido, en función del transporte.	Realizar el pago que se acordó en el contrato de compraventa.
Transporte y costos de entrega	Contratar y correr con los gastos del transporte de la mercancía hasta el puerto destino.
Obligaciones del vendedor	Obligaciones del comprador
Aportar la documentación necesaria.	Recepción de la mercancía y asunción de los gastos y riesgos en el momento de la entrega por parte del vendedor a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.
Notificación de la entrega de la mercancía al comprador.	
Despacho aduanero de e4xportacion y contar con la documentación necesaria.	
Dado el caso, el vendedor puede contratar el transporte marítimo, pero deberá asumir el costo de éste.	

Tabla 12 Condiciones de acuerdo del incoterm FOB

11.5 Calculo FOB:

Costo de mercancía: Costo unitario 4.064 COP el kilo

33,33 kilos x 240 balas= 7.999 total kilos en el contenedor

7.999 x 4.064= 32.507.936cop valor de la mercancía y 8.174 USD

Envases y embalajes: (pallets, bolsa,): 1 Pallet americano de madera vale \$15.980 x 8

pallets por contenedor = precio de 8 pallets = \$127.843

Polietileno transparente calibre 6, 1 metro = \$10.710, En cada pallet caben 30 balas y vamos a usar 8 pallets entonces el total de balas son 240, para envolver cada bala se necesitan 1.6 metros de plástico, $1.6 \times 240 = 384$ metros de plástico para envolver 240 balas, y 384 metros de plástico equivalen a 4.112.640.

Valor FOB	
Valor FOB en	
pesos	\$41.731.576,67
Valor FOB en	
USD	\$10.432,89

11.6 Procedimiento aduanero

El procedimiento aduanero se refiere a los pasos que deben ser seguidos a la hora de realizar el proceso exportador del caucho TSR al país destino (Brasil), de este modo y gracias a la normatividad colombiana hablamos de los siguientes pasos:

- Registro ante la Cámara de Comercio y la DIAN (RUT), además de la obtención del NIT ya sea como exportador o como productor, ya que toda persona natural o jurídica que se proponga exportar debe registrarse en la Cámara de Comercio donde, a través de un intermediario de servicios empresariales, que le asiste en los trámites que debe realizar, deberá registrar un impuesto único (RUT) ante la Administración General de Impuestos y Aduanas (DIAN) donde aparece como exportador y / o fábrica. Debe operar bajo el sistema común y manejar la liquidación de pagos de acuerdo con la DIAN. También debe cumplir con las obligaciones

tributarias (declaración de IVA, facturas, retenciones, información externa, entre otras).

- Clasificación arancelaria, se debe identificar el caucho TSR según la normatividad y el sistema armonizado de clasificación, de este modo permite identificar los productos en el mercado global. Una vez identificado de manera correcta, el caucho TSR hace parte de la partida arancelaria (40.01.22).
- Envío de cotización y formalización de un modo de pago a través de unos términos de negociación previamente establecidos, en el caso del caucho se usará el FOB, del cual se habló anteriormente.
- Emisión de la factura, la cual tendrá algunos datos necesarios para realizar el procedimiento en aduana, datos como: Valor de la mercancía en dólares, descripción de la mercancía, medio de pago, términos de entrega de mercancía, origen de la mercancía, entre otros.
- Contratación del seguro asignado, así como el transporte establecido en los términos de negociación asignados, todo esto se hará a través de agentes marítimos en el caso del caucho TSR, ya que el INCOTERM seleccionado será FOB. De este modo, y según lo acordado, se realizará la contratación de los agentes asociados.
- Trámite de permisos y autorizaciones del VUCE, ya que se debe estar inscrito en la Ventanilla Única de Comercio Exterior para llenar el Formulario Único de Comercio Exterior (FUCE), el cual permitirá efectuar cualquier trámite que concierna con la exportación del caucho.

- Expedición del certificado de origen, el cual será expedido por la DIAN y que permite verificar el origen de un producto y es uno de los certificados más importantes para exportar a todos los países.
- Solicitud de autorización de embarque (SAE)
- Una solicitud de autorización de exportación es una solicitud de un exportador y debe presentarse en la oficina de impuestos y la dirección de la aduana del país, una solicitud que puede realizar el exportador directamente a través de un corredor de aduanas, y esta autorización es necesaria para la exportación de mercancías.
- Solicitud de autorización de embarque debe presentarse a la dirección del departamento aduanero competente donde se exportarán las mercancías, y esta solicitud es válida por solo un mes al ingresar al área aduanera inicial. La solicitud de autorización de envío se puede enviar en un envío con datos correctos o parciales.
- Inspección aduanera
- La inspección aduanera cumple el fin de revisar a través de la autoridad aduanera, la carga a exportar junto con la verificación de todos los certificados anexados, dentro de los cuales se revisará el origen de la carga, la naturaleza, origen, estado, valor, trámites aduaneros y régimen tributario. La inspección puede ser hecha de dos maneras distintas, ya sea física o documental. De este modo, se evaluará el riesgo a través de la inspección, allí se revisarán documentos y soportes sobre el proceso para ratificar la validez de la carga y la exportación.
- Autorización de embarque

- Siempre y cuando las autoridades competentes en el proceso de autorización den los vistos buenos sobre la carga, la documentación y los procesos realizados, se dará la autorización sobre la carga para su embarque.
- Embarque
- Cuando se cuente con la autorización, la carga podrá ser cargada al medio de transporte estipulado, esto con el fin de realizar el proceso comercial y de exportación.
- Certificación de embarque
- Así como su nombre lo indica es un documento que permite el embarque de la mercancía y valida el proceso de embarque.
- Declaración de exportación definitiva
- Cuando se cuenta con todos los trámites solicitados y documentos de soporte, se puede firmar y diligenciar la Declaración de Exportación (DEX) a través de la DIAN. (Salguero, 2019)

11.7 Documentos soporte:

- Factura de exportación
- Solicitud de autorización de embarque
- Certificado de origen
- Declaración de cambio

Todos los documentos anteriormente mencionados se encuentran en el apartado de anexos.

11.8 Reintegro de divisas

Al devolver moneda extranjera, el exportador debe transferir la moneda extranjera de su envío al mercado cambiario dentro de los seis meses posteriores a

la recepción de la mercadería, correspondiente tanto al monto de moneda extranjera emitida como al monto recibido en la cuenta. (Legiscomex.com)

De acuerdo con el Banco de la República, procesaremos la devolución de moneda extranjera mediante el prepago del envío realizado en el mercado cambiario antes del envío de la mercancía.

Si por causas ajenas a su voluntad el exportador no pudiera realizar la exportación correspondiente, deberá solicitar al Servicio de Cambios Internacionales del Banco de la República una licencia de posesión extranjera. Moneda en el mercado cambiario por un valor. En el monto reembolsado como anticipo, o al saldo después de deducir el valor real de las exportaciones, para enviar al exterior. (Legiscomesx.com)

La garantía no crea ninguna obligación para el exportador más que la entrega, la exportación debe realizarse dentro de los cuatro meses posteriores al pago de la moneda extranjera, para importar la garantía, se debe completar el formulario de cambio. Emitido por el Banco de la República, este documento se encuentra en el anexo.

12 Ruta de exportación

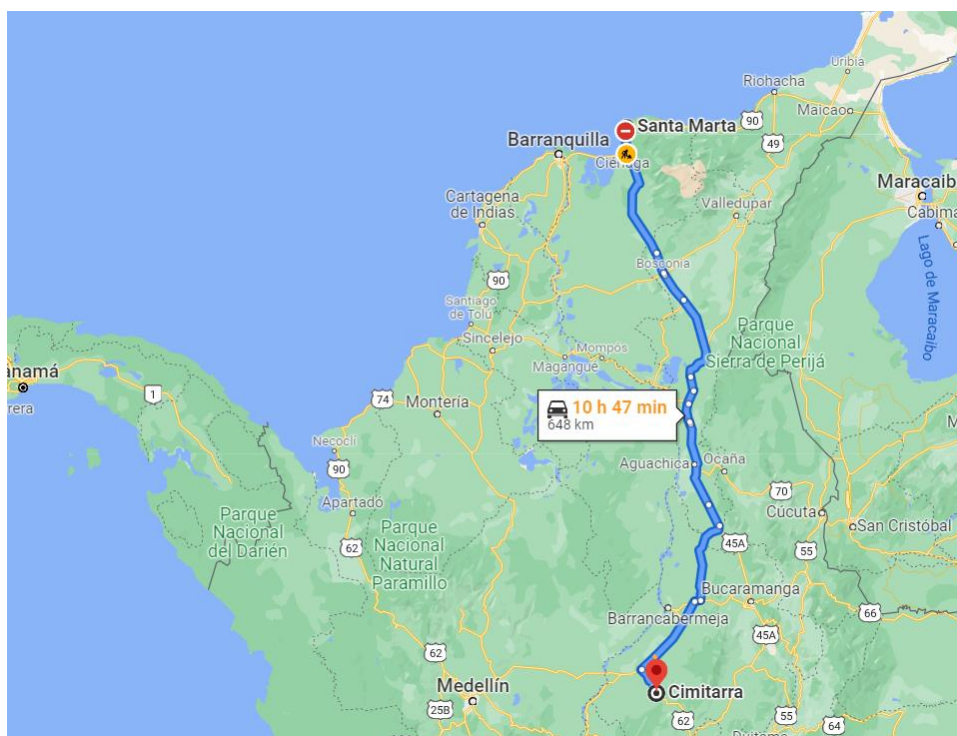
Belo Horizonte: Es la capital del estado de Minas de Gerais, la ciudad tiene el quinto PIB más grande de Brasil, según el diario América Económica como una de las 10 mejores ciudades para hacer negocios en América Latina. Decidimos que la ciudad de nuestro destino sería Belo Horizonte porque, como se mencionó anteriormente, es la capital del estado de Minas de Gerais, como mencionamos que el estado tiene 48 zonas industriales, 11 departamentos comerciales y 33 complejos. (parques, 2019)

Esta información nos permite evidenciar que la región de Minas de Gerais al ser una zona tan industrializada es una zona altamente demandante de materias primas como el caucho para los procesos de transformación.

Nuestro producto saldrá del municipio de Cimitarra Santander Colombia hacia el puerto de Santa Marta Colombia en camiones, este recorrido tendrá una duración de 10 horas y 47 minutos por carretera.

Gráfico 6.

Ruta de exportación 1



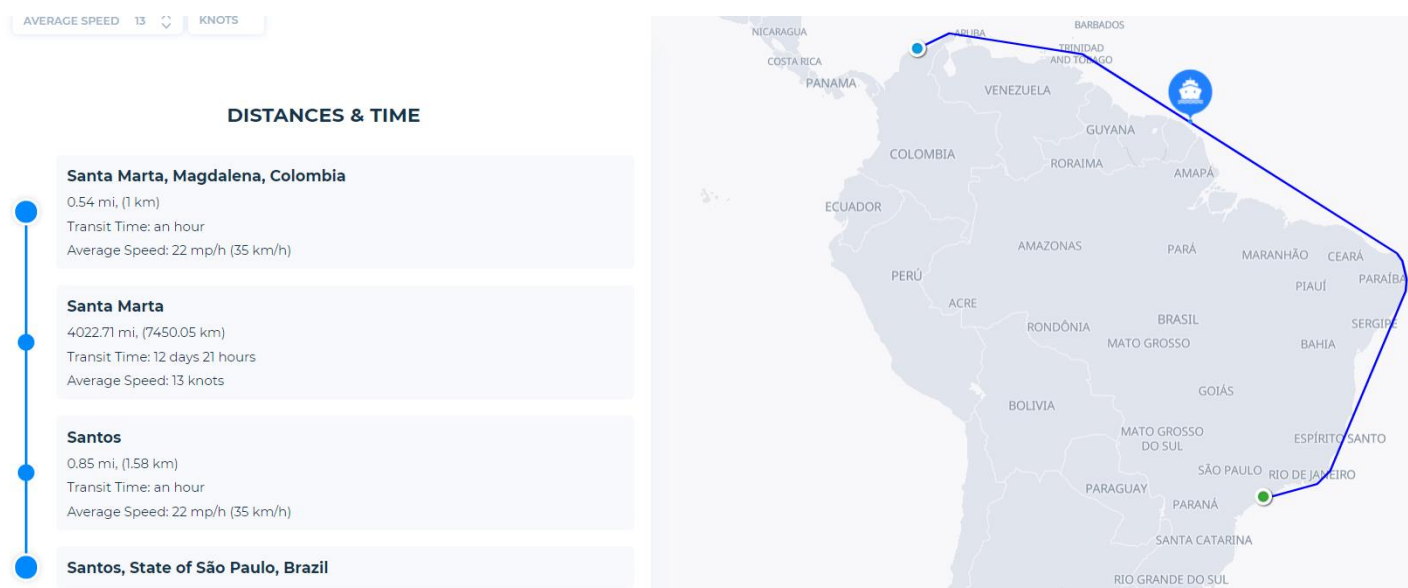
Gráfica 6 Ruta de exportación 1

Nota: Reproducida de Google Maps

Una vez que la mercancía llegue al puerto de Santa Marta será enviado en barco hasta el puerto de Santos, el cual es el más importante de Brasil y el más cercano a Belo Horizonte, este recorrido tendrá una duración de 12 días y 21 horas.

Gráfico 7.

Ruta de exportación 2



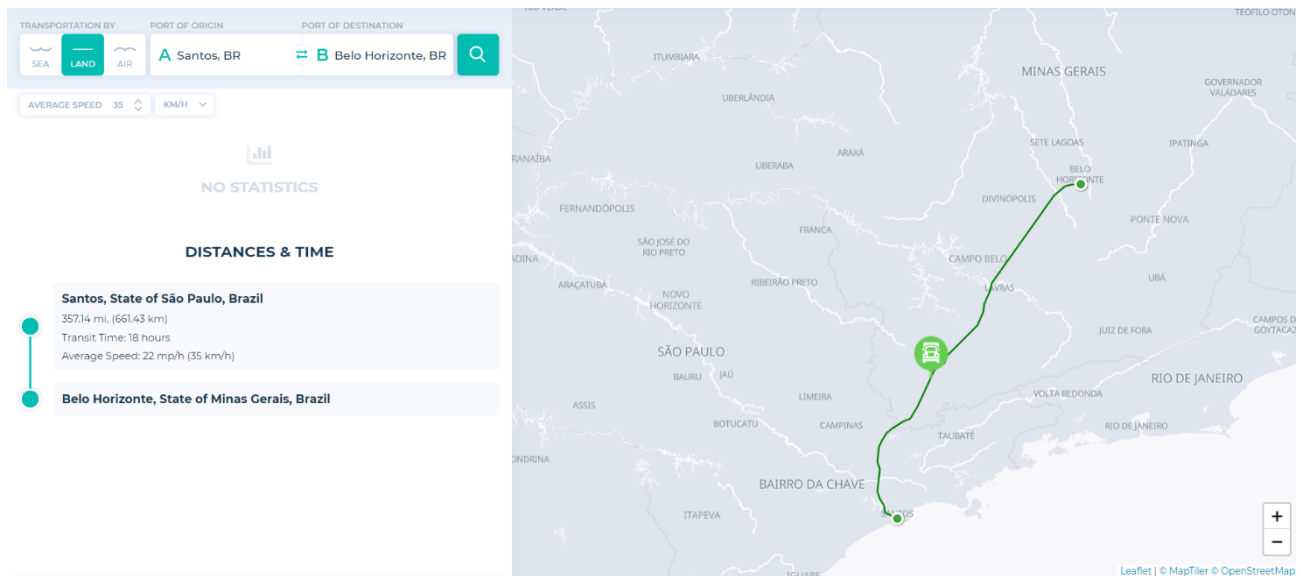
Gráfica 7 Ruta de exportación 2

Nota: Reproducida de Ship to and from anywhere in the world

Finalmente, cuando la mercancía llegue al puerto de Santos será enviada a Belo horizonte en camiones y este último recorrido tendrá una duración de 18 horas. En total la ruta tendrá una duración de aproximadamente 14 días desde el lugar de origen hasta el destino en Brasil, la duración del recorrido no afectará a nuestro producto dado que al ser un producto no perecedero puede tener una gran duración.

Gráfico 8.

Ruta de exportación 3



Gráfica 8 Ruta de exportación 3

Nota: Reproducida de Ship to and from anywhere in the world

13 Conclusiones

- La demanda interna de caucho natural en Brasil es mayor que su producción nacional, pues solo abastece el 35% de la necesidad de éste.
- El sector cauchero colombiano ha tenido en los últimos años un importante crecimiento tanto en su producción como en las exportaciones del caucho natural, lo cual convierte a Colombia en un potencial proveedor para suplir la necesidad interna de caucho que tiene Brasil.
- Actualmente Brasil presenta un alto déficit en la producción de caucho técnicamente especificado (TSR-20), el cual es utilizado para la producción de diversos productos como autopartes, llantas, neumáticos, artículos impermeables y aislantes etc.
- Colombia actualmente se destaca por la calidad del caucho técnicamente especificado y esto se ve evidenciado ya que en el año 2018 se presentó un incremento de 298% en las exportaciones con respecto al año anterior.
- Para el óptimo cultivo del caucho se necesita de condiciones climáticas específicas como una humedad de entre 60% y 80%, y un clima de entre 25° y 30°, Colombia en los principales departamentos productores de caucho cuenta con estas condiciones durante todo el año, lo cual garantiza una óptima producción.

14 Bibliografía

- Agricultura, M. d. (2018). *Cadena de caucho natural indicadores e instrumentos*.
- Baena, A. B. (2017). *expertstraining*.
- Blanes, C. (1997). *El comercio intraindustrial de España con los países de la comunidad europea*.
- Brasil, G. (2011).
- Brasil, M. d. (2012). *Como exportar: Colombia*.
- Cardozo, P. P., Chavarro, A., & Ramírez, C. A. (s.f.). *Teorías de Internacionalización*. Politécnico Grancolombiano.
- Cental, F. (2018). *Informe de Mercado Mundial: Caucho y Cacao*.
- colombia, C. d. (20 de 10 de 2021). Gov.co. Obtenido de <https://www.cancilleria.gov.co/en/node/24768#:~:text=Brasilia%2C%20D.F.%2C%2019%20de%20octubre,de%20exportaciones%20y%20de%20capacitaci%C3%B3n>
- Colombiana, C. c. (2018). *Producto caucho técnicamente especificado TSR-20*.
- cooperación, M. d. (2021). *Brasil república federativa de Brasil*.
- Curzel, Montoro, & Vartaniam. (2010). Una investigación de la evolución del comercio Intraindustrial en la relación Brasil MERCOSUR en el periodo de 1996-2005: ¿Que dicen los datos? *Revista de Economía Mundial*.
- DIAN. (2021). *Manual de procedimientos de servicios*.
- Heveicultura, C. B. (2019). *Producción brasileña de caucho natural*.
- Minería, C. (2016). *CAUCHO NATURAL: PROPIEDADES Y USOS*.
- Osorio, L. M. (2013). *ESTUDIO SOBRE EL MERCADO DEL CAUCHO NATURAL*. Medellín: UNIVERSIDAD EAFIT.
- parques, C. (2019). *Brasil los parques industriales del gigante de America Latina*.
- Rural, M. d. (2018). *Cadena de Caucho Natural: Indicadores e instrumentos*.
- Salguero. (2019).
- Salguero. (2019). *Efecto del estimulante Etephon sobre la producción de látex en el cultivo de hule*.
- Salguero, S. I. (2019). *Proceso General de exportación en Colombia*. Bogotá: Cámara de comercio de Bogotá.
- Servente, & Sosa. (1993-2000). *Magnitud, naturaleza y evolución del comercio intraindustrial Uruguayo*.
- Sosa. (2003).
- Wiki.ead.pucv.cl. (10 de 09 de 2010). Obtenido de https://wiki.ead.pucv.cl/Historia_Del_Caucho

15 Índice de tablas

Tabla 1 Ficha Técnica Caucho TSR-20	15
Tabla 2 Grados TSR-20.....	20
Tabla 3 Exportación Colombiana Caucho TSR 2017-2018.....	21
Tabla 4 Principales Países Productores de Caucho Natural en el 2011	26
Tabla 5 Principales Países Productores de Caucho Natural en el 2019	26
Tabla 6 Producción caucho natural Colombia 2015-2018	29
Tabla 7 Importaciones de Caucho y sus Derivados	30
Tabla 8 Exportaciones de Caucho y sus Derivados	32
Tabla 9 Exportaciones de caucho TSR colombiano 2016.....	39
Tabla 10 Repartición actividad económica de Brasil.....	42
Tabla 11 Balanza comercial de Brasil.....	43
Tabla 12 Condiciones de acuerdo del incoterm FOB	49

16 Índice de gráficos

Gráfico 1. Proyección de la producción de caucho TSR-20	20
Gráfico 2. Consumo mundial caucho natural y sintético	32
Gráfico 3. Producción caucho sintético 2011	33
Gráfico 4. Exportaciones del sector plástico y caucho 2018	34
Gráfico 5. Producción, importación y consumo de caucho natural en Brasil	38
Gráfico 6. Ruta de exportación 1	56
Gráfico 7. Ruta de exportacion 2	55
Gráfico 8. Ruta de exportación	54

17 Índice de ilustraciones

Ilustración 1 Coágulos de Caucho Natural.....	22
Ilustración 2 Prensado del Caucho Natural	23
Ilustración 3 Balas Compactas de Caucho	24
Ilustración 4 Embalaje.....	24
Ilustración 5 Oferta mundial caucho natural	25
Ilustración 6 Solicitud de vistos buenos	47

18 Anexos

Anexo A Formato certificación de origen

ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS UNITED STATES – COLOMBIA TRADE PROMOTION AGREEMENT CERTIFICADO DE ORIGEN / CERTIFICATE OF ORIGIN					
1. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador: Exporter's legal name, address, telephone and e-mail			2. Período cubierto / Blanket period: Desde (DD/MM/AA) / From (MM/DD/YY): Hasta (DD/MM/AA) / To (MM/DD/YY):		
3. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor: Producer's legal name, address, telephone and e-mail			4. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador: Importer's legal name address, telephone and e-mail		
5. Descripción del (las) mercancías(s) / Description of goods	6. Clasificación Arancelaria / HS Tariff Classification	7. Criterio Preferencial / Preference Criterion	8. Valor Contenido Regional / Regional Value Content	9. Factura No. Fecha / Invoice No. Date	10. País de Origen / Country of Origin
11. Certificación de Origen / Certification of Origin Declaro bajo la gravedad de juramento que / I certify that: - La información contenida en este certificado es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente certificado. / The information on this certificate is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this certificate. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se lo entregue, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. / I agree to maintain and present upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certificate. - Las mercancías son originarias del territorio de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Colombia - Estados Unidos. / The goods originated in the territory of the parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Colombia - United States Trade Promotion Agreement. - Las mercancías no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos establecidos en el Artículo 4.13. / The goods undergoes no further production or other operation outside the territories of the Parties unless specifically exempted in Article 4.13. Esta certificación se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos. / This certificate consist _____ pages, including attachments.					
Firma autorizada / Authorized signature:			Nombre de la empresa / Company's name:		
Nombre / Name:			Cargo / Title:		
Fecha (DD/MM/AA) / Date (MM/DD/YY):			Teléfono y fax / Telephone and Fax:		
12. Observaciones / Remarks:					

Para solicitar el trato arancelario preferencial establecido en el Acuerdo la mercancía debe cumplir con el régimen de origen previsto en él y presentar este certificado diligenciado completamente y de manera legible por el importador, exportador o productor de la mercancía.

Campo 1: Indique del exportador el nombre o Razón Social, dirección, ciudad, país, teléfono y correo electrónico.

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

Campo 3: Indique del productor el nombre o Razón Social, dirección, ciudad, país, teléfono y correo electrónico. Si en el certificado se incluye mercancía de más de un productor, indique "VARIOS" y adjunte una lista de todos los productores, incluyendo los datos mencionados de cada uno de ellos, relacionándolos con la(s) mercancía(s) descritas en el Campo 5. Si el productor y el exportador son la misma persona, llene el campo anotando "El mismo exportador".

Campo 4: Indique del importador el nombre o Razón Social, dirección, ciudad, país, teléfono y correo electrónico.

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

Campo 6: Para cada mercancía descrita en el Campo 5, identifique la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado (SA) a seis (6) dígitos o en la nomenclatura nacional a 10 dígitos.

Campo 7: Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique el criterio que aplica conforme al Artículo 4.1 del Acuerdo: (a), (b) i), (b) ii), o (c):

(a)	(a) la mercancía es obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes;
(b) i)	(b) es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes y i) cada uno de los materiales no originarios empleados en la producción de la mercancía sufre el correspondiente cambio en la clasificación arancelaria, especificado en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A (Reglas Específicas de Origen del Sector Textil y Confecciones), y la mercancía cumple con los demás requisitos aplicables de este Capítulo; o
(b) ii)	(b) es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes y ii) la mercancía, de otro modo, satisface cualquier requisito de valor de contenido regional aplicable u otros requisitos especificados en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A (Reglas Específicas de Origen del Sector Textil y Confecciones), y la mercancía cumple con los demás requisitos aplicables de este Capítulo; o
(c)	(c) la mercancía es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.

Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo 3 (Textiles y Confecciones) y Anexo 3-A Reglas Específicas de origen del Sector Textil y del Vestido, así como el Capítulo 4 (Reglas de Origen y Procedimientos de Origen) y el Anexo 4.1 Reglas de Origen Específicas del Acuerdo.

Campo 8: Si la mercancía está sujeta a un requisito de Valor de Contenido Regional (VCR) indique el porcentaje que resulta de la aplicación del método de cálculo elegido conforme el artículo 4.2, seguido de la abreviatura que corresponda entre las siguientes:

- (RV) Método de reducción del valor
- (AV) Método de aumento del valor
- (CN) Método de costo neto

Ejemplo: **49% AV**, lo que significaría que utilizando el método de cálculo de aumento de valor el VCR resulta ser 49%

En caso que la mercancía no esté sujeta a un requisito de Valor de Contenido Regional (VCR) indique: **NO**.

Campo 9: Si el certificado ampara solo un embarque de mercancías, incluya el número y la fecha de la factura comercial.

Campo 10: Indique "CO" para las mercancías originarias de Colombia y exportadas a los Estados Unidos, o "US" para las mercancías originarias de los Estados Unidos y exportadas a Colombia.

Campo 11: Este campo debe ser completado, firmado y fechado por el emisor del certificado de origen (importador, exportador o productor). La fecha debe ser aquella en que el Certificado es llenado y firmado.

Campo 12: Este campo sólo deberá ser utilizado cuando exista alguna observación en relación con este certificado, entre otros, cuando la(s) mercancía(s) descrita(s) en el campo 5 haya(n) sido objeto de una resolución anticipada. Indique la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión.

Anexo B Solicitud de autorización de embarque y/o registros previos.

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

		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos						602	
Espacio reservado para la DIAN						Página _____ de _____ Hoja No. 2			
						4. Número de formulario			
Exportador	20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres		
	11. Razón social								
Documentos soporte y vistos buenos									
1	105. No. Serie	106. Tipo documento	Cód.	107. No. del documento		108. NIT emisor			
	109. Nombre emisor					110. Fecha expedición		111. Fecha vencimiento	
	112. Moneda		Cód.	113. Monto del documento		114. Unidad comercial		Cód.	115. Cantidad unidad comercial
2	105. No. Serie	106. Tipo documento	Cód.	107. No. del documento		108. NIT emisor			
	109. Nombre emisor					110. Fecha expedición		111. Fecha vencimiento	
	112. Moneda		Cód.	113. Monto del documento		114. Unidad comercial		Cód.	115. Cantidad unidad comercial
3	105. No. Serie	106. Tipo documento	Cód.	107. No. del documento		108. NIT emisor			
	109. Nombre emisor					110. Fecha expedición		111. Fecha vencimiento	
	112. Moneda		Cód.	113. Monto del documento		114. Unidad comercial		Cód.	115. Cantidad unidad comercial
4	105. No. Serie	106. Tipo documento	Cód.	107. No. del documento		108. NIT emisor			
	109. Nombre emisor					110. Fecha expedición		111. Fecha vencimiento	
	112. Moneda		Cód.	113. Monto del documento		114. Unidad comercial		Cód.	115. Cantidad unidad comercial
5	105. No. Serie	106. Tipo documento	Cód.	107. No. del documento		108. NIT emisor			
	109. Nombre emisor					110. Fecha expedición		111. Fecha vencimiento	
	112. Moneda		Cód.	113. Monto del documento		114. Unidad comercial		Cód.	115. Cantidad unidad comercial
6	105. No. Serie	106. Tipo documento	Cód.	107. No. del documento		108. NIT emisor			
	109. Nombre emisor					110. Fecha expedición		111. Fecha vencimiento	
	112. Moneda		Cód.	113. Monto del documento		114. Unidad comercial		Cód.	115. Cantidad unidad comercial
7	105. No. Serie	106. Tipo documento	Cód.	107. No. del documento		108. NIT emisor			
	109. Nombre emisor					110. Fecha expedición		111. Fecha vencimiento	
	112. Moneda		Cód.	113. Monto del documento		114. Unidad comercial		Cód.	115. Cantidad unidad comercial
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.									

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

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

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

 DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales		Factura de Exportación		 RUESCA Registro Único de Exportadores de Colombia		630	
Espacio reservado para la DIAN				1. Año			
				4. Número de formulario 630600000000 2			
							
				(415)7707212489984(8020)0630600000000 2			
Vendedor	5. Número de Identificación Tributaria (NIT):		6. DV:	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres
	11. Razón social						
Comprador	24. Cód. Tipo de documento	25. Número documento de identificación		26. Apellidos y nombres			27. Nacionalidad
	28. Dirección			29. Ciudad de destino		30. País de destino	
31. Cód. Admón.	32. Fecha de factura	Año	Mes	Día	33. Código modo de transporte	34. Identificación del medio de transporte	
						35. Lugar salida de Colombia	
						36. Año Mes Día	
Item	37. Descripción de las mercancías (NO inicie la descripción con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria. Incluya marcas, seriales y otros).					38. Cantidad	39. Valor \$
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
						40. Total	
Nota: Las casillas correspondientes a "33. Código modo de transporte", "34. Identificación del medio de transporte", "35. Lugar de salida de Colombia" y "36. fecha", deberán diligenciarse por el comprador al momento de la salida del país.							
41. Espacio reservado para la Administración							
Firma comerciante vendedor							

Original: Comprador

2006417000001

PRECIO MÁXIMO DE VENTA AL PUBLICO \$6.000

La Factura de Exportación para las mercancías que salen de la zona de Régimen Aduanero Especial de Maicao, Uribia y Manaure a otros países, solo podrá ser diligenciada por los comerciantes inscritos en la respectiva zona cuando:

- Se venda a turistas extranjeros que llevan las mercancías a otro país.
- Se venda a comerciantes extranjeros domiciliados en el exterior.

La factura no debe diligenciarse a mano debiendo tener en cuenta que no pueden aparecer en ella espacios en blanco; en consecuencia, cuando un campo no se diligencie debe anular la casilla colocando tantas "X" como espacios deban ser llenados, y ceros (0) en los campos que se diligencien con números.

DATOS DE LA CABECERA

Espacio reservado para la DIAN: Espacio para la etiqueta identificativa.

- Año:** Escriba el año al cual corresponda la elaboración de la factura. Está conformado por cuatro dígitos. Ej: 2006
- Número de formulario:** Espacio determinado para el número único asignado por la DIAN a cada uno de los formularios.
- Número de Identificación Tributaria - NIT:** Diligencie el Número de Identificación Tributaria asignado al vendedor por la DIAN, sin el dígito de verificación. En ningún caso escriba puntos, guiones o letras.
- DV - Dígito de verificación:** Registre el dígito de verificación del NIT asignado previamente por la DIAN. Si carece de NIT, no diligencie esta casilla.
- 7 a 11. Apellidos y nombres o razón social del vendedor:** Escriba nombres y apellidos completos del vendedor si es persona natural, o la razón social si es persona jurídica, tal y como lo registró en el RUT.

DATOS DEL CUERPO

- Código tipo de documento:** Indique el código del tipo de documento del comprador, de acuerdo con la siguiente tabla:
 - 12. Tarjeta de identidad
 - 13. Cedula de ciudadanía
 - 31. Nit
 - 42. Documento de identificación extranjero
- Número de documento de identificación:** Indique el número del pasaporte o documento de identificación en el extranjero del comprador.
- Apellidos y nombres:** Escriba apellidos y nombres completos del comprador si es persona natural o la razón social si es persona jurídica.
- Nacionalidad:** Indique la nacionalidad del comprador.
- Dirección:** Indique la dirección del comprador en el exterior.
- 29 y 30. Ciudad y país de destino:** Indique la ciudad y el país de destino de la mercancía.
- Código administración:** Registre el código 39 correspondiente a la Administración Delegada de Maicao.
- Fecha de factura:** Registre año, mes y día en el cual se realiza la venta.

- Código modo de transporte:** Registre el código del modo de transporte, así:

1. Marítimo ó 3. Terrestre, en que se va a transportar la mercancía que sale del país. Esta casilla la debe diligenciar el comprador al momento de salida de la mercancía del país.

- Identificación del medio de transporte:** Registre el número de identificación del medio de transporte, matrícula o placas. Esta casilla la debe diligenciar el comprador al momento de salida de la mercancía del país.

- 35 y 36. Lugar y fecha salida de Colombia:** Indique paso de frontera o puerto por el cual se va a embarcar la mercancía que sale del país y el año, mes y día de salida de la misma. Estas casillas las debe diligenciar el comprador al momento de salida de la mercancía del país.

Item: Prenumerado. Se encuentra indicado el número de orden a partir de 1, por cada ítem declarado.

- Descripción de las mercancías:** No inicie la descripción con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria. Haga una descripción clara y precisa de la mercancía que se está facturando, incluyendo, en todo caso en que la mercancía lo contenga, el número de los seriales, marcas, referencias, de tal manera que permita su identificación, individualización y singularización.

- Cantidad:** Registre el número de unidades comerciales de mercancías declaradas por cada ítem.

- Valor \$:** Registre el valor de venta en pesos colombianos de la mercancía declarada en cada ítem.

- Total:** Indique el valor total de la mercancía declarada en la factura.

- Espacio reservado para la administración:** Cuando fuere del caso el funcionario aduanero registrará su actuación, colocando además su nombre y cédula.

DATOS DEL PIE

Firma comerciante vendedor: La Factura de Exportación debe ser suscrita por el vendedor.

