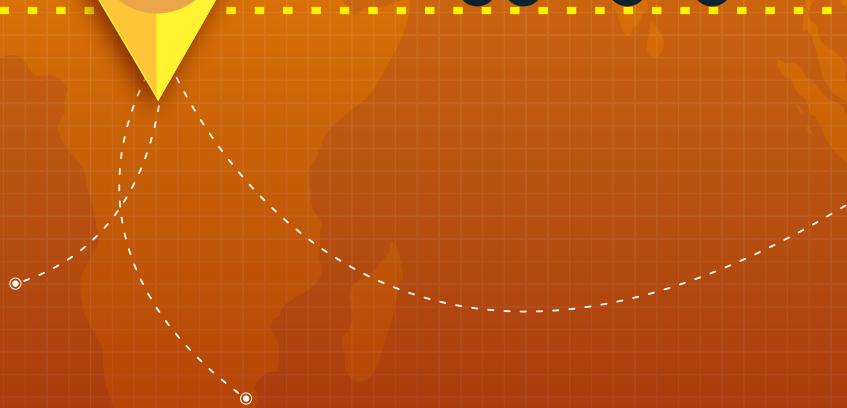
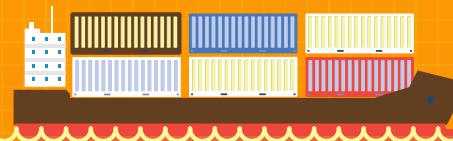


MANUAL DE EXPORTACIONES DE POLLO COLOMBIANO



OBJETIVO

El manual de exportaciones de pollo tiene como objetivo ilustrar e informar a los avicultores de Colombia, cuáles son los pasos a seguir para exportar pollo colombiano a países con mercados en donde ya se ha logrado admisibilidad, y también a mercados en donde existen oportunidades de lograr establecer estos procesos.

- + Tener un documento enriquecido con la experiencia de las entidades que apoyan el proceso tales como Invima, ICA y Procolombia
- + Facilitar el proceso de exportación a los avicultores interesados.
- + Ilustrar de manera sencilla y práctica, los pasos a seguir y los procesos para lograr que el pollo colombiano llegue en óptimas condiciones a su destino

ANTECEDENTES

Desde el año 2007, en Fenavi se inicia la búsqueda de mercados potenciales para exportar pollo colombiano. Los primeros filtros se realizaron buscando cercanía geográfica, volumen de importaciones de pollo y consumo per cápita de mercados potenciales. A partir de allí se identifican mercados potenciales como Rusia, China y Japón, por su volumen de importación de pollo en el mundo. Los otros países tenidos en cuenta por su cercanía geográfica, como es el caso de Antillas y Centro América, exigen que Colombia tenga admisibilidad para exportar a Estados Unidos y ese trámite solo se da cuando se superen restricciones que corresponden a soluciones de política pública y restricciones sanitarias especialmente.

Posteriormente, se elabora en conjunto con las autoridades sanitarias, ICA e Invima, y con el apoyo de Procolombia, una matriz de priorización de mercados que es revisada de manera periódica, para hacer seguimiento de los compromisos y evolución de los procesos de admisibilidad que están en curso.



Adicionalmente, se ha buscado apoyo para la organización de misiones empresariales en países como Rusia, Japón y México.

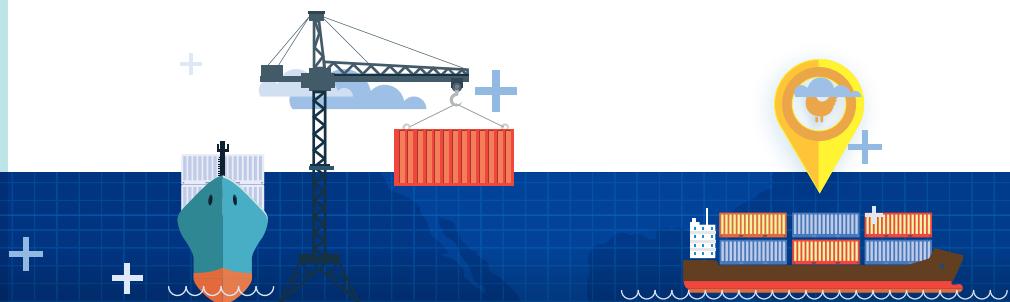
APERTURA DE MERCADOS PARA EXPORTAR POLLO COLOMBIANO.

La autorización de Colombia, o la apertura de los mercados priorizados para la exportación de pollo colombiano se puede lograr surtiendo procesos ante las autoridades sanitarias homologas; los procedimientos y pasos a seguir son establecidos por el país de destino, en algunos casos son procesos complejos y largos, en otros más cortos, esto de acuerdo con la rigurosidad de cada autoridad sanitaria; de manera general, los procesos de admisibilidad pueden contemplar uno o algunos de los siguientes pasos:

- + Acuerdo de protocolos o memorandos de entendimiento.
- + Intercambio de información por medio del diligenciamiento de cuestionarios de las autoridades del país de destino.
- + Auditorias para habilitación de establecimientos o reconocimiento del sistema de inspección, vigilancia y control.

- + Habilitación documental de establecimientos o procesos de registro de establecimientos.
- + Acuerdos de modelos de certificado sanitario para la exportación.
- + Procesos regulatorios (inclusión de la aprobación del país o establecimientos en las normas aplicables en el país de destino).

Como mencionamos antes, no siempre es necesario realizar todos los pasos anteriores, puede que un país, con base en el acuerdo del modelo de certificado, abra el mercado sin requerir algo adicional. Por ejemplo, no todos los países buscan acuerdos de memorandos de entendimiento o protocolos sanitarios, ni todos los países cuentan con fases regulatorias o no en todos los casos se realizan visitas de habilitación de establecimientos. cabe mencionar que cuando una autoridad reconoce el sistema de inspección, vigilancia y control del país exportador, la lista de establecimientos autorizados para exportar a ese país la define la autoridad sanitaria del país exportador (hasta caso Japón).



Los procesos de admisibilidad inician informando a las autoridades sanitarias, por parte del gremio del mercado el interés para la exportación, el cual es determinado por una investigación previa de aranceles, tamaño de mercado, volumen de importaciones e interés manifiesto por parte de compradores. Esta solicitud es radicada ante el Invima e ICA, con copia a Procolombia, de manera que queden los mercados incluidos dentro de la matriz y se pueda hacer un seguimiento juicioso del proceso de admisibilidad.

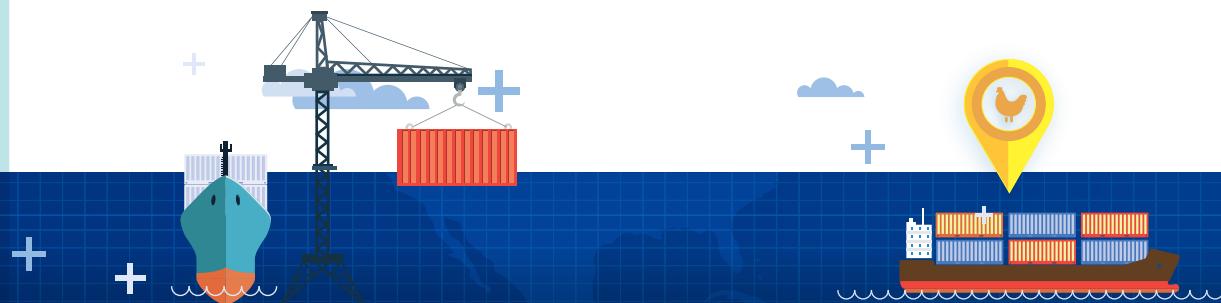
Las consideraciones de sanidad animal y de inocuidad para obtener la admisibilidad del pollo colombiano a los mercados de interés son:

+ Sanidad animal: se trata de la revisión de las enfermedades presentadas en Colombia como Newcastle. Colombia es libre de influenza aviar, es un punto a favor para avanzar en los procesos de admisibilidad.

+ Inocuidad: se deben cumplir los requisitos sanitarios contemplados en la normatividad de los países de destino en cuanto a infraestructura de los establecimientos, control de procesos y sistemas de aseguramiento de la inocuidad y sus prerrequisitos. Aspectos relacionados con inspección, vigilancia y control de las autoridades competentes.

En algunos países pueden ser más exigentes que otros verificando cumplimiento de aspectos como bienestar animal o trazabilidad.

- + Patógenos: generalmente se debe cumplir con verificación de Salmonella y Campylobacter. Se debe tener en cuenta que de igual manera a la llegada del producto al país de destino, las autoridades pueden hacer muestreos de control.
- + Residuos de medicamentos: existe una lista de sustancias que tiene cada país la cual debe ser tenida en cuenta e incluida dentro del plan nacional de residuos de Colombia. De igual manera, debe considerarse que a la llegada del producto al país de destino, las autoridades pueden hacer muestreos de control.

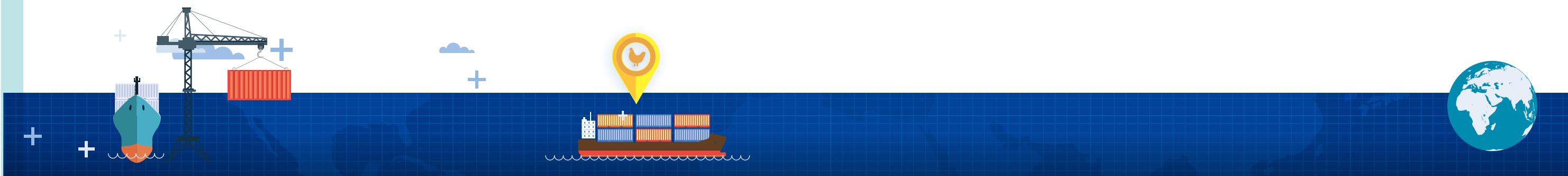
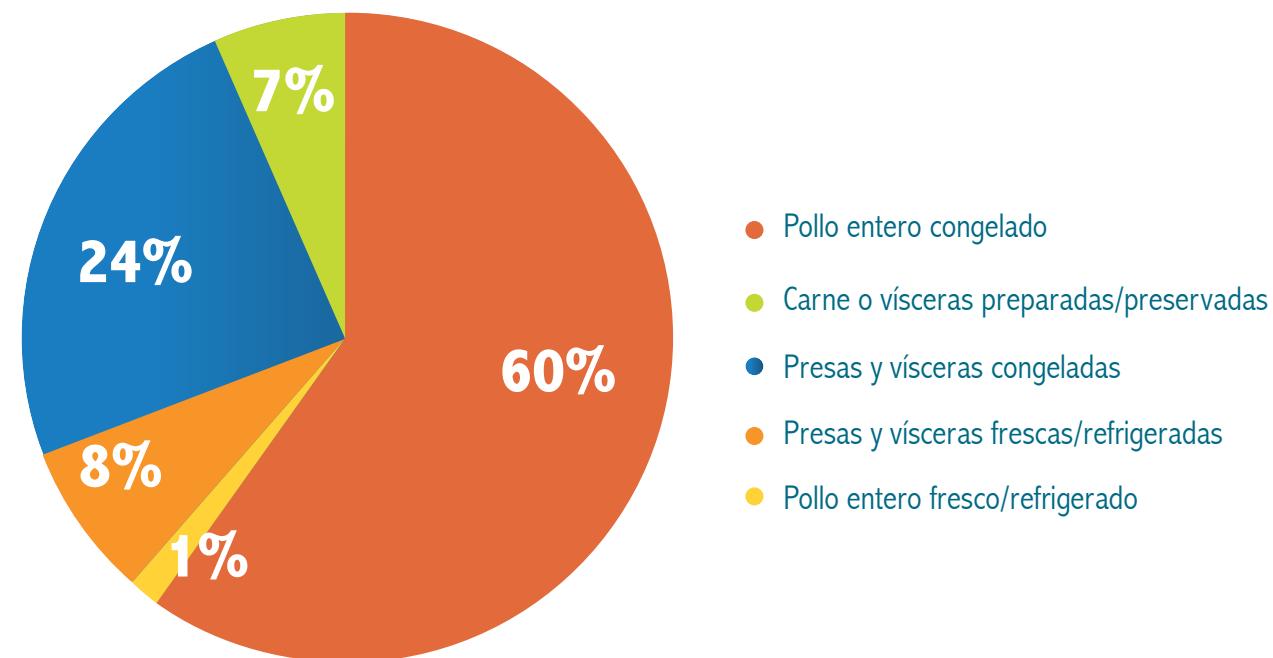


Siendo así, para la Federación Nacional de Avicultores ha sido importante contar con el apoyo de Procolombia que ha desarrollado investigaciones de mercado en Centro América, el Caribe, China y Japón. Estas investigaciones cuentan con un contenido importante para los avicultores: mercado, precios, aranceles, tipo de producto, entre otros.

En el 2015, Fenavi realiza un estudio con Euromonitor, empresa de investigación de mercados que emplea una metodología reconocida mundialmente, considerando variables como volúmenes de importación, tamaño de mercado, producción, crecimiento de población y condiciones para hacer negocios, entre otros.

- + Mundialmente, se importaron 23.78 mil millones de kilos de pollo en 2013.
- + Fuera de la UE, los mercados que más importaron fueron China (incluyendo Hong Kong y China continental), Japón, México, Rusia y Sudáfrica.
- + Brasil exportó 25% del volumen global de pollo, EUA 25% y Países Bajos 9%.
- + El 41% restante de exportaciones de pollo se dividió entre 111 países.

OPORTUNIDADES DE MERCADO DE POLLO Y HUEVOS. INVESTIGACIÓN EUROMONITOR 2015



Según los resultados obtenidos de la investigación de mercados internacionales, se tienen mercados potenciales para corto, mediano y largo plazo:

CORTO PLAZO	El Caribe	<ul style="list-style-type: none"> Las importaciones nacionales son volátiles, pero el mercado regional es atractivo, especialmente por su cercanía. Los temas sanitarios y de inocuidad tienen requisitos bajos, excepto para Aruba y Curazao. El Scorecard destacó las Islas Vírgenes EUA para huevos.
	Asia	<ul style="list-style-type: none"> Requisitos bajos en Vietnam y Filipinas; Japón está abierto. Los tres son atractivos para presas y Japón para ovoproductos.
	África Subsahariana	<ul style="list-style-type: none"> Tiene limitaciones para producir, por lo que importan mucho. Requisitos bajos, aunque a veces cupos complejos. El Scorecard destacó R. de Congo y Angola para huevos.
	Norte de África	<ul style="list-style-type: none"> Los mercados son más flexibles en general. Jordania, Líbano, Argelia y Egipto ya están abiertos para carne bovina, una señal positiva para el pollo. En particular, el Scorecard destacó Egipto para pollo.

Se hace la salvedad que Rusia sí está abierto para el pollo colombiano, aunque presenta una condición especial relacionada con el uso del cloro que a la fecha ha sido un impedimento para las exportaciones.

EXPORTACIONES DE POLLO HOY

Actualmente, se tienen 13 plantas de beneficio de aves autorizadas por el Invima para la comercialización de sus productos con destino a la exportación. Con base en esta autorización, se puede participar en procesos de exportación cumpliendo adicionalmente los requisitos de los países de destino.

ESPECIE AVIAR BAJO DECRETO 1500 DE 2007, DECRETO 2270 DE 2012 Y RESOLUCIÓN 242 DE 2013

No	ESTABLECIMIENTO	CÓDIGO DE IDENTIFICACIÓN	DEPARTAMENTO
1	SOCIEDAD CAMPOLLO S.A (PLANTA DE BENEFICIO CAMPOLLO CARIBE)	251AD	BOLÍVAR
2	INVERSIONES EL DORADO S.A	069AD	BOYACÁ



ESPECIE AVES DE CORRAL

No	ESTABLECIMIENTO	CÓDIGO DE IDENTIFICACIÓN	DEPARTAMENTO
1	PIMPOLLO S.A. - PEREIRA	005A	RISARALDA
2	PIMPOLLO S.A. - GIRÓN	004A	SANTANDER
3	AVIDESA MAC POLLO S.A.	001A	SANTANDER
4	POLLOS EL BUCANERO S.A.	139A	VALLE DEL CAUCA
5	COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN Y TRABAJO VENCEDOR S.A.	070A	CUNDINAMARCA
6	POLLOS SAVICOL S.A.	076A	CUNDINAMARCA
7	CAMPOLLO S.A.	064A	SANTANDER
8	ALIMENTOS FRIKO S.A.	007A	ANTIOQUIA
9	POLLO ANDINO S.A.	002A	CUNDINAMARCA
10	DISTRIBUIDORA AVÍCOLA S.A. - DISTRAVES	065A	SANTANDER
11	AVÍCOLA EL MADROÑO	025A	SANTANDER

El pollo colombiano tiene a la fecha, octubre de 2016, tres mercados abiertos para exportar:

- + Venezuela.
- + Unión Eurasiática Económica (Rusia, Bielorrusia, Kasajistan, Armenia, Kirguistan).
- + Japón.



Con el propósito de aprovechar los mercados abiertos y poder realizar procesos de exportación exitosos, se resuelve hacer un manual para exportar pollo colombiano, con el apoyo del Invima, Procolombia y Fenavi – Fonav “Quienes intervienen en el proceso de exportación”:

FACTORES INVOLUCRADOS:

- + ICA: realiza inspección, vigilancia y control en la producción primaria en granjas de engorde.
- + Invima: realiza inspección, vigilancia y control en las plantas de beneficio y desprese
*Invima e ICA tienen competencias conjuntas en inspección y certificación de importaciones y exportaciones.
- + Antinarcóticos: previene la presencia de sustancias y drogas prohibidas.
- + Procolombia: realiza promoción de las exportaciones.
- + Ministerio de Comercio: genera mayores niveles de productividad y competitividad en el sector y desarrolla estrategias, en las negociaciones comerciales.
- + Sector privado: gremio (FENAVI), plantas de beneficio, comercializadores.

PASOS A SEGUIR PARA EXPORTAR POLLO COLOMBIANO

Las gestiones para la apertura de los mercados son desarrolladas de manera directa entre las autoridades sanitarias de los dos países; en el caso de Colombia están en cabeza de Invima e ICA, atendiendo así el interés del sector privado.

1. Autorización de las plantas de beneficio de aves para la exportación:

La autorización de las plantas surte dos pasos generales:

- A. Debe ser autorizada por el Invima para que sus productos puedan ser destinados a la exportación, esto con base en el cumplimiento de los requisitos sanitarios contemplados para tal fin, en la normatividad sanitaria colombiana, así como, en los casos que aplique cumplir los requisitos sanitarios del país de destino (verificado por Invima).

Los requisitos sanitarios para que una planta pueda ser autorizada para la exportación de sus productos se encuentran establecidos en el Decreto 1500 de 2007, que exige contar con un sistema HACCP implementado y certificado por Invima con base en el Decreto 1500 de 2007, y además cumplir los requisitos del país de destino.



B. Ser habilitada por el país de destino, bien sea como resultado de una visita de auditoria o procesos de registro de establecimientos – habilitación documental. Una vez abierto el mercado y las plantas habilitadas para la exportación, se puede proceder a exportar.

QUÉ HACER PARA EL DESARROLLO DE UNA EXPORTACIÓN:

- + Una vez surtidos los pasos de apertura de mercado y que la planta se encuentre autorizada, tanto en Colombia como en el país de destino, el establecimiento puede proceder a concretar negocios, en esta etapa los empresarios pueden obtener el apoyo de Procolombia.
- + Es importante tener en cuenta la oferta exportable y el tipo de producto que demanda el país de destino. En algunas ocasiones es necesario realizar ajustes en el proceso de producción para cumplir los requisitos comerciales. Una vez concretado el negocio y con la certeza del tipo de producto y fecha en la que se realizará el proceso de producción del producto a exportar, se debe realizar lo siguiente:

- Con el propósito de que el Invima esté enterado de que se realizará un proceso de producción, cuyos productos serán destinados a la exportación, se debe informar al Grupo de Trabajo Territorial la fecha en la que se realizará el mismo, esto con copia a la Dirección de Alimentos del Invima y a la Dirección de Operaciones Sanitarias.

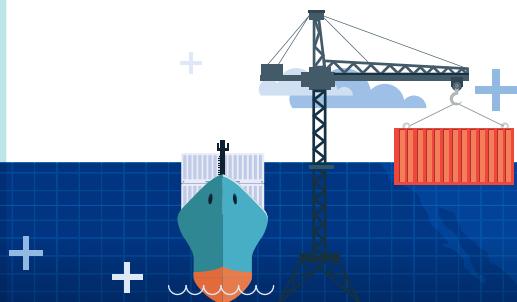
La finalidad de informar a Invima es que los equipos de inspección se preparen para el desarrollo de la inspección oficial con enfoque para la exportación en la fecha indicada, de acuerdo con los requisitos del país de destino.

Los datos de contacto de los Grupos de Trabajo Territorial se encuentran en la página web del Invima, www.invima.gov.co, en el siguiente link:

<https://www.invima.gov.co/nuestra-entidad/localizacion/grupos-de-trabajo-territorial.html>

Dirección de Alimentos: invimasal@invima.gov.co

Dirección de Operaciones Sanitarias: dir-opersanitarias@invima.gov.co



Se considera que el tiempo prudencial para informar al Invima es desde 8 días antes del proceso de producción para la exportación.

1) El Invima verificará el proceso de sacrificio del pollo que se exportará. El equipo de inspección oficial del Invima estará presente desde el proceso de sacrificio hasta el embalaje y cierre del contenedor, en los puntos de inspección controlando el cumplimiento de los requisitos del país de destino.

2) Una vez verificada la conformidad de los productos objeto de exportación el Médico Veterinario Inspector Oficial (MVO) expedirá el Certificado de Inspección Veterinaria, este documento acompañará el cargamento hasta el puerto de salida.

El contenedor se cierra con un precinto oficial aplicado por el MVO.

ASPECTOS IMPORTANTES PARA TENER EN CUENTA

REQUERIMIENTOS DEL COMPRADOR

- + Características del producto. Tipo de producto demandado en el país de destino. Ejemplo: Japón, pierna de pollo sin hueso con piel congelada
- + Empaque, etiquetas y embalaje. El embalaje más común es caja de cartón con medidas de 380x280cm x 120mm, un peso de 255g, envuelta en película LLDPE, contráctil suave 880 x 0.003mm, termo contráctil con un peso de 38g. Dependiendo del país pueden variar los requisitos de empaque embalaje y etiquetado.
- + Documentación en destino: factura comercial, lista de empaque, certificado de inspección sanitaria de exportación y documento del embarque.
- + Volumen de compras: lo define la planta de beneficio.
- + Frecuencia de pedidos: lo define la planta.
- + Modalidad de transporte: marítimo.
- + Términos de negociación: lo define la planta con su cliente.



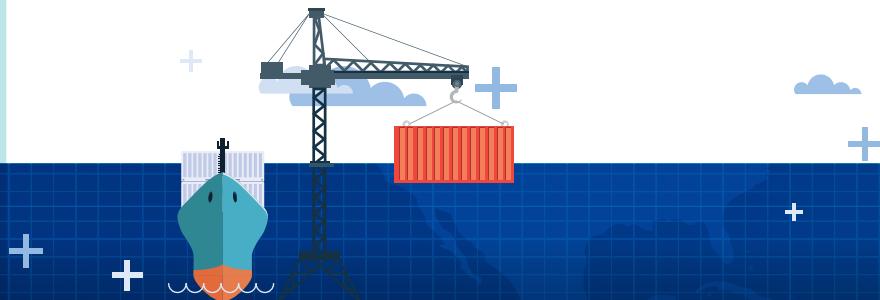
ANÁLISIS DE PRODUCTO

- + Levante de los pollos y transporte a la planta necesita certificado sanitario desde granja Decreto 1500 de 2007
Por trazabilidad algunos países exigen conocer la procedencia de las aves.
- + Planta de beneficio: la planta procesadora debe estar certificada para procesar y exportar pollo. Certifica el Invima.
- + El establecimiento deberá solicitar oportunamente al Invima, que se programe la inspección con enfoque para la exportación, según el país de destino. Para tal fin, deberá informar al grupo de trabajo territorial que corresponda con 8 días anticipación, para que se programe el equipo de inspección oficial.
- + Cumplimiento de calidad en proceso y desprese: El Invima entrega certificación del proceso de sacrificio y cierre del contenedor con precintos numerados (tractomula o contenedor). Se utilizan sellos de seguridad numerados.
- + Evitar la ruptura de la cadena de frío en todas las etapas del proceso de exportación.
- + El monitoreo de la temperatura es responsabilidad de la planta, excepto en Cartagena que existe este monitoreo en el puerto.

- + Alistamiento del producto según requerimientos del comprador: se sugiere la capacitación de los operarios en el proceso de corte y alistamiento del producto a exportar. Ejemplo, para el caso de Japón (muslos deshuesados). Se invitarán expertos de Japón para enseñar el proceso de desprese y requerimientos del comprador. Considerar aspectos logísticos como tiempos de transporte y en puerto para la negociación con los clientes.
- + Documentación y certificados: el Invima entrega certificados al exportador como parte de la documentación requerida para el proceso exportador.

PROCESO DE INSPECCIÓN EN EL PUERTO DE EMBARQUE

1. El puerto, a través de su sistema de información, da aviso de ingreso de la carga.
2. La agencia de aduana debe realizar los trámites correspondientes en la Ventanilla Única de Comercio Exterior-VUCE, en el sistema de Inspección Simultanea -SIIS , debe verificar el tipo de selectividad asignada por parte de las autoridades sanitarias, Policía Antinarcóticos y DIAN.
3. El exportador deberá coordinar con el puerto la movilización de la carga hacia el sitio de inspección o de cargue.
4. Si el contenedor refrigerado es entregado en puerto y las autoridades de control han determinado una inspección física, el agente de aduana tendrá que coordinar con el puerto la movilización de la carga hacia el sitio de inspección.



5. La revisión de la carga por parte de las autoridades se realizará en las bodegas refrigeradas o en los Surti Container, allí se hace la transferencia de la carga del camión al contenedor refrigerado.

6. Después de la inspección y una vez cerrado el contenedor, el Invima y la policía antinarcoóticos colocarán los precintos respectivos.

7. Verificada la conformidad del cargamento, y con el certificado de inspección veterinaria como insumo, se expide el certificado de inspección sanitaria CIS, el cual ampara los productos hasta su destino final.

El modelo de certificado a emplear será el acordado con el país de destino, en caso que no se haya realizado acuerdo de certificado, se expide un CIS genérico.

8. Se sugiere que haya un funcionario de la planta acompañando el proceso de exportación que se surte en el puerto de embarque.

CONTROL Y TEMPERATURA:

Control de temperatura: el exportador se encarga de garantizar y contratar con un tercero, la trazabilidad del control de temperatura (mantener los registros de la medición y evitar que se rompa la cadena de frío).

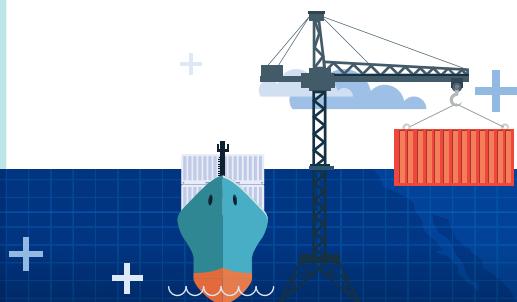
Para el pollo fresco, congelado y procesado. Se debe garantizar la inocuidad del pollo y productos avícolas comestibles destinados para el consumo humano, asegurando la temperatura de refrigeración o congelación en las etapas de almacenamiento, desprese, transporte y distribución.

TABLA DE CONTROL DE TEMPERATURA:

AVES	REFRIGERACIÓN	CONGELACIÓN
Canal	hasta 4°C	-18°C
Menudencias	hasta 4°C	-18°C

EMPAQUE Y EMBALAJE:

- + Empaque y embalaje: el exportador conoce y contrata la fabricación de los empaques, etiquetas, embalajes y demás requerimientos del comprador y características particulares para etiquetas y densidad de las bolsas plásticas.
- + Etiquetado: las medidas de las cajas y el contenido. En general, exigen cajas de 12 kilos cada una, bolsas de polietileno de 2 kilos, con la información completa del producto en inglés y el idioma del país de destino. Deben cumplir con los requisitos del país de destino referente al etiquetado, lo cual puede ser confirmado por el cliente.



- + Códigos de barra: debe tener la información de la fecha de proceso, vencimiento, número de lote o lotes, número de planta asignado por el Invima, peso neto, peso bruto y la caja debe tener el logo de la empresa exportadora.
- + Empaque, etiquetas y embalaje: el exportador identifica el proveedor de empaque, etiqueta y embalaje idóneo, según las características requeridas. Programa fechas de entrega, cantidades, materiales y evalúa costos.

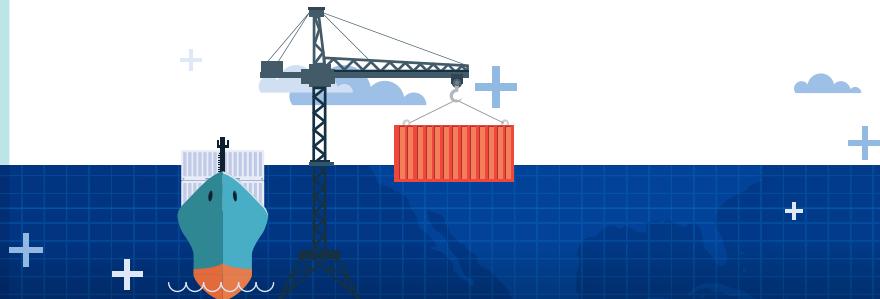
TRÁMITES ADUANEROS

- + Registro de exportador: el empresario debe registrarse como exportador por medio de la actualización del RUT ante la DIAN, incluyendo el código 22 en la casilla 54 del RUT.
- + Actualización de Cámara de Comercio: el exportador actualizará el certificado de cámara y comercio.
- + Firmas autorizadas ante la DIAN: el exportador realizará los trámites de firmas digitales y autorizadas para desarrollar el proceso de exportación.

- + Clasificación arancelaria: el exportador realizará la clasificación arancelaria correcta según el producto y sus características (origen y destino).
- + Selección de agentes de aduana: el exportador evaluará y seleccionará la empresa idónea para cubrir el proceso exportador de productos perecederos.
- + Preparación de la documentación para exportar (factura comercial, lista de empaque, vistos buenos, certificado de origen, ficha técnica): el exportador identificará la lista de documentos y reunirá los requeridos en apoyo con la agencia de aduana y entidades que intervienen, para dar cumplimiento al proceso exportador.

HERRAMIENTAS PARA EL EXPORTADOR:

- + Simulador de costos logísticos: es una aplicación web que desarrolló PROCOLOMBIA, para facilitar la toma de decisiones en el costeo de exportación y producción de bienes y plan de internacionalización. Está compuesto por los siguientes módulos:
 - Matriz DFI: permite conocer el conjunto de operaciones necesarias para el desplazamiento de la mercancía preparada para la exportación, desde el lugar de producción en el país exportador hasta el local del importador en el país de destino bajo el concepto de óptima calidad, costo razonable y entrega justo a tiempo.



- Costos de producción: es un sistema que facilita el costeo por producto a partir de la metodología de costos ABC, en el cual podrá definir el valor por unidad comercial (precio de venta en fábrica) de los productos fabricados.
 - Lista de chequeo: es una herramienta de seguimiento que le permitirá identificar las diferentes actividades involucradas en el desarrollo de los diferentes pasos que requiere el proceso exportador.
- + Rutas y tarifas de transporte: Es una guía de transporte aéreo, marítimo y terrestre que hoy conecta a Colombia con el mundo entero y permite identificar de una manera ágil y confiable, los servicios de transporte, empresas autorizadas e información de referencia para fletes, conexiones y frecuencias, que se constituyen en el apoyo que su empresa requiere en el proceso de internacionalización.
 - + Directorio de distribución física internacional: este directorio se ha desarrollado como una herramienta de apoyo para la comunidad exportadora de Colombia y para todas aquellas personas interesadas en buscar, de manera fácil y práctica, información de empresas proveedoras de servicios logísticos que intervienen en los diferentes procesos de Distribución Física Internacional D.F.I.
- + Alianzas de transporte: En este módulo encuentre las alianzas de transporte con empresas courier son un acuerdo generado por iniciativa de ProColombia y/o por una empresa transportadora, con el fin de ofrecer tratamiento tarifario preferencial en los servicios que ofrece el transportador a las cuentas de ProColombia
 - + Perfiles logísticos de exportación por país: este módulo contiene información sobre las características de envíos desde Colombia hacia cada país, las condiciones de acceso físicas, información general de muestras y detalles de procedimientos de exportaciones
 - + Cartilla de cadena de frio: es un documento de investigación realizado por la subdirección de logística de ProColombia, donde encontrará información general de los productos que requieren control de temperatura, tipos de empaques, embalajes, y manejo de carga, según las diferentes modalidades de transporte.
 - + Términos de negociación: en este módulo conozca las reglas que definen el contrato de compraventa internacional, que describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancías al comprador.

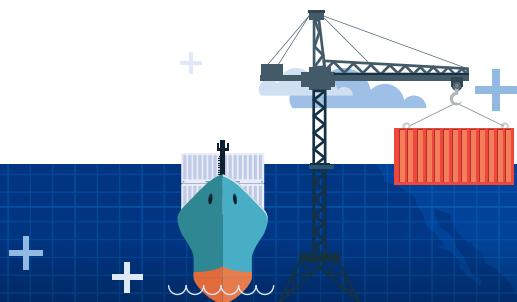


ENTIDADES DE CONTROL

- + ICA, Invima, Antinarcóticos, Mincit, DIAN: El exportador con apoyo de la Dirección de Comercio Exterior del MinClt contactará a las entidades de control para dar a conocer la intención y proceso de exportación a realizar, informará sobre el tipo de producto, características, manejo de la carga, procesos de inspección, volúmenes y frecuencias de exportación entre otros detalles de la operación de exportación, para garantizar el apoyo y coordinación de todas las entidades.
- + Sociedad portuaria y operadores en puerto: El exportador con apoyo de la Dirección de Comercio Exterior del MinClt contactará al puerto seleccionado según origen y destino de la carga, para dar a conocer la intención y proceso de exportación a realizar, informará sobre: tipo de producto, características, manejo de la carga, procesos de inspección, volúmenes y frecuencias de exportación entre otros detalles de la operación de exportación, para garantizar el apoyo y coordinación de todas las entidades.

VISITAS Y CONTACTOS

- + Sociedad portuaria: el exportador contactará y negociará directamente con la Sociedad Portuaria los servicios y costos que se generan en el puerto.
- + Policía Antinarcóticos: el exportador invitará a la policía antinarcóticos a conocer sus instalaciones y operación de exportación. Según las características del producto, buscará que la inspección simultánea se realice en planta para evitar el rompimiento de la cadena de frío del producto.
- + Agencia de aduanas: el exportador trabajará de manera conjunta con el agente de aduana para monitorear el proceso y documentación requerida para la exportación de productos perecederos.
- + Agentes de carga y/o agente marítimo: el exportador trabajará de manera conjunta con el agente de carga y/o agente marítimo para monitorear el proceso y documentación requerida para la exportación de productos perecederos. Estará informado de quienes son todos los proveedores que intervienen en el proceso, transportadores, fechas de cargue y descargue, navieras, conexiones, transbordos, tiempos de tránsito, etc, con el fin de monitorear al detalle el estado de la carga y ubicación.

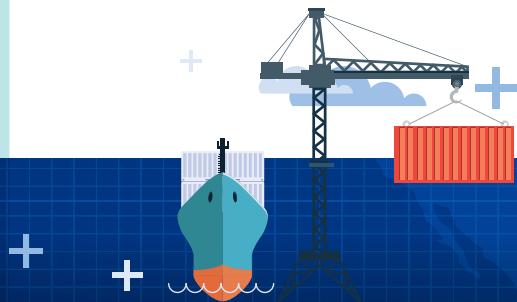


CERTIFICACIONES DE SEGURIDAD

- + Proceso de certificación de seguridad: el exportador buscará establecer procesos que garanticen la seguridad de la carga desde origen hasta el destino final, para lo cual puede apoyarse en certificaciones como:
 - ISO 28000: reúne requisitos para garantizar un sistema de gestión de la seguridad para la cadena de suministro.
 - BASC Business Alliance for Secure Commerce: es una alianza empresarial internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales.
 - OEA- Operador Económico Autorizado: certificación que otorga la autoridad aduanera a una empresa que demuestra estar comprometida con la seguridad en toda su cadena de suministro, mediante el cumplimiento de requisitos en materia de seguridad e historial satisfactorio de obligaciones aduaneras.

PARA MÁS INFORMACIÓN INGRESE A:

- <http://www.dian.gov.co/descargas/operador/index.htm>
- Sistema de consulta de rutas y tarifas marítimas desde Colombia con el mundo.
<http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/logistica/reportes-de-transporte/maritimo/rutas>.
- <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/logistica/reportes-de-transporte/maritimo/tarifas-por-rutas>
- Aspectos logísticos para la exportación de perecederos y cadena de frío:
<http://www.procolombia.co/ruta-exportadora/aspectos-logisticos-para-la-exportacion-de-perecederos>
- Directorio de distribución física internacional:
<http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/dfi-directorio-de-distribucion-fisica-internacional>
- Herramientas para el exportador colombiano:
<http://www.colombiatrader.com.co/herramientas>
- Información VUCE para operaciones de comercio exterior:
http://www.vuce.gov.co/index!.php?id_menu=2
- <http://www.normas-iso.com/2012/iso-28000>
- <http://www.dian.gov.co/descargas/operador/index.htm>
- <http://www.wbasco.org/>





PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

