

**PLAN PARA EXPORTAR BOLLO DE YUCA HACIA  
MIAMI – ESTADOS UNIDOS**

**DARWIN BARRAZA SOLANO  
EDGARDO MEDINA VASQUEZ  
JIM HANS FONSECA VIZCAÍNO  
HECTOR EDUARDO FLOREZ GARCIA**

**Presentado al Docente:**

**HUGO MERCADO**

**CORPORACIÓN EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO  
SIMÓN BOLIVAR  
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL  
X SEMESTRE  
BARRANQUILLA  
2004**

---

# TABLA DE CONTENIDO

## PAG

### INTRODUCCIÓN

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA	1
1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA	5
1.2.1 Sistematización del problema	5
2. OBJETIVOS	6
2.1 OBJETIVO GENERAL	6
2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	6
3. JUSTIFICACIÓN	7
4. MARCO REFERENCIAL	9
4.1 MARCO TEORICO	9
4.1.1 Innovación Y Sociedad	9
4.1.2 Entorno Y Empresas Innovadoras	13
4.2 MARCO LEGAL	14
4.3 MARCO CONCEPTUAL	14
5. DISEÑO METODOLOGICO	15
5.1 TIPO DE ESTUDIO	15
5.2 METODO DE INVESTIGACIÓN	15

## **INTRODUCCIÓN**

La inserción de su empresa en los mercados internacionales y su reto como empresario, van más allá de hacer ventas en el exterior por medio de contactos con importadores o realizar los trámites de exportación. La internacionalización es una operación estratégica que involucra todas las áreas funcionales de la empresa, requiere dedicación, entusiasmo y prepararse para llegar a ser un exportador exitoso.

# **1. ESTUDIO DE MERCADO**

## **1.1 TENDENCIAS INTERNACIONALES**

### **1.1.1 Mercados Internacionales**

Durante la segunda mitad del siglo XX, el mundo experimentó incrementos sostenidos del ingreso, diferenciándose los países entre sí por sus respectivos niveles de desarrollo. Los Países Desarrollados –PD-, por ejemplo, mantuvieron tasas estables de crecimiento entre 1,5% y 2,5%, mientras que los países más pobres, África Sub-sahariana y del Sur de Asia, entre otros, mostraron bajo crecimiento del ingreso y pobreza generalizada. Por su parte, los Países en Vías de Desarrollo –PVD-, como los del sudeste asiático, China, India y América Latina, aunque en general registraron algún nivel de crecimiento económico, no lo vieron totalmente reflejado en sus niveles de desarrollo, como consecuencia, principalmente, de los pésimos niveles de distribución del ingreso demostrados en los alarmantes indicadores de concentración del mismo.

Estos procesos de crecimiento económico conllevaron a una pérdida de importancia relativa del sector agropecuario frente a los sectores manufacturero y de servicios. Esta pérdida se evidencia en la caída de la participación del Producto Interno Bruto Agropecuario en el PIB Total en todas las economías del mundo, más pronunciado en los PD y menos drástico en los países pobres, donde el sector ha continuado manteniendo una importancia relativa frente a otros sectores.

La participación del PIB agropecuario en el PIB total mundial mantuvo una tendencia decreciente durante la segunda mitad del siglo pasado y pasó del 10,3%, en 1960, a 6,2% en el año 2000.

Entre 1960 y el año 2000, el PIB mundial se multiplicó por cuatro, el PIB industrial se multiplicó por cinco y el PIB agropecuario apenas más que se duplicó.

A pesar de la pérdida de su importancia relativa, se prevé ahora que el sector agropecuario mantenga la dinámica de crecimiento de la última década, con tasas de crecimiento de alrededor de 1,5% o 2% anual promedio, sobre la base de una demanda creciente de alimentos derivada de los incrementos en el ingreso y en la población.

Los efectos negativos de la crisis financiera de Asia en 1997-1998, a la que siguieron las crisis del Brasil, la Federación Rusa y la Argentina, así como la desaceleración de las economías estadounidense y alemana entre el 2000-2001 y, también, el retroceso de la actividad económica en Japón que evidenció un crecimiento negativo del PIB en el año 2001, se están reflejando en una caída de la producción y del comercio.

### **1.1.2 Tendencias del Consumo Agropecuario**

La demanda agropecuaria crecerá de manera asimétrica entre los grupos de países. En los Países Desarrollados –PD-, ésta se sustentará en la expansión del ingreso ya que la población crecerá muy poco. En los Países en Vías de Desarrollo –PVD- ella dependerá del crecimiento de la población porque el efecto del incremento del ingreso casi se verá anulado por los deficientes indicadores de distribución del ingreso.

**Proyecciones de las tasas de  
crecimiento anual promedio de la población y del ingreso per cápita  
(Porcentajes)**

	Población			PIB per capita	
<b>Mundo</b>	<b>1,5</b>	<b>1,2</b>	<b>0,8</b>	<b>2,0</b>	<b>2,7</b>
<b>Países en Desarrollo</b>	<b>1,8</b>	<b>1,4</b>	<b>1,0</b>	<b>2,3</b>	<b>3,0</b>
Africa Sub-Sahariana	2,7	2,4	2,0	1,0	1,5
Cercano Este y Africa del Norte	2,4	1,9	1,4	1,5	2,2
Latinoamérica y el Caribe	1,8	1,4	0,9	2,0	2,4
Asia del Sur	2,0	1,5	1,0	1,0	1,5
<b>Asia del Este</b>	<b>1,3</b>	<b>0,9</b>	<b>0,5</b>	<b>3,5</b>	<b>4,0</b>
<b>Países industriales</b>	<b>0,7</b>	<b>0,3</b>	<b>0,1</b>	<b>2,4</b>	<b>2,6</b>
<b>Países en transición</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,1</b>	<b>2,5</b>	<b>3,2</b>

\* Fuente: FAO

Los Países Desarrollados –PD–, con el 20% de la población y el 78% de la capacidad adquisitiva mundial, demandan, actualmente, el 50% de los alimentos del mundo. El efecto cruzado de una baja tasa de crecimiento de la población y un crecimiento del ingreso en más del 2%, conducirá a un crecimiento lento en el consumo de alimentos. Esto responde a la Ley de Engels según la cual, entre mayor sea el ingreso de una persona o de un país, menor será la proporción del ingreso que destine al gasto en alimentos.

Los PD, por el efecto simultáneo de las elasticidades-ingreso por producto y el progresivo proceso de envejecimiento de la población, incrementarán el consumo de los productos cárnicos (efecto elasticidad del ingreso) y de las frutas, hortalizas y tubérculos y sus subproductos (efecto búsqueda de salud), mientras que caerán los consumos directos de cereales y oleaginosas (saturación del consumo). También se ha demostrado que, en la medida en que aumenta el ingreso per. cápita, como sucede en los PD, se prefiere una dieta más diversificada y que, los gastos en algunos alimentos tienden a crecer más rápidamente que los alimentos básicos como cereales.

La satisfacción de la demanda de los países desarrollados y de las poblaciones que en los PVD obtienen altos ingresos, deben tener en cuenta las tendencias que vienen modelando las preferencias del consumidor hacia aquellos alimentos que sean:

- **Saludables:**

- Frescos
- Orgánicos
- Con bajos contenidos de aditivos, bajos en sal, azúcar y grasas saturadas
- Inocuos, con Buenas Prácticas Agrícolas
- Libres de contaminación por microorganismos
- Libres de residuos químicos

- **Convenientes:**

- Listos para consumir
- Congelados

- Para microondas
  - De larga vida
  - En porciones individuales
- **Innovativos:**
- Exóticos
  - De comidas internacionales
  - Con nuevas presentaciones

Como consecuencia de los acontecimientos sucedidos el 11 de septiembre de 2001 en Nueva York, los PD y, en particular los Estados Unidos, ha preparando estrictas normas de seguridad de los alimentos, para evitar acciones terroristas contra sus habitantes, acciones éstas, que podrían efectuarse a través de contaminación de alimentos importados de otros países con sustancias tales como el ántrax.

Los Países en Vías de Desarrollo –PVD-, a pesar de que su población crecerá, verán limitada, sin embargo, su capacidad adquisitiva por la alta concentración del ingreso, que no permitirá una distribución equitativa del crecimiento económico estimado entre 2,4% y 3%. En consecuencia, evidenciarán un pequeño aunque sostenido crecimiento de la demanda por alimentos.

### 1.1.3 Tendencias Del Comercio Agropecuario

La tendencia mundial hacia el consumo de productos mínimamente procesados ha hecho que se adapten nuevas tecnologías para la conservación de alimentos, es decir, aquellas que controlan el daño a las características del producto y reducen o eliminan la carga microbiana presente en los alimentos, en la misma forma que lo haría una pasteurización o una esterilización comercial tradicionales. Entre esas tecnologías se destacan los procesos de microondas y radiofrecuencia, el calentamiento óhmico, los procesos de alta presión (UHP), el pulso de campo eléctrico, la radiación ultravioleta (UV) y el ultrasonido.

En la actualidad se cuenta con una nueva generación de sistemas de empaque y conservación de alimentos que se han denominado sistemas de envasado activos, con los cuales se busca una mejor conservación del producto, aumentando su vida útil, conservando sus cualidades nutricionales y buscando reducir el impacto en el medio ambiente, entre las que se destacan:

Sistema de envasado activo	Aplicación
Atmósfera modificada (MAP)	Para alimentos mínimamente procesados
Atrapadores de oxígeno	Para la mayoría de los alimentos
Producción de dióxido de carbono	Para la mayoría de los alimentos afectados por mohos
Removedores de humedad	Para alimentos secos sensibles a mohos

Removedores de etileno	Para productos hortofrutícolas
Liberadores de sustancias antimicrobianas	Para productos de panadería (cuando son permitidos)
Indicadores de tiempo temperatura (TT)	Para alimentos refrigerados
Indicadores de fuga (LI)	Para alimentos envasados en atmósfera modificada
Films comestibles	Para alimentos sólidos como nueces, granos, frutas, pizzas, sánduches, tortas y dulces.

FUENTE: JIMENEZ, Maite. El envase inteligente

El comercio mundial de todos los productos entre 1990 y el año 2000 creció a una tasa anual promedio de 6,2%, muy superior a la del crecimiento anual del comercio agropecuario, de 3,2% anual promedio.

Los mercados agropecuarios se caracterizan por ser:

- Mercados imperfectos, con una alta concentración de la demanda.
- Alta competencia de la oferta por parte de los países proveedores.
- Concentración de empresas transnacionales que dominan los canales internacionales del comercio.
- Creciente participación de las cadenas de supermercados y tiendas especializadas en la venta minorista.

- Alta regulación y exigencia en términos de los requisitos de ingreso a los mercados de destino, tanto en normas sanitarias como de calidad y también en la de presentación de los productos.
- Presencia de barreras para-arancelarias.
- Desarrollos tecnológicos e innovaciones en producción, empaque, postcosecha y procesamiento.

La distribución minorista ha tendido a concentrarse, a través de las compras y fusiones de las cadenas de supermercados de manera que, actualmente, el 42% del mercado de alimentos en Estados Unidos, se encuentra concentrado en ocho (8) cadenas de supermercados.

El proceso de desarrollo de nuevos productos y presentaciones es de tal magnitud que durante el año 2000 aparecieron en el mercado de Estados Unidos 10.000 nuevos productos en el sector agroalimentario. No obstante, este proceso ha venido decreciendo pues cayó de 16.000 nuevos productos en 1997 a los 10.000 del año 2000.

Las tiendas especializadas en alimentos naturales o tiendas naturistas fueron el primer canal de distribución de alimentos ecológicos en Estados Unidos a principios de los años noventa, en tanto que los supermercados empezaron a comercializarlos sólo a finales de la década, alcanzando en el año 2000 una participación del 44% sobre las ventas totales detallistas, muy cercana al 48% que fue la participación de los distribuidores especializadas en productos naturales.

## **1.2 ESTUDIO DEL MERCADO AGROALIMENTARIO DE ESTADOS UNIDOS**

### **1.2.1 VARIABLES MACROECONÓMICAS Y DEMOGRÁFICAS**

#### **1.2.1.1 VARIABLES ECONÓMICAS**

Según la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo OECD, en el año 2002 Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido e Italia fueron las economías más grandes, presentando valores del Producto Interno Bruto PIB de \$10,365.8, \$3,935.6, \$1,974.5, \$1,547.9, \$1,408.1 y \$1,167.3 miles de millones de dólares. Estados Unidos es el país con la economía más sólida del mundo: aporta el 43% de la producción económica mundial, el 40% de la producción de alta tecnología y el 50% de los gastos de investigación y desarrollo; además, los indicadores de crecimiento futuro, son favorables a Estados Unidos. Para el año 2002 su economía tuvo una recuperación respecto al año anterior al crecer a una tasa de 2.4%, ya que para el año 2001 había presentado el menor crecimiento de la década (0.3%). Como se observa en el gráfico, el sector agrícola -incluyendo pesca y forestal- con una tasa de crecimiento de -1.7% también presentó la mayor caída en el año 2001. El PIB per cápita, indicador clásico de progreso económico aunque discutido, muestra una tendencia favorable en Estados Unidos. Para el año 2002 fue de \$37,265 dólares, mostrando un incremento de 4% promedio anual entre 1997 y este año.<sup>1</sup>

1. Según proyecciones de US Census Bureau los nativos seguirán perdiendo participación, al pasar de representar 90.1% en el 2001 a 89.4% en el 2005.

### 1.2.1.2 VARIABLES DEMOGRÁFICAS

Según proyecciones realizadas por US Census Bureau, la población de Estados Unidos para el año 2003 es de 282.7 millones de personas, de las cuales la mayoría son mujeres, al contar con una participación del 51% dentro del total. La tasa de crecimiento de la población fue de 0.9% entre 1997 y el año 2002, tasa que representó un aumento de 15 millones de habitantes, en su mayoría de orígenes étnicos no nativos de ese país<sup>2</sup>. Los hispanos, bien por inmigración o descendientes de inmigrantes, actualmente participan con el 13% de la población total.

#### Evolución de la población 1997-2003

1999	2000	2001	2002	2003
↓	↓	↓	↓	↓
250	260	270	280	290

**“Crecimiento promedio anual 1997-2003: 0.9% Millones de personas”**

\* Fuente: US Census Bureau

Como se observa en el gráfico sobre distribución de la población por edades, la mayor proporción de la población de Estados Unidos se encuentra ubicada en los grupos productivos. Por otro lado, el indicador de dependencia económica<sup>3</sup>, que mide la carga económica que tienen que afrontar los segmentos productivos, es de 51<sup>4</sup> para el total de la población mientras para los hispanos es de 56.

2. Según proyecciones de US Census Bureau los nativos seguirán perdiendo participación, al pasar de representar 90.1% en el 2001 a 89.4% en el 2005.

3. Dependencia económica = (Población < 15 años + Población >64) / Población entre 15 y 64 años.

4. Según la OMC, para el año 2001 la mayor dependencia económica en América la afrontó Guatemala con 88 y la menor Barbados, Cuba y Trinidad con 44.

Sin embargo, aunque el indicador de dependencia muestra mayor carga para los hispanos que para el total de la población, es de resaltar que la población hispana es más joven puesto que los menores de 15 años corresponden al 30% mientras para la población total los menores de 15 años participan con el 22%. Por su parte, los mayores de 65 años latinos tienen una participación del 6%, mientras esta proporción para la población total más que duplica esa cifra (13%).

Con 198.3 millones de personas en el 2003, los blancos (caucásicos) son el grupo étnico con la mayor participación dentro de la población total pero con una tendencia a disminuir. En segundo lugar se encuentran los hispanos o latinos con 35.9 millones de personas, seguidos de negros, asiáticos e indígenas con 34.6, 11.7 y 2.1 millones respectivamente. Como se observa en el cuadro siguiente, los hispanos o latinos son el grupo con el mayor crecimiento en Estados Unidos y para el año 2050 se espera que sean una cuarta parte de la población total.

### **Distribución de la población por grupos étnicos 2003**

#### **Hispano o Latino 13%**

Negro	12%
Blanco	70%
Indio	1%
Asiático	4%

\* Fuente: US Census Bureau

## Participación de los grupos étnicos en la población total

	<i>Grupo étnico</i>		
	<i>2000</i>	<i>2010</i>	<i>2050</i>
Hispanos	11.8%	14.6%	24.3%
Caucásicos	71.4%	67.3%	52.8%
Afroamericano	12.2%	12.5%	13.2%
Indio	0.7%	0.8%	0.8%
Asiático	3.9%	4.3%	8.9%

\* Fuente: US Census Bureau

### 1.2.1.3 PERFIL DEL CONSUMIDOR

De acuerdo con la revisión previa de las variables económicas y demográficas, Estados Unidos es un mercado interesante para los productos agrícolas colombianos por las siguientes razones:

- Es la economía más grande del mundo
- Cuenta con un dinámico comercio exterior
- Por la cercanía geográfica con Colombia, y,
- Por la tradición de relaciones comerciales entre los dos países.

Adicionalmente, si se tiene en cuenta que los inmigrantes a Estados Unidos quieren conservar sus tradiciones, entre las que se incluyen las alimenticias, las colonias de diferentes países se consolidan en nichos de mercado con necesidades diferentes a las del resto de la población. En nuestro caso, la comunidad latina representa una oportunidad especial de mercado por ser además el mayor grupo étnico en ese país; así que es de especial interés caracterizar esta colonia hispana o latina.

La Comunidad hispana en Estados Unidos representa actualmente según estimaciones de US Census Bureau el 12.7% de la población total; su número asciende ahora a 35.9 millones de habitantes y se pronostica que llegará a 98.2 millones en el año 2050, es decir, más del 24% de la población total de este país. Dentro de la comunidad hispana de Estados Unidos, la población mayoritaria es de origen mexicano, con una participación del 58%. Le siguen la puertorriqueña y la cubana con 10% y 4%, respectivamente. El restante 28% corresponde a las demás naciones hispanas.

### **Población hispana por Estado mas importantes 2000**

<i>Estado</i>	<i>Población</i>	<i>Porcentaje del total de hispanos</i>
California	10,966,556	31%
New York	2,867,583	8%
Florida	2,682,715	8%
New Jersey	1,117,191	3%
New México	765,386	2%
Subtotal	28,630,571	81%
Otros Estados	6,675,241	19%
<b>TOTAL</b>	<b>35,305,818</b>	<b>100%</b>

\* U.S. Bureau of the Census, 2000

Si se revisa la distribución de la población hispana por estados, se puede observar que en mayor proporción se encuentran ubicados al sur y al este de Estados Unidos. De hecho en tan sólo nueve estados, se concentra el 81% de la población hispana de Estados Unidos y en los cuatro primeros: California (31%), Texas (19%), New York (8%) y Florida (8%), se encuentran las dos terceras partes de la población hispana de dicho país.

Finalmente, alrededor de 80% de los hispanos se localizan en 33 mercados, siete de los cuales albergan a la mitad de esa población: Los Angeles, New York, Miami, San Antonio, San Francisco, Chicago y Houston. La relativa concentración de la población hispana facilita las estrategias de acceso a ese mercado.

#### **1.2.1.4 OCUPACIÓN**

Según la encuesta de ingresos del año 2002<sup>5</sup>, la familia hispana promedio es de 3.89 miembros, mayor a la promedio nacional (3.25 miembros). En el 90% de las casas hispanas hay por lo menos un miembro con empleo de tiempo completo y el promedio de personas que trabajan por hogar es de 1.75 personas (el promedio nacional es de 1.65), lo que indica buena capacidad de compra. Los hombres y las mujeres de origen hispano participan aproximadamente en la misma proporción en el mercado laboral, al presentar porcentajes de 49% y 51%, cada uno de ellos.

5. Annual Demographic Survey 2002.

### 1.2.1.5 INGRESOS Y PATRONES DE CONSUMO

El ingreso promedio de los hogares hispanos (aunque es inferior al nacional US\$ 42,228), es superior y tiene mayor dinámica que el ingreso de los demás grupos étnicos. Entre 1997 y el año 2001 presentó una tasa de crecimiento de 6%, aumentando de US\$ 26,628 a US\$ 33,565. Según información de la Cámara de Comercio de México<sup>6</sup> los cubanos-norteamericanos tienen el nivel más alto de ingresos por familia en comparación con el resto de la población hispana; una familia media de procedencia de Centro o Sudamericana tiene el segundo nivel de ingreso entre los grupos de hispanos; en tercer lugar se ubican los ingresos de los mexicano-norteamericanos; y en el último lugar, se ubican los puertorriqueños.

#### **Ingreso familiar medio 1997 – 2001**

<i>Etnia 1997-2001</i>	<i>Crecimiento 1997 – 2001</i>	<i>%</i>
Caucásicos	38,972-46,305	4%
Hispanos	26,628-33,565	6%
Afroamericano	25,050-29,470	4%
<b>TOTAL</b>	<b>37,005-42,228</b>	<b>3%</b>

\* Fuente: US Department of Labor. Cálculos: Corporación Colombia Internacional.

6. <http://www.ccmexico.com.mx/>

### 1.2.1.6 TENDENCIAS DE CONSUMO

Respecto al gasto en los hogares, según la encuesta de gastos de los consumidores para el año 2001, los principales rubros de gasto de los hogares fueron vivienda, transporte y alimentos con participaciones de 32.9%, 19.3% y 13.5%, respectivamente. Es de destacar que el gasto en alimentos perdió 0.5 puntos respecto a la encuesta del año 1995<sup>7</sup>.

Como es de esperarse en la encuesta se evidencia cómo la proporción del gasto en alimentos varía según características de los consumidores como edad, nivel de ingreso y grupos étnicos. Así el menor grupo de edad (los menores de 25 años), los grupos con ingresos más bajos (ingresos menores de 15.000 dólares) y los hispanos o latinos son los que, en cada categoría, gastan más en alimentos en proporción a sus ingresos totales. Si tenemos en cuenta que los trabajadores más jóvenes y los hispanos o latinos son los que tienen menores ingresos y gastan más en alimentos, se confirma empíricamente la relación de Engel.

7. Encuesta de 1995: Participaciones del gasto en vivienda, transporte y alimentos: 32.4%, 18.6% y 14%.

## Participación del gasto en alimentos en el gasto total por grupos de edad. 2001

< 25-34	35-54	55->= 65
↓	↓	↓
12%	14%	16%

\* Fuente: US Department of Labor. Cálculos: Corporación Colombia Internacional.

Los hispanos son el grupo que destina una mayor proporción de sus ingresos al consumo de alimentos, en contraposición con los blancos o caucásicos. El ingreso familiar medio para el año 2001 fue de US\$ 33,565 para los hispanos y US\$ 46,305 dólares para los caucásicos. Los hispanos es el grupo étnico que realiza mayor gasto en alimentos. Así en el año 2001 gastaron \$5,648 dólares promedio, correspondientes al 16% de sus ingresos después de impuestos, mientras los no hispanos gastaron \$5,288 dólares que equivalen al 12% de sus ingresos. Recordemos que la familia hispana tiene mayor tamaño promedio, por tanto, es coherente que deban gastar más dinero en alimentos. Además, si se clasifica el gasto en alimentos según el consumo dentro y fuera de casa, se destaca que los hispanos, con el 63%, son los que gastan más dinero en alimentos para consumir en casa. En el caso de los no hispanos, esta participación es del 57%<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> US Department of Labor. Cálculos: Corporación Colombia Internacional.

## 1.2.2 ESTUDIO DEL MERCADO DE LA YUCA Y SUS SUBPRODUCTOS

La yuca (*manihot esculenta* crantz) es un cultivo de raíz amilácea originario de América latina. Allí se viene cultivando desde épocas prehistóricas, mejorando la alimentación y el ingreso de unos 500 millones de personas. Su adaptación a diversos sistemas, su potencial de producción y la versatilidad de sus mercados y usos finales, la han convertido en base de la alimentación de la producción rural y en una alternativa de comercialización en centros urbanos. La yuca, tubérculo importante en la alimentación y en la supervivencia de amplias capas de la población pobre de las zonas tropicales del mundo, se cultiva y se consume en nuestro país en todas las regiones: en la Caribe, en la Andina y en la Amazónica. Además de lo anterior, es indudable el potencial de la yuca como materia prima en la producción de alimentos balanceados para animales y como insumos en las industrias alimenticias y no alimenticias, en las cuales sus presentaciones requieren transformaciones importantes que generan valor agregado.<sup>9</sup>

Tal vez por asociar la yuca y sus derivados con la pobreza o con los niveles atrasados de desarrollo, se piensa que estos, al igual que todas las raíces y tubérculos, son bienes inferiores ( es decir, que su consumo disminuye cuando aumentan los ingresos), se le ha restado status al producto que aquí ocupa.

Esta posición desconoce su importancia estratégica en la generación de ingresos y de empleo en el sector rural y, en particular, entre los pequeños y más pobres productores del agro, con las implicaciones sociales y política que ello tiene.

---

9. Boletín CCI: SIM. Perfil de Producto. No. 6. Octubre -diciembre 1999

Lo anterior, sin contar con las enormes posibilidades del producto como generador de riqueza si se logra producir en gran escala productos derivados como el BOLLO de YUCA. Así las cosas, la yuca y sus subproductos desempeñará el papel que el Estado y la sociedad le asignen en el futuro. De seguir como hasta ahora, indudablemente esta producción contribuirá de manera relativa al Producto Interno Bruto (PIB) y, por consiguiente, con la estabilidad social del país. Investigaciones realizadas por el Centro Internacional de Agricultura Tropical –CIAT- corroboran la importancia de **la yuca y sus subproductos como alimento de amortización de la pobreza rural**, pues ha demostrado sus ventajas comparativas en zonas marginales donde, debido a que se adapta a condiciones extremas en comparación con otros alimentos alternativos, siendo que la yuca es uno de los más rentables y por ende sus subproductos. Por ser una fuente barata de calorías, tiene gran acogida entre los consumidores rurales y urbanos de bajos ingresos. Es la cuarta fuente de calorías en las zonas tropicales después del arroz, el azúcar y el maíz, que contienen hasta el 35% de sus volúmenes en carbohidratos y hasta 1.5% en proteínas. Por estas razones, se ha considerado como un producto prioritario en la seguridad alimentaria mundial.

El objetivo de este estudio es el de identificar el mercado internacional que ofrece un mayor atractivo e interés comercial para la oferta de productos como el BOLLO de YUCA con potencial exportador. Dicha exploración permitirá, perfilar el país que ofrece mayores oportunidades comerciales y proporcionar elementos básicos para profundizar en los mercados, en cadenas y descubrir nuevos nichos de mercado.

El 65% y el 70% de la producción colombiana de yuca se destina al consumo humano de las raíces frescas.<sup>10</sup> En los últimos años, el consumo de la yuca en el país ha mostrado una

tendencia decrecientes debido a las dificultades para su conservación, a su precio y al precio de algunos sustitutos calóricos como el plátano y la papa.

El crecimiento del mercado nacional depende en gran medida de la competitividad del producto, que podría mejorar siempre y cuando se incremente la productividad, la calidad del producto y su segmento de mercado. Se estima que las presentaciones del BOLLO de YUCA en los tejidos vegetales que cubren la mazorca tiene una buena aceptación por los consumidores. En cuanto al mercado internacional, la diferencia entre los precios obtenidos en el país y los del exterior hacen que, por el momento, sea poco atractivo exportar, especialmente teniendo en cuenta la tendencia decreciente de los precios y el lento crecimiento de las importaciones por parte de Estados Unidos y La Unión Europea.

Otras alternativas para estimular el consumo de BOLLO de YUCA es difundir, a nivel internacional y nacional, presentaciones de BOFLLO de YUCA como pasabocas o como acompañantes de comidas típicas colombianas que se están comercializando en el exterior, reconociendo las tendencias de consumo lo cual es un factor de demanda por parte de los consumidores. La posible exportación de este producto se encuentra dada por la creciente población de origen latino en el exterior y porque su capacidad de consumo ha aumentado en los últimos años en los países desarrollados, y con ello el interés de comercializadores por productos étnicos.

Vale anotar que las tasa de crecimiento de este mercado está estrechamente ligado a los procesos de inmigración de latinos hacia Estados Unidos, puestos que los consumidores africanos y asiáticos prefieren el sabor de sus propias variedades. De otra parte, no es evidente que la población Norteamericana esté mostrando preferencia por el producto y se requerirían cuantiosas inversiones en investigación de mercados para definir posibles nichos o en estrategias de mercadeo para que el producto gane posición en el mercado.

La mayor parte del comercio de los subproductos de la yuca se encuentran limitados por barreras comerciales (impuestos, contribuciones, etc); además, el factor precio afecta la competitividad y las perspectivas del mercado.

El sustituto de la yuca seca en la fabricación de alimentos balanceados para animales es el maíz amarillo, así como el almidón de maíz sustituye al almidón de la yuca. Por su parte, la harina de la yuca compite en varios mercados con la harina de trigo.

En razón de que el comercio mundial de la yuca y sus subproductos esta representado principalmente por la yuca seca y el almidón de yuca (91.83% y 95.3% del valor del volumen mundial del comercio, respectivamente)<sup>11</sup>, el producto que realmente compite con la yuca es el maíz. Sobra anotar que este producto es de gran importancia para los países desarrollados, que, además de los subsidios otorgados para su producción y comercialización, a realizado cuantiosas inversiones en desarrollo tecnológico, incluyendo, claro está, el desarrollo de los productos genéticamente modificados.

11. Boletín CCI: SIM. Perfil de Producto. No. 6. Octubre -diciembre 1999

Los excesos de la oferta de maíz inducidos por estos dos factores han implicado una tendencia decreciente de largo plazo en los precios de este grano y sus derivados, lo cual incide sobre los precios de la yuca y sus derivados.

➤ **Destino actual de las exportaciones de *bollo de yuca* en Colombia:**

En Estados Unidos, la yuca fresca, seca, y congelada y sus subproductos son importados de Latinoamérica aunque todavía no se sabe de manera certera si existe un producto llamado BOLLO de YUCA o algún producto similar proveniente de otros países de América latina. La calidad de estos productos se ven fuertemente afectada por su alta perecibilidad, lo cual exige que su venta se haga rápidamente. La demanda por estos tipos de productos no tradicionales de origen latino y demás productos étnicos se concentran en las principales ciudades, tales como Chicago, Miami y New Cork. Para atender estas necesidades, gran parte de la gran cadena de supermercados están acudiendo a comercializadores especializados quienes se abastecen de pequeños productores en los países de América latina y el Caribe

➤ **Afinidad cultural y comercial**

En los últimos 15 años en Estados Unidos se ha presentado un crecimiento de la población latina producto de migraciones, problemas políticos, económicos, sociales y culturales en los países de Suramérica. Estas colonias de latinos se han concentrado en ciudades como New York y Miami donde es posible la fácil exportación del producto y aprovechar la identidad cultural de los colombianos residentes en Estados Unidos para el fuerte

posicionamiento en el mercado Norteamericano. Con respecto al idioma no debe ser ningun inconveniente porque este producto esta dirigido a las colonias latinas y especialmente a las colombianas.

En cuanto a las costumbres, religion y otros aspectos los países latinos tienen una uncida en cuanto a estos concierne y difieren en pequeños puntos.

➤ **Preferencias arancelarias**

La ley de preferencias arancelarias andina lo hace un producto libre de exportación (ATPA).

<b>Partida Arancelaria</b>	<b>Description</b>	<b>Arancel General a Nación Más Favorecida 1/</b>	<b>Ley de Preferencias Arancelarias Andinas - ATPA- 2/</b>
<b>2008</b>	<b>Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte</b>		
2008.99.65	Yuca	7,9 %	Libre

Mediante los siguientes acuerdos se regirá el plan de exportación.

**1.2.2.1 ACUERDOS COMERCIALES**

**Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas – ATPDEA**

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA), renueva y amplía los beneficios unilateralmente otorgados por el gobierno de Estados Unidos a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú mediante la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA), que venció en diciembre 4 de 2001. Esta nueva ley se aplicará retroactivamente desde la fecha de vencimiento del ATPA y estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2006.

De acuerdo con el Congreso de Estados Unidos, con esta ley se busca aumentar los flujos comerciales entre los países beneficiarios y los Estados Unidos y generar empleo e inversión. Esto con el fin de fortalecer las economías de los países beneficiarios y promover la estabilidad política, económica y social en el área, para así implementar alternativas de desarrollo que sean sostenibles en el largo plazo.

De la misma manera estas preferencias deberán contribuir a consolidar los valores, principios y prácticas democráticas en la región, así como continuar con la lucha concertada contra el narcotráfico y el terrorismo.

### **Productos Elegibles**

El Ejecutivo está ahora facultado para otorgar tratamiento preferente, libre de tarifas arancelarias, a los productos o manufacturas procedentes de los países beneficiarios, siempre y cuando éstos no sean considerados como bienes sensibles dentro del contexto de las importaciones a ese país, provenientes de los países andinos. Así, la cobertura se amplía

a productos como calzado (que no reciben SGP), petróleo y sus derivados, relojes y sus partes, manufacturas de cuero y atún empacado al vacío en bolsas (pouches).

Para el caso de las confecciones, la ampliación de las preferencias entrará en vigor el 1 de octubre de 2002, una vez que los países beneficiarios hayan cumplido con el proceso y los requisitos de elegibilidad establecidos.

Los productos que se excluyen por la ley son los siguientes: Los textiles y confecciones que no reciben SGP, ron y tafia, azúcares, jarabes y productos que contengan azúcar sujetos a sobrecuota, atún preparado o preservado de cualquier manera diferente a la señalada anteriormente.

### **Países Beneficiarios**

Los siguientes países han sido designados como beneficiarios para los propósitos del ATPDEA, son:

- Bolivia
- Ecuador
- Colombia
- Perú

### **Normas de Origen**

El ATPDEA contempla la importación, libre de tarifas arancelarias, restricciones cuantitativas o niveles de consulta, de las confecciones y artículos textiles andinos

producidos o ensamblados con insumos procedentes de los Estados Unidos o de los países beneficiarios, o con insumos cuya producción efectuada en Estados Unidos sea insuficiente para suplir su demanda.

Así, las confecciones o artículos cosidos o ensamblados en uno o más países beneficiarios serán elegibles si cumplen las siguientes condiciones:

- Telas o sus componentes formados en los Estados Unidos o en los países beneficiarios. En todos los casos sólo se beneficiarán las confecciones realizadas a partir de telas, tejidas o formadas, cuyo proceso de teñido, estampado o terminado se haya realizado en los Estados Unidos.
- Telas o sus componentes formados en uno o más países beneficiarios con hilados formados en alguno de los países beneficiarios, si fueron elaboradas principalmente con pelos finos de llama, alpaca o vicuña.
- Telas o hilados, en la medida en que las confecciones elaboradas a partir de éstas, fueran elegibles para el tratamiento preferencial sin considerar la fuente de las telas o hilados si están considerados como short supply bajo el Anexo 401 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN - NAFTA);
- Telas o hilados para los cuales la Administración determine, a solicitud de una parte interesada, que la demanda interna de ese país no puede ser cubierta de manera oportuna y en cantidades comerciales por la industria local, una vez cumplidos todos los requisitos procesales (recomendaciones, consultas y plazos) establecidos para tales efectos.

- Tratamiento preferente para las confecciones producidas o ensambladas en alguno de los países beneficiarios con telas o sus componentes formados en alguno de estos países, a partir de hilados formados en los Estados Unidos o en uno o más países beneficiarios, aún cuando estas confecciones se elaboren a partir de las telas, sus componentes formados o componentes tejidos ya mencionados. Se establece un porcentaje máximo aplicable para las importaciones a los Estados Unidos de confecciones (SME) con insumos regionales del 2%, iniciando el 1º de octubre de 2002. Esta cuota aumentará proporcionalmente un 0.75% anual hasta llegar al 5% en el cuarto año.
- Cubre las confecciones hechas o tejidas a mano, y artesanales folclóricas certificadas como tales por la autoridad nacional competente del país beneficiario de origen.
- Los brassieres serán elegibles solo si el costo de las telas, sin incluir adornos y accesorios, formado en los Estados Unidos es de al menos 75% en promedio, del valor agregado de la tela declarado en la Aduana.
- Las confecciones andinas que contengan adornos y accesorios o entretelas ("interlinings"), originarios de terceros países, serán elegibles para tratamiento preferente siempre y cuando el costo de éstos no supere el 25% del costo total de los componentes del producto ensamblado.
- Confecciones que contengan fibras o hilados no enteramente formados en los Estados Unidos o en uno o más de los países beneficiarios, siempre y cuando el peso total de dichas fibras o hilados no supere el 7% del peso total de dichas confecciones, esto se conoce como la cláusula de Minimis.

- Maletas y equipo de viaje de materias textiles enteramente formada y cortada en los Estados Unidos a partir de hilados totalmente formados en ese país

### **Sanciones previstas**

Se prevé que el Presidente deberá revocar todos los beneficios otorgados a las confecciones de un exportador de un país beneficiario por un período de dos (2) años si se determina, con pruebas suficientes, que éste ha realizado operaciones de triangulación de dichas confecciones, así como a cualquier sucesor suyo. La Administración además solicitará al país en cuestión tomar las medidas del caso, para evitar que esto vuelva a ocurrir. Si se determina que el mencionado país beneficiario no está adoptando los correctivos que le fueron solicitados, reducirá la cantidad total de confecciones importadas a los Estados Unidos desde el país en una cantidad igual a tres veces la cantidad de las confecciones transbordadas, de acuerdo con las obligaciones asumidas por los Estados Unidos ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

### **Reportes**

Antes del 30 de abril de 2003 y cada dos años el United States Trade Representative (USTR) deberá presentar un reporte al Congreso, con el desarrollo del ATPDEA, y el cumplimiento de los países beneficiarios de los criterios de elegibilidad.

### **Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos (SGP)**

Este Programa dispone que determinadas mercancías de ciertos países y territorios en vías de desarrollo, independientes o no, ingresen sin pago de derechos de aduana, a fin de

fomentar su crecimiento económico. Fue establecido por los Estados Unidos, entró en vigor el 1° de enero de 1976 y terminó el 30 de septiembre del 2001.

El 6 de agosto de 2002, se aprobó la extensión del SGP hasta el 31 de diciembre de 2006. Así, todos aquellos productos que califiquen para el tratamiento preferencial otorgado, podrán entrar con arancel cero y el sistema se reprogramará para indicar estos productos con la letra “A”. Para los productos cobijados con el SGP que venció el 30 de septiembre de 2001 y que ingresaron a Estados Unidos entre esta fecha y el 6 de agosto de 2002, serán reliquidados aquellos que tenían arancel cero y la Aduana reembolsará lo que se haya pagado por concepto de aranceles durante ese lapso. Los importadores tendrán un periodo de 12 semanas a partir del 6 de agosto, para cobrar a la Aduana el reembolso, pasado este periodo, no se aceptarán más solicitudes.

El SGP no expira para los países africanos pertenecientes al AGOA ( Acta de Crecimiento y Oportunidades Africanas) ya que este se extiende hasta septiembre 30 del 2008.

Los productos que se benefician del SGP son de gran variedad y están clasificados en más de 4.000 subpartidas del arancel armonizado de los Estados Unidos. Pueden ingresar con franquicia aduanera si se importan directamente a los Estados Unidos de cualquiera de los países beneficiarios y territorios designados. La lista de países y exclusiones, así como la lista de productos beneficiarios del SGP, cambiará de vez en cuando durante la vigencia de este programa.

Tres grandes regiones se benefician del programa: países miembros de la Comunidad Andina de Naciones -CAN-, los cuales excepto Venezuela, al recibir mayores beneficios

por el ATPA, aplican para el SGP en aquellos productos excluidos de la ley de preferencias andinas; países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático -ASEAN- y países pertenecientes al Mercado Común del Caribe -CARICOM-.

Adicionalmente, se incluyó que los países beneficiarios deben apoyar a Estados Unidos en la lucha contra el terrorismo. Además, se establece una prohibición para el trabajo infantil en sus peores formas.

### **Iniciativa de La Cuenca del Caribe (CBI)**

La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI), es un programa que permite el ingreso sin pago de derechos de aduana de ciertas mercancías de países y territorios designados como beneficiarios (países centroamericanos y del Caribe). Este programa fue promulgado por los Estados Unidos, entró en vigor el 1º de enero de 1994 y no tiene fecha de expiración.

La lista de beneficiarios puede cambiar de vez en cuando durante la vigencia de este programa. Los productos elegibles para la aplicación de la franquicia aduanera deberán ser importados a los Estados Unidos directamente de cualquiera de los países y territorios beneficiarios.

### **CBI II Secciones 215 y 222**

Además de las normas de origen descritas anteriormente, la Ley de Aduanas y Comercio Exterior de 1990, ha adicionado otros criterios para la franquicia aduanera, en virtud de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI). En primer lugar, los productos cultivados, producidos o manufacturados en Puerto Rico y que posteriormente se elaboren en un país

beneficiario de la CBI, también disfrutarán de la franquicia aduanera, siempre y cuando cumplan algunas condiciones.

De igual forma, los productos que se ensamblen o elaboren enteramente a partir de piezas o ingredientes de los Estados Unidos (al agua aparte) en un país beneficiario, podrán ingresar con franquicia aduanera. La franquicia se concederá si las piezas o los ingredientes se exportan directamente al país beneficiario y el artículo acabado se importa directamente en el territorio aduanero de los Estados Unidos.

### **CBI Parity - Ley de Comercio y Desarrollo del 2000**

A partir del 1° de octubre de 2000 entró en vigencia esta ley que favorece a las confecciones ensambladas en los países del CBI a partir de tela cortada y/o formada en Estados Unidos con base en hilazas y filamentos norteamericanos.

Las confecciones de punto tejidas y/o cortadas en el CBI con hilazas o filamentos estadounidenses también ingresarán con arancel cero hasta un tope de 250 millones de “metros cuadrados equivalentes” (SME) y, tratándose de camisetas de punto, en T o “T-shirts”, hasta la concurrencia de 4.2 millones de docenas.

Durante el período 2001-2003 se admitirá el ingreso con reducción arancelaria significativa de paños de calidad para trajes de lana para hombres, hasta 1.5 millones de SME para el arancel preferencial más bajo (6%) y 2.5 millones para el más alto (19.3%) .

Otros productos fueron incluidos al CBI, principalmente petróleo, calzado, determinadas confecciones de cuero, guantes de trabajo y atún enlatado, gozarán inmediatamente de la

misma reducción arancelaria aplicable en el marco del NAFTA y los importadores norteamericanos podrán reclamarla retroactivamente para el año 1999. Para que cualquier producto de importación procedente de los países beneficiarios es esta iniciativa, pueda gozar de las preferencias establecidas en el mismo, deberá cumplir las normas de origen establecidas en el citado programa.

### **Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos, Canadá y México - NAFTA .**

El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA) entró en vigencia el 1° de enero de 1994 entre Canadá, México y los Estados Unidos, con el propósito de crear una zona de libre comercio en el 2010, que se rige de acuerdo a las reglas establecidas por la OMC y teniendo en consideración el tratado bilateral de 1989 o Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (FTA).

Los aranceles entre Canadá y los Estados Unidos fueron eliminados en 1998 de acuerdo a los términos fijados por el Tratado de Libre Comercio (FTA) existente con anterioridad entre los dos países.

Entre Canadá y México los aranceles serán eliminados dependiendo del producto en: forma inmediata a partir del 1° de enero de 1994; y en 6, 8 y 10 etapas, quedando totalmente exentos a partir del 1° de enero de 2003.

Entre México y los Estados Unidos, los aranceles cumplirán igualmente un programa de reducción inmediata y gradual en 5 y 10 etapas, para quedar totalmente exentos a partir del 1° de enero de 2003.

Sin embargo, Canadá y México han decidido acelerar el proceso de desgravación a partir del 1° de enero de 2002, esto con el fin de hacer más competitivos los productos favorecidos. México eliminará las tarifas para productos como motores de vehículos, ciertas pulpas de madera, productos farmacéuticos y maquinaria de construcción principalmente. Canadá, por su parte, eliminará las tarifas para motores de vehículos originarios de México. México y Estados Unidos también acelerarán el proceso de desgravación para un paquete de productos.

Durante el período de transición, las tasas de derechos de aduanas variarán dependiendo del país beneficiario del TLC en que se elaboren los productos. Esto es, el TLC puede asignar una tasa del acuerdo diferente sobre los productos de Canadá que entran en los Estados Unidos, que sobre el mismo fabricado en México entrando en los Estados Unidos. Para la mayoría de productos importados al Canadá, existirán tres tarifas TLC; la tarifa depende si el origen de los productos es estadounidense, mexicano o si fueron producidos conjuntamente en los EE.UU. y México.

Generalmente, los aranceles se eliminarán solamente sobre los productos "originarios" según se define en el artículo 401 del acuerdo, es decir, los transbordos de productos fabricados en otro país a través de México o Canadá no tendrán derecho a las tasas preferenciales. El TLC provee aranceles reducidos sobre algunos productos en Canadá, México y los Estados Unidos, que no se originan en estos países, pero que reúnen ciertas condiciones descritas en el acuerdo.

El TLC otorga beneficios para gran variedad de productos "originarios" de la región, siempre y cuando se cumplan algunas condiciones establecidas en las normas de origen.

### ➤ **Disponibilidad de transporte**

El mercado de los Estados Unidos ha sido en los últimos años el principal destino de las exportaciones colombianas. En el 2002 estas representaron el 43.30% del total del valor FOB y el 45.58% del volumen en toneladas.<sup>14</sup> En Estados Unidos existen más de 226 aeropuertos y 400 puertos, sin embargo, los que concentran mayor frecuencia de transporte procedente de Colombia son Houston, Jacksonville, Miami, New York, New Orleans, Los Ángeles Y San Francisco. De otra parte, la importante infraestructura portuaria, aeroportuaria, vial y ferroviaria de Estados Unidos facilita el transporte a cualquier parte del territorio, lo cual favorece colocar las exportaciones colombianas sin mayor dificultad en la ciudad que se escogió como mercado meta<sup>15</sup>.

14. Agrocadenas Colombia

15. Proexport (pagina web), Incomex (pagina web).

## 2. SELECCIÓN DEL MERCADO

### 2.1 Reseña económica de Estados Unidos

- Considerada como la economía más grande y próspera del mundo, el Producto Interno Bruto de Estados Unidos en el 2000 fue de 9.872 miles de millones de dólares, con un crecimiento promedio anual del 4,1% entre 1996 y el 2000.

- El PIB agrícola, incluidos los bosques y la pesca, pero sin contar con el sector pecuario y los lácteos, participó con el 1,4% del PIB total en el 2000. Su crecimiento entre 1996 y el 2000 fue del 1,2% promedio anual.

- El PIB per cápita es de 34.260 dólares, con un incremento promedio anual del 2,8% durante los últimos cinco años.

- El ingreso per cápita disponible (ingreso neto después de impuestos) se ubica en 22.199 dólares anuales. El grupo étnico con mayor ingreso es el blanco no hispano, con 25.278 dólares, seguido por el asiático con 22.352. La población de raza negra y los hispanos tienen los menores ingresos y corresponden a 15,197 y 12.306 dólares, respectivamente.

- El ingreso per cápita de los hispanos crece más que el de los demás grupos étnicos. En efecto, su ingreso familiar aumentó un 5,2% promedio anual entre 1996 y el 2000, mientras que el de los asiáticos y los negros lo hizo al 4,1% y el de los blancos al 2,1%.

- Los hispanos son quienes presentan el mayor gasto en alimentos en relación con su ingreso, equivalente a US\$ 3.370 anual, con mayor consumo de productos étnicos y tropicales, mientras que la población blanca gasta US\$ 4.200 anuales es decir, una proporción menor frente a su ingreso.

- La balanza comercial total de bienes y servicios de Estados Unidos ha sido deficitaria en los últimos años hasta llegar a los 375.739 millones de dólares en el año 2000.

En contraste, la balanza comercial agrícola (sin incluir el sector pecuario) ha sido superavitaria y, en el año 2000, alcanzó 10.500 millones de dólares.

## **2.2 Reseña Demográfica**

- En Estados Unidos habita el 4,8% de la población mundial, equivalente a 284 millones de personas en el año 2000, con tasas de crecimiento anual promedio del 1% durante la última década.

- Los Estados de California, Texas, Nueva York y la Florida tienen el mayor número de habitantes con una participación significativa de hispanos o latinos.

- La población estadounidense se caracteriza por su multiplicidad étnica lo que representa una gran diversidad de hábitos gastronómicos y alimentarios.

- Actualmente el 70,9% de la población es blanca no hispana, el 12,9% es hispana, el 12,4% es negra y el 3,7% es asiática.

- Los hispanos son el segundo grupo étnico de este país con 33 millones de habitantes y una participación proyectada del 25% en el total de la población para el 2050.
- Los hispanos se destacan como el grupo étnico con mayores tasas de crecimiento de la población, debido, principalmente, a las recientes olas de inmigración de los países del Caribe, Centro y Suramérica, así como a sus altas tasas de natalidad.
- Los hogares con dos personas trabajando tienen más ingreso y menos tiempo y, por lo mismo, buscan mayores comodidades en la preparación y consumo de alimentos, siendo los precortados, congelados, elaborados para preparar en microondas, porciones personales, entre otros, los productos más demandados por su "conveniencia".<sup>15</sup>

<sup>15</sup> U.S. Census Bureau

St. Petersburg (248.232),  
Hialeah (226.419)

- Ríos principales:** St. Johns, Apalachicola, Suwannee, Caloosahatchee
- Punto más elevado:** Punto específico ubicado en las coordenadas civiles:  
Sec. 30, T. 6N, R. 20W,  
que está al Noreste del pueblo de Crestview, cerca de la  
frontera entre Florida  
y Alabama 345 pies 105 metros.
- Industria:** Turismo, obras de construcción, comercio internacional,  
manufactura de  
equipos eléctricos, industria de alimentos, imprenta y  
publicaciones,  
manufactura de equipos de transporte.
- Agricultura:** Frutas cítricas, verduras, productos de invernaderos e invernaderos,  
ganado,  
caña de azúcar, productos lácteos.
- Minerales y Recursos:** Fosfatos, cemento, arena y grava, carbón de turba, titanio,  
concentrados.<sup>16</sup>

16. HRW-ATLAS MUNDIAL( [go.hrw.com/atlas/span\\_hm/world](http://go.hrw.com/atlas/span_hm/world))

## **2.4 INFORMACIÓN DEL MERCADO**

### **2.4.1 Comercialización:**

El producto que esta siendo objeto de estudio actualmente a estados unidos no presenta ningún tipo de comercialización debido a que es un producto nuevo en el mercado estadounidense.

### **2.4.2 Competencia:**

El producto que esta siendo estudio para exportación no se le conoce competencia directa en el mercado propuesto porque ningún producto similar o igual al BOLLO de YUCA esta siendo comercializado actualmente en el mercado seleccionado debido a que es un producto nuevo en los Estados Unidos.

### **2.4.3 Precio:**

No se tiene ningún tipo de información al respecto ya que no hay producto de esta índole en el mercado estudiado.

### 3. EVALUACION DE LAS CONDICIONES DEL PLAN FRENTE AL MERCADO ESCOGIDO

#### 3.1 Producción

##### Descripción del proceso productivo

(Breve descripción porque esta parte no compete al plan exportador)

El proceso de producción del bollo de yuca comienza con la compra de la materia prima y los insumos que son:

- Yuca fresca
- Azúcar o Coco

Se ralla la yuca sobre un recipiente cóncavo y luego se ralla el coco o se le echa el azúcar y se le echa sobre la yuca. Se da el proceso de amasado hasta conseguir una mezcla homogénea a la que posteriormente se le da forma cilíndrica con las manos, se colocan en una olla de agua hirviendo por ?minutos hasta que el bollo esté. Luego se envuelve en los tejidos vegetales que recubren la mazorca (la tuza) y se empacan en canasta. El proceso termina con la venta y despacho del producto.

En el proceso antes descrito se hace inspecciones de calidad como:

- La yuca este en las condiciones especificadas por los fabricantes (compras).
- La mezcla (masa) sea conforme a los requerimientos (proceso productivo).
- El tamaño de los bollos sean los especificados (proceso productivo).

- El producto este bien empacado (despacho).

### **3.2 Producto**

El bollo de yuca esta compuesto de yuca, endulzante natural (coco o azúcar) y la tuza de la mazorca.

Las dimensiones del bollo son:

- Longitud: 20cms
- Diámetro: 7cms

El empaque que se utiliza es netamente vegetal, son los tejidos que recobren la mazorca a la que se le llama tuza. Este empaque se utiliza porque cumple con las condiciones de protección que exige este producto tales como:

- Medio ambiente
- Temperatura
- Agentes infecciosos (moscas e insectos)

El volumen de producción de los proveedores es de acuerdo a los pedidos que se hagan y el precio de venta es de \$200 por unidad y al por mayor \$160.

### 3.3 Estrategias

Aunque los dueños del plan no son empresa se manejarán estrategias dirigidas al producto como la estandarización y dirigidas al mercado como promoción (como dar a conocer el producto) y distribución (como colocar el producto de manera eficiente).

## 4. LOGÍSTICA DE LA EXPORTACIÓN

El transporte es un tema fundamental dentro del proceso de exportación. Es a menudo el factor de mayor costo en la cadena de distribución, por tanto la elección apropiada del medio a utilizar es determinante para mantener la competitividad de las exportaciones. Independientemente del término de negociación utilizado (INCOTERM), se deben conocer las opciones, ya sea para orientar al cliente, ubicar el producto en destino o para realizar el estudio de mercado que permita conocer a qué costos llegará.

El medio que debe emplearse para el transporte del bollo de yuca estará determinado por la distancia, tiempo y costo del desplazamiento y las características, requerimientos y valor del producto. Es muy difícil especificar la conveniencia de uno u otro medio, ya que todos ellos presentan ventajas y desventajas comparativas frente a los demás en materia de: capacidad de transporte, velocidad, seguridad, costo del servicio y flexibilidad. Para seleccionar el medio de transporte y la empresa transportadora deberá considerar:

- Número de servicios existentes en la ruta en que se va a exportar.

- Empresas transportadoras que prestan el servicio aéreo / marítimo / terrestre, trayectoria en el medio, tarifas y condiciones de negociación.
- Itinerarios y tiempo de tránsito.
- Frecuencia con que se ofrecen estos servicios.
- Tipos de buques / aviones / camiones que operan.
- Tipos de carga que transportan.
- Características de los puertos, aeropuertos, terminales de origen, destino y tránsito que debemos utilizar.
- Directorio de proveedores de servicios complementarios al transporte y sus antecedentes, recursos y tarifas.
- Red de oficinas y agentes que poseen.

Cualquiera que sea el medio empleado, los principios del transporte son los mismos:

- La carga y descarga deben ser tan cuidadosas como sea posible.
- La duración del viaje debe ser lo más corta posible.
- El producto debe protegerse bien en relación con su susceptibilidad al daño físico.
- Las sacudidas y los movimientos deben reducirse al mínimo posible.
- Debe evitarse el sobrecalentamiento.
- Debe restringirse la pérdida de agua del producto.
- Una vez alcanzadas las condiciones de conservación requeridas, éstas deben mantenerse constantes, en particular en lo referente a la temperatura, humedad relativa y circulación de aire.

## 4.1 Metodología

Una metodología para el análisis de la exportación es la considerada por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT, que propone una técnica de costeo para el análisis de las exportaciones que permita elegir la opción óptima. Su aplicación implica un proceso cuidadoso de comparación de modos y rutas de transporte para un embarque determinado, evaluando de manera detallada la relación costo/tiempo.

El análisis y selección de la ruta de exportación óptima que maximiza la rentabilidad y la eficiencia del negocio exportador, se basa en la elaboración de matrices en las que se identifican: la carga a transportar, los modos de transporte, las rutas disponibles en cada porción geográfica y las actividades a realizar. A partir de esta identificación, que se obtiene mediante cotizaciones, debe establecerse el costo de cada uno de los componentes y decidir, al final, cuál se utilizará.

1. Carga por transportar es el primer paso de la metodología y consiste en establecer:

Características de la carga.

- Naturaleza de la carga
- Riesgos durante la movilización internacional: manipuleo en terminales, almacenamiento, transporte, humedad, robo y saqueo, incendios, contaminación.

## **4.2 Características de la carga**

Carga, desde el punto de vista del transporte, es un conjunto de bienes o mercancías protegidas por un embalaje apropiado que facilita su rápida movilización. Existen dos tipos principales de carga: general y a granel.

Carga general : comprende una serie de productos que se transportan en cantidades más pequeñas que aquellas a granel. Dicha carga está compuesta por artículos individuales cuya preparación determina su tipo, a saber: suelta convencional (no unitarizada) y unitarizada.

- Suelta (no unitarizada): El bollo de yuca es de este tipo de carga que consiste en productos sueltos o individuales, manipulados y embarcados como unidades separadas.

La preparación de la carga permite un manipuleo seguro y evita el saqueo, los daños y las pérdidas y la protege de la degradación térmica y biológica, el manejo brusco o la lluvia, el agua salada, etc., además, permite un manipuleo más rápido y eficiente.

## **4.3 Naturaleza de la Carga**

*Carga perecedera:*

Un cierto número de productos, en especial los alimenticios, sufren una degradación normal en sus características físicas, químicas y microbiológicas como resultado del paso del tiempo y de las condiciones del medio ambiente. En la mayoría de los casos se requieren ciertos medios de preservación, como el control de la

temperatura, para mantener sus características originales de sabor, gusto, olor, color, etc., de manera que se conserven en buenas condiciones durante la movilización entre el productor y el consumidor.

Dentro de los productos perecederos se encuentran el bollo de yuca.

*Carga de dimensiones y pesos especiales:*

Con frecuencia las cargas muy voluminosas o pesadas requieren un manejo especial.

Estas características son importantes desde el punto de vista de las tarifas de fletes, en especial en el transporte marítimo, ya que cuando se trata de esta clase de carga, el flete agrega una sobretasa a la tarifa básica.

El segundo paso consiste en determinar la preparación que requiere la carga para ser transportada, embalada, marcada y unitarizada.

Las características del embalaje implican definir el tipo de embarque internacional a utilizar.

En el mercado se establece el tipo de marcas (estándar, informativas y de manipuleo), así como símbolos pictóricos ISO y sus características.

En la unitarización se llevarán las dos principales modalidades: paletización y contenedorización.

- La paletización se refiere a la agrupación de productos en sistemas de empaque y/o embalaje sobre un palet (estiba).
- La contenedorización consiste en la acomodación de los palets en el contenedor y su respectivo aseguramiento.

#### **4.4 COSTO ESTIMADO DEL TRANSPORTE**

##### **4.4.1 Estimación del tiempo de tránsito**

- El tiempo total invertido para llevar a cabo la DFI de un embarque se denomina usualmente tiempo de tránsito. El análisis de la relación costo - tiempo se fundamenta en los tiempos totales involucrados en el tránsito, los cuales corresponden a la sumatoria de los tiempos parciales de todas las operaciones necesarias para lograr la movilización física, que se inicia en la etapa de poscosecha, continúa con el alistamiento de la carga (empaque y embalaje), manipuleo, transporte, etc., y finaliza cuando se coloca en las bodegas del comprador.

##### **4.4.2 Descripción de las matrices de costo y tiempo**

- El estudio de costos de la exportación, para un embarque específico a un mercado específico, detalla los componentes involucrados en el precio del producto en la bodega del comprador en el país de destino, a partir del Precio del Producto en la puerta de la bodega del vendedor en el país de origen.

- El estudio de exportación se presenta en matrices que cruzan los modos de transporte (terrestre, aéreo, fluvial, marítimo) con los componentes del costo que se agrupan en porciones geográficas, de la siguiente manera:
  - Componentes del costo en el país de origen
  - Componentes del costo durante el tránsito internacional
  - Componentes del costo en el país importador
- Esta agrupación permite identificar el modo de transporte óptimo en cada porción geográfica porque se presenta siguiendo la secuencia en la que ocurren las actividades con su respectivo costo y duración.

#### **4.5 TRANSPORTE AÉREO**

El transporte aéreo resulta necesario para la movilización de productos perecederos que exigen velocidad en su desplazamiento y que pueden absorber un flete relativamente alto, tales como: frutas tropicales exóticas y hortalizas con destino a los mercados de Europa, Norteamérica y otros países que no las producen en ciertas estaciones del año. El medio de transporte que se ha elegido para la transportación del producto es el transporte aéreo. Este modo de transporte ofrece una serie de ventajas como la rapidez en la entrega, una mayor cobertura geográfica y mayores frecuencias de transporte. En contraprestación, es el medio de transporte más costoso y tiene restricciones para la movilización de algunas cargas. Este mayor costo del transporte, se refleja también en mayores comisiones y derechos aduaneros más elevados, ya que se pagan sobre el denominado valor en aduana de la mercancía y que incluye todos los costos que conlleva la mercancía al llegar a la aduana en

el país de destino: costo del producto, de seguros y transporte, comisiones a agentes comerciales, etc. (Los itinerarios aéreos verlos en la Tabla No1)

Los productos frescos se pueden enviar en un avión de carga o en la zona disponible para la carga de un avión de pasajeros. La cantidad que puede enviarse varía según el avión y espacio disponible, pudiendo ser hasta 45 toneladas. Muchos aviones usan unidades de carga a base de contenedores que se adaptan a los contornos de la bodega, pero también transportan mercaderías en paquetes individuales. A menudo se usan palets delgados de aluminio cubiertos con redes de seguridad que son trasladados sobre rodillos (Tabla No. 2).

Para el transporte de carga aérea también se utilizan contenedores de plancha de fibra, recubiertos con espuma de poliestireno. La refrigeración se realiza mediante el uso de hielo seco (CO<sub>2</sub>) o gel refrigerante (Tabla No. 3).

### ***Recomendaciones para el uso del transporte aéreo***

- Acompañar la carga hasta cuando sea entregada al agente de carga en el aeropuerto.
- Los productos deben llegar al aeropuerto con suficiente anticipación a la hora de partida del vuelo.
- Dependiendo de la infraestructura del aeropuerto, la carga debe estar en áreas refrigeradas o por lo menos bajo la sombra.
- Verificar las condiciones de temperatura y presión durante el transporte: las bodegas de carga frecuentemente se mantienen a la misma temperatura y presión que el área de pasajeros, pero en los vuelos de carga arrendados puede que esto no suceda. A

grandes altitudes las muy bajas temperaturas y presiones pueden causar daño irreversible al producto por congelamiento.

- En lo posible se deben contratar vuelos directos para evitar demoras, deterioro y pérdidas económicas. El cambio del producto fresco de un vuelo a otro en el aeropuerto de un país intermedio, genera una mayor manipulación, cambios en las condiciones de almacenamiento y hasta puede ocasionar la pérdida del embarque.

### ***Tarifas del transporte aéreo***

Las tarifas para el transporte aéreo de productos hortofrutícolas varían dependiendo de la distancia y la forma en que se contrate el servicio y también de la magnitud del embarque, vuelos regulares o vuelos arrendados (Charter). Cada aerolínea establece sus fletes de acuerdo con la oferta y la demanda del mercado y se liquidan en dólares por peso bruto o por volumen, el de mayor conveniencia a la aerolínea, dependiendo de la relación de estiba del producto. Para el transporte aéreo la relación de estiba está dada por 6 m<sup>3</sup> equivalen a 1 Ton.

Adicional a la tarifa básica, las aerolíneas con destino o tránsito en los Estados Unidos tienen autorización para cobrar US\$0.03 por kilo transportado por recargo de seguridad. Algunas aerolíneas pueden cobrar un recargo por combustible (*Fuel Service*) que oscila entre US\$0.05 y US\$0.15 por kilo (ver en la Tabla No 4).

#### **4.5.1 Transporte Refrigerado**

Por su composición química, física y fisiológica, los productos alimenticios frescos pierden fácilmente su calidad si se mantienen en condiciones ambientales normales, por lo que la disminución de la temperatura y el almacenamiento a una temperatura y humedad relativa recomendadas es esencial para preservar la calidad comercial de los productos altamente perecederos.

Con la extracción del calor de campo o enfriamiento se evita el deterioro del producto. La temperatura controla la mayoría de las causas de pérdida de los productos frescos: disminuye la tasa de respiración (calor generado por el producto) y el ritmo de maduración, reduce la pérdida de humedad (encogimiento y marchitamiento), la producción de etileno (gas de maduración generado por el producto) y la propagación de microorganismos causantes del deterioro del producto. Todos los productos deben ser pre-enfriados a una temperatura y humedad similares a la del posterior almacenamiento, siendo particularmente importante para productos que producen tasas elevadas de calor de respiración.

El éxito del pre-enfriamiento depende de:

- tipo de contenedor de embarque,
- temperatura inicial y final del producto,
- velocidad o cantidad de aire frío,
- agua o hielo usado,
- saneamiento del aire o agua a utilizar durante la reducción de temperatura con el fin de reducir la cantidad de microorganismos de descomposición y

- mantenimiento de la temperatura recomendada después del pre-enfriamiento.

Los principales métodos de enfriamiento son:

- el enfriamiento en cámaras o cuartos fríos,
- con aire forzado (enfriado a presión),
- hidrogenfriado,
- aplicación de hielo al producto o al envase,
- enfriado al vacío y
- enfriado durante el transporte.

## **5. INTERMEDIACIÓN ADUANERA EN BARRANQUILLA**

Para la intermediación aduanera se escogerá de acuerdo con la tabla No 9 de sociedades de intermediación aduanera en Barranquilla.

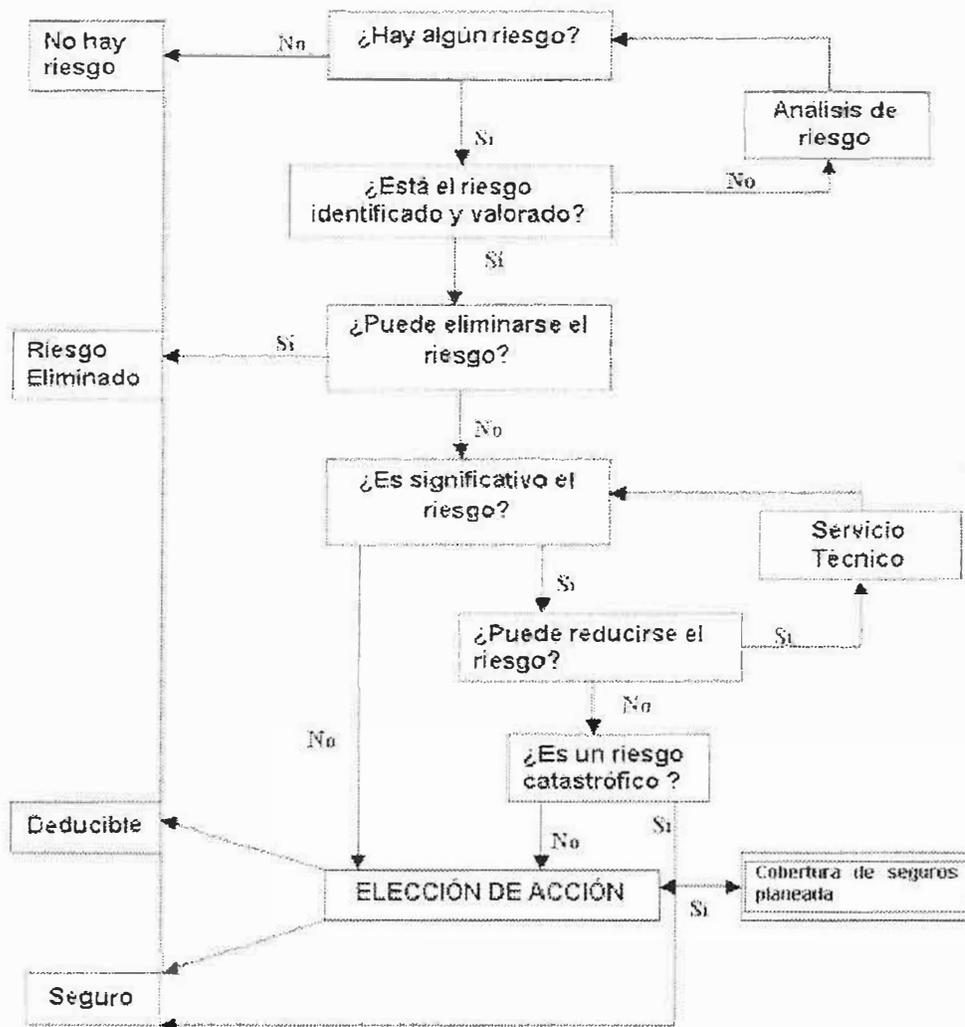
## **6. LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

### **6.1 Análisis De Riesgos**

El principal reto como exportador es mantener los contratos en el exterior, mediante el cumplimiento de los compromisos adquiridos. Para ello, se debe generar mecanismos que permitan enfrentar imprevistos de manera oportuna. Si bien la contratación de un seguro permite mitigar las pérdidas económicas inmediatas, ello no garantiza el cumplimiento de los contratos. En este sentido, el concepto que debe subyacer es el de *administración del*

*riesgo* y por tanto es fundamental comprender que el riesgo no es perder la mercancía sino perder los contratos y los esfuerzos realizados para su consecución. Se puede hacer un gran esfuerzo para participar en una feria en el exterior o para contactar directamente a sus clientes, pero si no se logra cumplir con lo acordado, los recursos invertidos se perderán. Aun cuando se repongan los costos de un embarque, estos no lo resarcen de los perjuicios derivados por el incumplimiento. Hay que recordar que la mayoría de los eventos son previsible y por tanto controlables. Un análisis de los riesgos a los que se verá sometida la exportación permitirá prevenirlos, ocasionando un menor costo del seguro y mejorando, por tanto, la competitividad. Si se quiere asegurar algo que se podía prevenir, cobrarán primas sumamente elevadas. Las exportaciones de productos alimenticios están sometidas a múltiples riesgos durante su tránsito: robos, saqueos, daños, son algunos. Además de cumplir con las recomendaciones acerca de conservación de la carga en cuanto a empaques y embalajes, hay otras acciones que pueden ayudar tales como fraccionar sus embarques, de manera que si se pierde, el contrato de todas maneras pueda cumplirse. Resulta útil ubicar, de antemano, a los productores que puedan ayudar a suplir los faltantes. Se exijan siempre documentos de transporte “no observados”, es decir, para asegurar de que el transportador no ha puesto observaciones tales como “recibido en mal estado”. Se buscará que el transportador se responsabilice por la carga. En el transporte, el riesgo debe ser transferido de manera clara y fácilmente demostrable.

Diagrama que se llevará para analizar los riesgos:



Todos los contratos de transporte llevan implícito un seguro. Se estudiará la “letra menuda” del contrato, para conocer hasta qué punto el seguro incluido en el contrato de transporte compensará las pérdidas ocasionadas por cualquier siniestro.

Para establecer los riesgos que deben asegurarse, se deberá determinar hasta qué punto está dispuesto a asumir las pérdidas y a partir de qué nivel éstas no son admisibles.

## 6.2 INCOTERMS

Para establecer las responsabilidades y obligaciones del comprador y del vendedor en el contrato compraventa internacional, en cuanto tiene que ver con el suministro de la mercancía, las licencias, las autorizaciones y las formalidades aduaneras en los países de origen y destino, la Cámara de Comercio Internacional ha desarrollado los INCOTERMS.

Ellos describen los contratos de compraventa más usuales en comercio internacional.

Los INCOTERMS constituyen un conjunto de reglas que establecen en forma clara y sencilla las obligaciones del comprador y del vendedor en una compraventa internacional y el momento en que se produce la transferencia de riesgos entre las partes.

Los INCOTERMS definen trece tipos de contratos diferentes, que pueden modificarse parcialmente para cada negociación, mediante el uso de cláusulas adicionales.

**Tabla INCOTERMS**

INCOTERM	SIGLAS	Embalaje y verificación	Carga	Transporte interior	Trámites aduaneros y de exportación	Costo y manipulación en puerto de origen	Transporte principal	Seguro de la mercancía transporte internacional	Costo y manipulación en puerto de destino	Nacionalización de la mercancía	Pago de aranceles, Derechos Gravamen
Ex fábrica/ Ex Works	EX W										
Franco transportista/ Free carrier	FCA										
Franco al costado del buque/ Free along side ship	FAS										
Libre a bordo/ Free on board	FOB										

Costo y flete/ Cost & freight	<b>CFR</b>						
Costo, seguro y flete/ Cost, insurance & freight	<b>CIF</b>						
Transporte pagado hasta/ Carriage paid to	<b>CPT</b>						
Transporte y seguro pagado hasta/ Carriage & insurance paid to	<b>CIP</b>						

### 6.3 COTIZACIONES Y FORMAS DE PAGO

Una vez realizado el acuerdo con el vendedor sobre el producto, el precio, la marca, el empaque, el lugar y forma de entrega del producto, el tipo de contrato (INCOTERM) y la forma de pago, se deberá elaborar y enviar al cliente una Factura Proforma o COTIZACIÓN INTERNACIONAL, con el objeto de oficializar la negociación.

En la cotización internacional deberá consignarse la siguiente información:

- Identificación del comprador y del vendedor
- Ubicación del comprador y del vendedor
- Validez de la cotización
- Cantidades y precio unitario del producto a exportar

- Valor total de la negociación
- Lugar y fecha de entrega
- Cotización Internacional (de acuerdo con el Incoterm convenido): Empaque para la exportación + Embalaje para la exportación + Transporte interno y hasta el puerto o aeropuerto de embarque + Seguro interno + Unitarización (consolidación) + Costos en puerto o aeropuerto de embarque + Costos de intermediación (de agentes) + Costos de documentación (certificados, permisos etc.) + Eventuales impuestos de Exportación + Transporte internacional + Seguro Internacional + Costos de manipulación y transporte en país de destino + Costos de agente en país de destino + Costos aduaneros, documentarios e impuestos en país de destino + Costos financieros de la Exportación (intereses sobre prefinanciación, seguro de crédito a la exportación, garantías de cumplimiento de oferta o del contrato)

El importador en el exterior deberá confirmar la compra de la mercancía aceptando las condiciones de la negociación y la forma de pago.

Las formas de pago más comunes en las negociaciones internacionales son:

- Giro directo
- Carta de crédito
- Letras avaladas por un banco

- Reintegro de las divisas y régimen cambiario

El plan exportador llevará la metodología de pago de carta de crédito que utiliza la siguiente metodología:

- **Carta de Crédito o Crédito Documentario:** es pagadera contra la presentación de los documentos que prueben el embarque. El importador a través de un banco (banco emisor), abre una Carta de Crédito para ser reclamada por el exportador en un banco en Colombia (banco corresponsal). Si la carta de Crédito es “Avisada”, implica que el banco corresponsal no le pagará al exportador hasta tanto reciba el pago del banco emisor. Si la Carta de Crédito es “Confirmada” implica que el banco corresponsal le pagará al exportador independientemente del recibo del pago por parte del banco emisor. Esta última modalidad es la más costosa para el cliente, pero la más segura para el exportador.

Las Cartas de Crédito pueden ser:

- A la vista: pago contra la presentación de los documentos
- A plazos: caso en el cual el banco corresponsal emite un Título Valor Negociable (Carta de Crédito de Aceptación)

Hay que recordar que los documentos para hacer efectivo el pago de la carta de Crédito, deben estar **TOTALMENTE** de acuerdo con lo exigido por el comprador. Si ello no es así, se presentarán discrepancias y el pago se retrasará.

## 6.4 SEGUROS

### 6.4.1 Seguros de crédito a la exportación:

Actualmente SEGUREXPO y CREDISEGUROS ofrecen pólizas para garantizar los pagos para exportación, cuando éste ha otorgado crédito directo al importador. Este mecanismo reemplaza la carta de crédito y su costo es menor. El seguro de crédito es una herramienta de protección frente al riesgo de no pago de las ventas. Adicionalmente, permite que los créditos amparados bajo la póliza, sirvan como garantía para operaciones de descuento o “*factoring*”, mejorando, en esta forma, la liquidez de los dueños del plan exportador.

#### Coberturas

El Seguro de Crédito a la Exportación lo cubre contra el riesgo de no pago en los plazos convenidos con su cliente en el exterior, de exportaciones negociadas bajo la modalidad de crédito directo en los siguientes casos:

- Insolvencia: quiebra, suspensión de pagos o inexistencia de activos
- Mora prolongada: el crédito ha tenido un vencimiento igual o superior a seis meses.
- Riesgos políticos y extraordinarios:
  1. Circunstancias políticas o alteraciones económicas de carácter general en el país del deudor o medidas administrativas o legislativas adoptadas por el gobierno del país deudor, que impidan o demoren el giro o transferencia de divisas al exterior, a pesar de que éste

hubiera efectuado el pago de sus obligaciones en un banco o en una cuenta oficial dentro de su país.

2. Moratoria en los pagos al exterior establecida con carácter general en el país del deudor.

3. Guerra civil o internacional, rebelión o insurrección militar, movimientos subversivos, terrorismo o en general, conmociones populares o de cualquier clase que tengan lugar fuera del territorio colombiano, que impidan el pago de los costos o de los créditos asegurados.

4. Imposibilidad para ejecutar el contrato por parte del asegurado o para recibir el pago de un crédito como consecuencia directa exclusiva de medidas gubernamentales expresas del país del deudor o del país de tránsito de las mercancías tales como confiscación, expropiación o nacionalización.

5. Imposibilidad de concluir el contrato por parte del asegurado o recibir el pago del crédito por hechos atribuibles al comprador cuando éste sea un ente público del orden nacional o territorial o un organismo público extranjero o un ente privado cuya obligación haya sido garantizada por un gobierno o una entidad pública.

6. Sucesos de carácter catastrófico ocurridos fuera del territorio colombiano tales como terremotos, maremotos, erupciones volcánicas o cualesquiera otras convulsiones de la naturaleza que impidan el pago de los costos o de los créditos asegurados.

7. Las pérdidas originadas en la imposibilidad del asegurado para obtener el pago de los costos o de los créditos asegurados por causa de radiaciones nucleares, contaminación radioactiva o de cualquier otro tipo.

### Condiciones generales

La indemnización recibida será del 90% del valor de la factura asegurada, del 90% de los gastos de abogados y el 90% de los gastos de reventa, reimportación o reexportación del producto cuando éste sea devuelto en forma total o parcial. Sin embargo, se puede asumir una mayor proporción del riesgo, disminuyendo así el costo de la prima. El límite de la indemnización es 25 veces el valor de la prima devengada y pagada. Existe adicionalmente la denominada franquicia, establecida en US\$3.000 y que corresponde al monto que, inexorablemente, deberá asumir el asegurado, cuando la indemnización final, sin aplicación del deducible, resulte inferior a dicho valor. Este límite indica que los créditos asegurados deben ser por montos elevados.

### Costos

Los costos de la prima dependerán del producto que se va a exportar, del período de manufactura (preembarque), de los plazos de pago concedidos (máximo 180 días), del país de destino, del sector de comercio, del número de compradores y del volumen exportado. Se debe hacer un presupuesto de ventas al exterior, por ejemplo, para un año, con todos los detalles de los clientes, con el fin de que se puedan cotizar la prima, que oscilará entre 0,4% y 2%. La prima mínima es de US\$1.500 + IVA.

### Requisitos para acceder al seguro

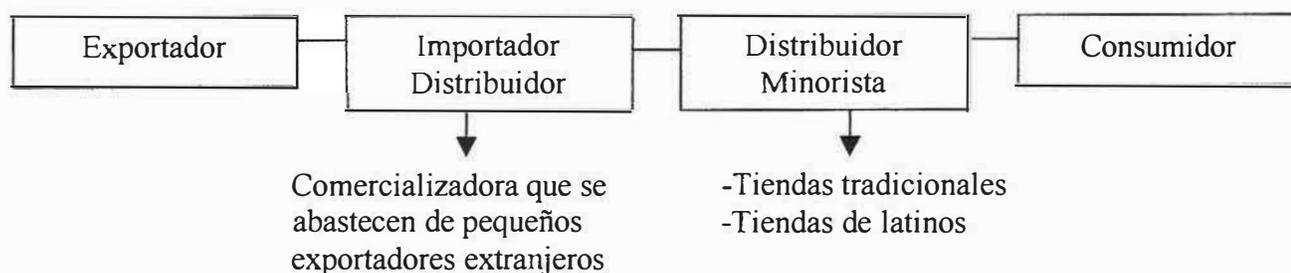
Se debe realizar un Depósito de Prima en caso de que la modalidad sea de reporte y pago mensual, o cancelar el valor de una Prima única. Simultáneamente, se deberá pagar el valor de los estudios de clasificación crediticia de sus clientes realizados por una agencia de información de reconocida trayectoria. Para obtener dichos servicios, en Colombia se puede contactar a Informa Colombia S.A., Byington Colombia S.A. o a Informes Veritas de Colombia S.A., entre otros. Estos estudios demoran unos treinta días y tienen un costo aproximado de USD90 por cliente. Se deberá, en lo posible, adjuntar los siguientes documentos del cliente:

- Dos (2) referencias bancarias y dos (2) referencias comerciales.
- Informes financieros auditados de los dos (2) últimos años.

Es importante saber que por los altos riesgos que representan, los créditos concedidos a compradores de algunos países, no son asegurable. Entre ellos se encuentran Venezuela, Argentina y Cuba por riesgos políticos y Japón, por las dificultades para obtener información de los clientes.

### **CANAL DE DISTRIBUCIÓN**

El canal de distribución que se va a utilizar para el flujo del producto por el mercado es el mismo que se utiliza para la comercialización de productos exótico Colombianos.



## 7. NORMAS DE CALIDAD

Resumen de la

**Norma Técnica Colombiana  
NTC 1255**

### 7.1 PRODUCTO:

**Yuca y subproductos de la especie *Manihot esculenta Cratz*, para consumo fresco.**

El grado de desarrollo y el estado de la yuca debe permitir el transporte y manipulación de manera que llegue satisfactoriamente al lugar de destino.

### 7.2 REQUISITOS MÍNIMOS DE CALIDAD:

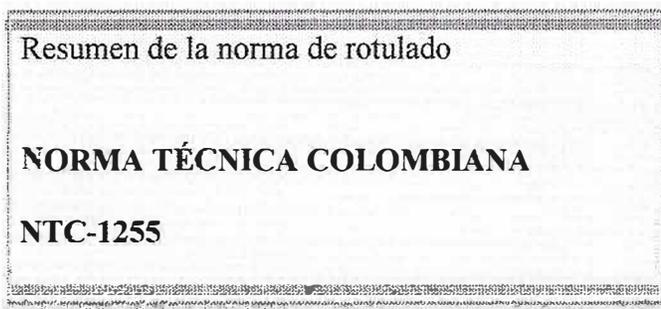
- Productos, enteros, frescos, limpios.
- Derechos, no bifurcados, con la forma característica de la variedad.
- Libres de heridas, cortaduras o nódulos.
- Libres de ataques por plagas, enfermedades, olores o sabores extraños.

### 7.3 PRESENTACIÓN Y EMPAQUE:

- El producto se puede empaquetar en empaques flexibles de fique, siempre que sean nuevos, con una dimensión de 920 mm x 700 mm, con una capacidad de 50 Kg.

- Los empaques de fique deberán tener 16 hilos de urdimbre en 10 cm y 14 hilos de trama en 10 cm, identificados con una franja azul de 6 hilos de ancho.
- Los empaques deberán cerrar correctamente y no se permite la utilización de ningún tipo de relleno.

## 7.2 NORMA DE ROTULADO



- Los envases deberán brindar la suficiente protección al producto, de manera que se garantice la manipulación, transporte, y conservación de las bollos.
- El contenido de cada empaques debe ser homogéneo y estar constituido por bollos del mismo origen, variedad, categoría, color y calibre.
- Los materiales utilizados deben ser nuevos, limpios y no ocasionar ningún tipo de alteración al producto.
- Se permite la utilización de materiales, papeles o sellos, siempre que no sean tóxicos.

El rótulo deberá contener la siguiente información:

- Identificación del producto: Nombre del exportador, envasador y/o expedidor, código (si existe y es admitido o aceptado oficialmente).
- Naturaleza del producto: Nombre del producto.
- Origen del producto: País de origen y región productora, fecha de empaque.
- Características comerciales: Categoría, calibre, número de bollos, peso neto.
- Simbología que indique el correcto manejo del producto.

CATEGORÍA	CARACTERÍSTICAS	TOLERANCIA
1	1% por peso por unidad de empaque, de bollos con impurezas o tierra.	Máximo el 10% para la totalidad de bollos.
	1% por peso por unidad de empaque, de bollos con daños patógenos	
	2% por peso por unidad de empaque, de bollos pasados.	
	7% por peso por unidad de empaque, de bollos con lesiones por agentes físicos o roedores.	
	Puede existir hasta un 5% de mezcla de variedades por peso por unidad de empaque.	
2	2% por peso por unidad de empaque, de bollos con impurezas o tierra.	Máximo el 20% para la totalidad de bollos.
	2% por peso por unidad de empaque, de bollos con daños patógenos	
	5% por peso por unidad de empaque, de bollos pasadas (que pierdan las características naturales, manchas de la pulpa).	
	10% por peso por unidad de empaque, de bollos	

con lesiones por agentes físicos o roedores.

Puede existir hasta un 10% de mezcla de variedades por peso por unidad de empaque.

## **8. PROCESO PARA EXPORTAR DESDE COLOMBIA**

A continuación los pasos que deben realizarse para efectuar una exportación definitiva desde Colombia, de acuerdo al manual de importadores y exportadores.

### **Registro ante la Cámara de Comercio y obtención del IVA**

Las personas naturales o jurídicas que proyecten realizar actividades empresariales, deben registrarse ante la Cámara de Comercio de su domicilio principal y obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT), ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

### **Registros que otorgan derecho a solicitar devolución de IVA**

Los exportadores interesados en solicitar la devolución del IVA, cancelado previamente por concepto de compra de bienes, insumos y materias primas utilizados en la producción de bienes de exportación, deberán efectuar las siguientes inscripciones:

### **Registro Nacional de Exportadores**

La solicitud de este registro debe presentarse por el exportador, ante la Regional del Ministerio de Comercio Exterior más cercana a su domicilio principal, en formulario que

para el efecto distribuye cada una de las regionales en forma gratuita, con los siguientes requisitos:

- Fotocopia del NIT o Cédula de Ciudadanía .
- Certificado de la Cámara de Comercio con vigencia de 2 meses.

El registro será autorizado por el Ministerio de Comercio Exterior por el término de un año, para lo cual conservará el original y le devolverá al exportador dos copias:

la blanca como constancia de registro y la azul como destino a la DIAN.

### **Registro Único Tributario - RUT**

Debe presentarse ante la Administración de la DTAN más cercana a su domicilio principal, en el formulario RLTT, suministrado por dicha entidad, adjuntando la copia azul del Registro Nacional de Exportadores que para el efecto le ha entregado el Ministerio de Comercio Exterior.

Al Respecto, debe tener en cuenta que este registro se tramita con anterioridad a la realización de la exportación, para tener derecho a la devolución del IVA.

### **Registro ante la sección Exportadores de la Aduana de Salida**

Únicamente cuando se realiza la primera exportación, se debe obtener el Registro ante la Sección de Exportadores de la aduana del puerto o aeropuerto de salida, adjuntando el Certificado de la Cámara de Comercio.

### **Vistos buenos o requisitos previos**

Deberá deteffilinar y obtener con anterioridad a la realización de la exportación los vistos buenos o requisitos especiales que de conformidad con las normas vigentes requiera su producto para ser exportado.

### **1.3.5 Registro de productor nacional. oferta exportable y solicitud de determinación de origen**

El estudio y autorización de este registro por parte del Ministerio de Comercio Exterior le garantiza al exportador obtener su inscripción como productor nacional. registro como oferta exportable y la calificación de origen.

La solicitud de autorización de este registro debe tramitarse ante la Regional del Ministerio de Comercio Exterior más cercana a su domicilio principal, en el formulario que para el efecto suministran dichas oficinas en foñi la gratuita.

El Registro será autorizado por el Ministerio de Comercio Exterior, dentro de los tres días siguientes a su presentación, con una vigencia de dos (2) años. para los productos que no sufran ninguna transformador, en caso contrario deberá obtener un nuevo registro.

Este registro es indispensable para acceder a la devolución del IV A, aprobación de un Plan Vallejo, reconocimiento de CERT, servicios de Proexprt y demás beneficios de que puedan gozar los exportadores.

### **1.3.6 Expedición del Certificado de Origen**

Previa la identificación exenta del país al cual va a exportar, adquirir el formulario correspondiente. Por ejemplo: Forma B código 225 para los países miembros de ALADI y Comunidad Andina; Forma A Código 250, para los países de la Unión Europea, Europa Oriental y Japón.

Teniendo en cuenta la norma de origen, se debe diligenciar el formulario, anexar la factura comercial en original y tres copias y presentarlos ante el Ministerio de Comercio Exterior, para su estudio y aprobación.

Pueden exigirse otros anexos a] certificados de origen en:

- Cuando se realice una exportación de textiles hacia los Estados Unidos, el exportador debe llenar el formulario de Visa y/o Cuota Textil, suministrado en forma gratuita por Ministerio de Comercio Exterior.

Si es una exportación de frutas y hortalizas con destino a los Estados Unidos o a la Unión Europea se debe adjuntar certificado de origen y procedencia.

### **Envío cotización internacional**

Para presentar la cotización de su producto debe tener en cuenta que existen dos procedimientos para fijar los costos y el precio de exportación. a saber:

Para la elaboración de la cotización u oferta, es importante tener en cuenta los costos fijos y los costos variables que se generan para llevar su producto hasta el punto de entrega acordado previamente con su comprador.

Para presentar esta cotización identifique:

- Sus costos fijos y variables .
- Su margen de utilidad .
- El punto de equilibrio .
- Los gastos de operación en que puede incurrir para llevar su producto hasta el lugar de entrega, teniendo en cuenta los términos de cotización internacional (F.O.B. C.I.F., etc.).
- Los gastos de empaque, embalaje, tramitación de documentos, internos y externos, transportes, aduanas, maniobras y otros.
- Los costos o gastos financieros.

### **Aceptación de la cotización y establecimiento forma de pago**

Una vez aceptada la cotización es conveniente utilizar como forma de pago la carta de crédito, siendo la más adecuada, la carta de crédito irrevocable y conformidad, la cual debe ser tramitada por el cliente en el exterior e informada al ex portador a través de su banco comercial en Colombia.

Así mismo, puede utilizar como forma de pago:

- Giro directo .
- Aceptación bancaria .

- Transferencia bancaria

### **Preparación producto a exportar**

Según el medio de transporte a utilizar deberán tomarse las precauciones necesarias en el empaque para evitar daños al producto, hoy existen varias empresas especializadas en el embalaje de mercancías de exportación.

### **Factura comercial y demás documentos**

Teniendo en cuenta lo pactado con su comprador ( cotización, oferta comercial y ajustes a la misma), el exportador debe proceder a elaborar la Factura Comercial. en el término de Cotización Internacional -INCOTERMS acordado. lista de empaque. certificado de origen, si se requiere y demás documentos exigidos.

La factura debe contener por lo menos los requisitos que se describen a continuación:

- **Facturas por talonario o papel**

- En forma preimpresa la denominación "factura de venta-, el nombre o la razón social del exportador y el número de NIT, con dirección, teléfono, ciudad y país del exportador o vendedor: la numeración consecutiva autorizada por la DIAN; la identificación del impresor.

- Nombre o razón social del importador, con dirección, teléfono, ciudad y país.
- Fecha de expedición - Descripción del producto.
- Valor total de la exportación

- **Facturas impresas por computador**

A partir del 1.º de julio de 1997, el sistema de facturación debe ser solicitado ante la DIAN, el cual debe garantizar la numeración de las facturas en forma consecutiva, conteniendo como mínimo la información citada en el numeral anterior.

- **Facturas por Fax**

Conforme a la Res. 2719 de 1991, se acepta igualmente la factura por Fax, la cual debe expedirse bajo la gravedad de juramento.

### **Trámite ante la DIAN para realizar la exportación**

El decreto 2685 de 1999 en sus artículos 285 y siguientes, establece para la exportación definitiva tres modalidades diferentes, así:

- Como embarque único con datos definitivos a) embarque

Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país o a una zona franca industrial de bienes y de servicios.

- Como embarque único con datos provisionales

Es la operación de cargue como embarque único de mercancías. que por su naturaleza.

características físicas o químicas o circunstancias inherentes a su comercialización, no permiten que el exportador disponga de la información definitiva al momento del embarque.

- Como embarque fraccionado con datos definitivos o provisionales

Es el despacho en diferentes envíos y con diferentes documentos de transporte de mercancías amparadas en el documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación.

- Solicitud de autorización de embarque

La solicitud de autorización de embarque deberá presentarse ante la Administración de Aduana con jurisdicción en e) lugar donde se encuentre la mercancía a través del sistema informático aduanero junto con los documentos soporte de )a exportación.

- Autorización de embarque e ingreso de la mercancía a Zona Primaria

Una vez aceptada la solicitud de autorización de embarque deberá ingresar la mercancía a la zona primaria para su inspección en los casos que se requiera.

La autorización de embarque se entenderá otorgada cuando la aduana a través del sistema informático aduanero asigne el número y fecha correspondiente y autorice e) declarante la

impresión. En caso contrario, la autoridad aduanera a través del mismo medio. comunicará inmediatamente al declarante las causales que motivaron su no aceptación. La autorización de embarque tendrá una vigencia de un mes contado a partir de la fecha de su otorgamiento.

- Inspección de la mercancía

La autoridad aduanera, a través del sistema informático aduanero, con fundamento en criterios técnicos de análisis de riesgo o de manera aleatoria, podrá determinar la práctica de la inspección documental o física de las mercancías en trámite de exportación.

- Embarque de la mercancía

El embarque será procedente una vez la autoridad aduanera lo autorice. Se tratará de un embarque único cuando la totalidad de la mercancía sale del territorio aduanero nacional con un solo documento de transporte.

- Certificación del transportador

El transportador elabora el documento de transporte y dentro de las veinticuatro (24 ) horas siguientes al embarque de la mercancía transmitirá electrónicamente la información del manifiesto de carga relacionando las mercancías según los embarques autorizados por la autoridad aduanera. El sistema informático aduanero asignará el número consecutivo y la fecha a cada manifiesto de carga.

- Expedición del DEX (Documento de Exportación)

Cumplidos los trámites señalados en los puntos anteriores, la autorización de embarque con el número del manifiesto asignado por el sistema informático, se convierte en declaración de exportación definitiva. El declarante procederá a imprimir y firmar la declaración, la cual deberá ser entregada a la aduana junto con las copias para las entidades competentes que requieran adelantar trámites posteriores. Este trámite deberá surtirse dentro de los quince ( 15) días siguientes a la recepción del manifiesto de carga.

- Correcciones y modificaciones al DEX

El declarante podrá modificar la Declaración de Exportación para cambiar la modalidad de exportación temporal a definitiva, en los eventos contemplados en el Decreto 2685 de 1999.

Una vez efectuada la exportación, el declarante podrá corregir la Declaración de Exportación de manera voluntaria, o por solicitud del Ministerio de Comercio Exterior, previa autorización de la Aduana, esta corrección solo podrá efectuarse para cambiar lo referente a cantidad o precio, siempre que dicho cambio no implique la obtención de una mayor valor del CERT.

### **Recibo y reintegro de divisas**

Para hacer efectivo el pago de la exportación, el exportador tiene la obligación de reintegrar dentro de los seis (6) meses siguientes a la recepción de las mismas, la totalidad

de las divisas obtenidas por la venta de sus mercancías. operación que se puede realizar a través de una cuenta de compensación en el exterior o de los intermediarios financieros debidamente autorizados (Intermediario registrado en el DEX).

Adicionalmente conforme a la R.E. 8/2000 J.D. los residentes deberán canalizar a través del mercado cambiario las divisas por concepto de garantías otorgadas en desarrollo de sus exportaciones. De igual manera.. deberán canalizarse las devoluciones por concepto de exportaciones de bienes cuando el comprador extranjero rechace total o parcialmente la mercancía.

Los Exportadores de bienes deberán diligenciar la declaración de cambio por exportación de bienes del Banco de la República. en el momento de reintegrar las divisas, bien sea mediante su venta a los intermediarios del mercado cambiario o su consignación en las cuentas corrientes de compensación.

- A través de intermediarios financieros:

Cuando el reintegro de divisas se realice a través de intermediarios del mercado cambiario (bancos, corporaciones financieras y otros agentes autorizados), el exportador deberá diligenciar la respectiva Declaración de Cambio y la documentación completa, es decir, original de la factura comercial, documento de transporte, certificado de origen y vistos buenos respectivos.

- A través de cuentas de compensación:

El exportador podrá manejar las divisas procedentes de la exportación a través de una Cuenta Corriente en moneda extranjera en el exterior, la cual debe registrarse en el Banco de la República bajo la modalidad de Cuentas Corrientes de Compensación, a más tardar dentro del mes siguiente a la fecha de apertura de la misma.

A partir de la fecha de registro de la cuenta de compensación, los titulares deberán presentar al Banco de la República dentro de cada mes calendario siguiente, la declaración de cambio correspondiente.

- Pago de exportaciones en moneda legal

Los residentes en el país podrán recibir el pago de sus exportaciones en moneda legal colombiana únicamente a través de los intermediarios del mercado cambiario presentando la respectiva declaración de cambio"

- Créditos activos concedidos por los exportadores

Los residentes colombianos podrán conceder plazo para la cancelación de sus exportaciones a los compradores del exterior. Si el plazo otorgado es superior a doce (12) meses, la operación debe ser informada al Banco de la República cuando su monto supere la suma de diez mil dólares de los Estados Unidos o su equivalente en otras monedas.

Se entenderá por fecha de la declaración de exportación definitiva la fecha del embarque certificado por el transportador. En caso de embarques fraccionados correspondiente a una misma declaración de exportación se tendrá en cuenta la fecha del último embarque.

- Pagos anticipados

Las divisas recibidas por los exportadores sobre futuras exportaciones de bienes, no pueden constituir una obligación financiera con reconocimiento de intereses, ni generar para el exportador obligación diferente a la entrega de la mercancía. La correspondiente exportación deberá efectuarse dentro de los cuatro ( 4) meses siguientes a la canalización de las divisas en el mercado cambiario. Si el plazo es superior a cuatro meses el anticipo constituye una operación de endeudamiento externo.

- Prefinanciación de exportaciones

Los exportadores podrán obtener préstamos provenientes de entidades financieras del exterior o de los intermediarios del mercado cambiario, para prefinanciar su exportaciones de bienes, incluidas las de bienes de capital, las cuales constituyen una operación de endeudamiento externo que debe ser informada al Banco de la República antes de su desembolso, mediante el diligenciamiento del formulario No.6. Esta prefinanciación se podrá pagar con el producto de exportaciones realizadas con posterioridad a la fecha de prefinanciación o con divisas adquiridas en el mercado cambiario.

**Solicitud de reconocimiento del Certificado de Reembolso Tributario CERT** Verifique si dentro de las normas vigentes que fijan los niveles del CERT, su producto se encuentra incluido y qué porcentaje le corresponde.

Si encuentra que su producto tiene derecho a este incentivo, puede solicitar su reconocimiento, siguiendo los siguientes pasos:

Dentro de los 3 meses contados a partir de la fecha de efectuado el reintegro podrá dar poder por escrito al intermediario financiero, para que éste lo solicite ante el Ministerio de Comercio Exterior, entidad que puede exigir entre otros, el cumplimiento de los siguientes documentos:

Para exportaciones de Colombia a otros países:

- Guía aérea, conocimiento de embarque o carta de porte.
- Factura comercial - Certificación. factura y dirección del proveedor de las materias primas e insumos, o de los productos terminados.
- Certificado de existencia y representación legal expedida por la autoridad competente, con una vigencia no superior a tres (3) meses.
- Certificado de la dirección del destinatario de la mercancía.
- Constancia del importador sobre el recibo de la mercancía.
- Constancia del pago de los impuestos indirectos.
- Copia del DEX enviado por la DIAN.

La decisión resultante de todo este proceso se notifica personalmente al interesado o a su representante o apoderado. Si no se puede realizar la notificación personal al cabo de los cinco (5) días del envío por correo certificado de la citación, se fijará edicto en lugar público del Ministerio de Comercio Exterior, por término de diez (10) días.

Una vez se firme el reconocimiento del derecho a CERT, el Ministerio de Comercio Exterior dará aviso al interesado o al apoderado (intermediario financiero), para la entrega de los títulos correspondientes.

El monto del CERT se liquida multiplicando el valor FOB de la exportación por el porcentaje establecido para cada producto. Si la exportación se hizo con programa Plan Vallejo, o el producto se elaboró en Zona Franca, el valor del certificado se liquidará con base en el Valor Agregado Nacional- VAN.

### **Solicitud devolución del IVA**

Cuando en un bien exportado se hayan incluido materias primas e insumos adquiridos en el mercado local, se podrá a la D.I.A.N la devolución del impuesto correspondiente.

## **9. IMPORTANCIA DE LA EXPORTACIÓN DE BOLLO DE YUCA EN COLOMBIA**

### **INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES**

El actual gobierno estableció una serie de mecanismos para motivar a los empresarios colombianos a lanzarse a la búsqueda de nuevos mercados en el exterior; a continuación se resumen brevemente las herramientas con que cuentan los productores nacionales para ubicar sus productos en el exterior.

#### **Apoyo Proexport**

Proexport es la entidad del Estado adscrita al Ministerio de Comercio Exterior, encargada de brindar el apoyo requerido por el industrial colombiano para promover sus productos en el exterior. Así mismo a través de su *red* de oficinas en todo el mundo en asocio con las entidades diplomáticas colombianas en el exterior, trata de ubicar las necesidades del mercado internacional y con el desarrollo de una inteligencia de mercados orienta al productor colombiano a satisfacer dichas necesidades. Actualmente desarrolla un programa encaminado a la capacitación de las pequeñas y medianas empresas EXPOPYMES, con mentalidad exportadora, brindándoles todo el apoyo necesario para el mejor desarrollo de sus productos y su ubicación en el exterior.

## **Incentivos Financieros**

Consiste en el ofrecimiento de servicios financieros que satisfagan oportunamente las necesidades del empresario, con el fin de impulsar el comercio exterior colombiano y en particular la expansión sostenida de los exportadores.

## **Banco de Comercio Exterior-Bancoldex**

El Banco de Comercio Exterior de Colombia-Bancoldex, es una sociedad de economía mixta vinculada al Ministerio de Comercio Exterior, la cual tiene como objetivo principal la financiación de operaciones productivas y comerciales para la venta de los productos colombianos en los mercados externos.

Bancoldex ofrece al empresario colombiano líneas de crédito en diferentes modalidades:

- Pre-embarque
- Consolidación de pasivos
- Creación, adquisición o capitalización de empresas
- Inversión fija
- Producción de bienes de capital y/o capital de servicios técnicos
  
- **Operaciones de leasing**
- Proyectos de infraestructura de transporte
- Post-embarque
- Crédito de comprador del exterior

La utilización de las diferentes líneas de crédito genera compromisos de exportación de acuerdo con la modalidad de crédito utilizada.

Estas líneas de crédito son otorgadas mediante operaciones de redescuento de recursos en moneda nacional y extranjera, a través de intermediarios financieros.

### **Fondo para el financiamiento del sector agropecuario-FINAGRO**

FINAGRO tiene como objetivo principal estimular la transferencia de tecnología, fortalecer las exportaciones y mejorar las condiciones sociales del sector agropecuario, mediante la canalización de capital de trabajo en proyectos agroindustriales.

Esta entidad canaliza y administra recursos financieros para capital de trabajo e inversión, especialmente en programas agrícolas, pecuarios, forestales y pesqueros.

A estas líneas de crédito pueden acceder todas las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades agrícolas y agroindustriales, pero en todo caso deben hacerlo a través de los intermediarios financieros.

### **Instituto de Fomento Industrial-IFI**

El IFI tiene como objetivo la creación, el fomento y el desarrollo empresarial para promover el crecimiento económico y social del país, orientado hacia los sectores productivos de interés nacional que requieren complemento a la acción privada, con criterios de rentabilidad y eficiencia económica. El IFI ofrece servicios de financiación al sector privado a través de intermediarios del mercado cambiario, a las personas naturales o jurídicas (pequeñas, medianas y grandes empresas), en pesos o dólares, para el desarrollo de proyectos industriales de inversión en creación o ensanche de empresas.

## **Zonas Francas**

Son áreas delimitadas del territorio nacional a la cual se le aplica un régimen especial en materia aduanera, tributaria, cambiaria, de inversión de capital y de Comercio Exterior.

El objeto principal es promover proyectos industriales de bienes y de servicios, o de investigación tecnológica, destinadas primordialmente a mercados externos y de manera subsidiaria a mercados internos. Su normatividad está contemplada en las siguientes disposiciones:

Ley 109 de 1985, Ley 7 de 1991, Decreto 2350 y Decreto 2131 de 1991, Decreto 971 de 1993, Decreto 1177 y Decreto 2233 de 1994 y Decreto 2685 de 1999.

## **SegurExpo**

Cubre riesgos de mora o no pago por parte del comprador, cancelación de un pedido de exportación en la etapa de producción; opera bajo las siguientes modalidades:

- Riesgo comercial: Asegura la negociación en la etapa de Pre-embarque y Post-embarque, insolvencia del cliente o mora prolongada.
- Riesgo Político: Insolvencia causada por medidas gubernamentales.
- Riesgo extra natural: Desastres o catástrofes naturales.

## **Zonas Económicas Especiales Exportadoras-ZEE**

Estas zonas fueron creadas mediante la ley 508 de 1999 art. 4 inciso 16, con lo cual se busca crear condiciones especiales que favorezcan el capital privado y que estimulen la exportación de bienes y servicio; dentro de las ventajas se encuentran:

- Exención de tributos aduaneros en las importaciones de materias primas y equipos de empresas exportadoras.
- Régimen tributario especial
- Régimen laboral especial.

### **Certificado de Reembolso Tributario -CERT**

El Certificado de Reembolso Tributario CERT, es una devolución total o parcial de impuestos indirectos u otros impuestos cancelados por los exportadores, dentro del proceso de producción o comercialización de los productos objeto de exportación.

Son títulos emitidos al portador., libremente negociables, que pueden utilizarse para el pago de los siguientes impuestos:

- Impuestos sobre la Renta y Complementarios.
- Gravámenes Arancelarios.
- Impuestos a las Ventas.
- Retención en la Puente.
- Otros impuestos, tasas y contribuciones.

El término de caducidad de los Certificados de Reembolso Tributario es de dos (2) años contados a partir de la fecha de su expedición.

Los niveles de CERT son fijados por el Gobierno Nacional, de acuerdo con los productos exportados y con los impuestos indirectos que afecten dichos productos, los cuales pueden ser modificados en cualquier momento por el Gobierno. Sin embargo, en ningún caso esta modificación puede hacerse antes de 3 meses de vigencia del incentivo.

### **Sociedades de Comercialización Internacional**

Son sociedades constituidas en cualquiera de las formas establecidas en el Código de Comercio, con el objeto principal de efectuar operaciones de comercio exterior y orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en los mercados externos. Dentro de su objeto pueden realizar la importación de bienes e insumes para abastecer el mercado interno, o para transformarlos y exportarlos. Las C.I. fueron creadas por la Ley 67 de 1979 y reglamentada por el Decreto 1740 de 1994.

- Beneficiarse total o parcialmente del CERT, según acuerdo entre el proveedor y la comercializadora.
- Beneficiarse conjuntamente con su proveedor de las líneas de crédito de Bancoldex.
- Acceder directa o indirectamente a los sistemas especiales de importación-exportación del Plan Vallejo.
- Obtener exención del IVA y del impuesto de retención en la fuente por la compra de mercancías destinadas a la exportación.

Para acceder a estos beneficios las C.I. deben expedir a sus proveedores el Certificado al Proveedor -C.P.

El Certificado al Proveedor acredita la compra de la mercancía, obliga a la sociedad a exportarlas y confiere a los productores la presunción de exportación desde el momento en que transfieren los bienes a las comercializadoras, a título de venta.

Así el mencionado certificado es suficiente para demostrar el cumplimiento de compromisos de exportación previamente adquiridos por el proveedor, tales como los derivados por la utilización del Plan Vallejo o de las líneas de crédito de Bancoldex.

Las comercializadoras adquieren el compromiso de exportar la totalidad de las mercancías que reciban de sus proveedores y a presentar informe a las siguientes entidades:

- Informar a la DIAN, a través de una relación, sobre la distribución de los CERT recibidos durante el año calendario.
- Informar trimestralmente a BANCOLDEX sobre los C.P. expedidos a sus proveedores.
- Informar trimestralmente a INCOMEX sobre los C.P. expedidos a sus proveedores.

Para que una empresa pueda hacer uso del Régimen de las Sociedades de Comercialización Internacional, debe inscribirse como tal ante el Ministerio de Comercio Exterior.

### **Usuarios altamente exportadores -ALTEX**

Mecanismo creado por el Decreto 2685 de 1999 en su artículo 35 y siguientes, que permite al empresario que haya realizado exportaciones superiores a los dos millones de dólares (US\$ 2.000.000) durante el año inmediatamente anterior a la solicitud de ser considerado como tal, gozar de una serie de beneficios para facilitar sus exportaciones.

### **Depósitos privados para procesamiento industrial**

El decreto 2685 de 1999 en su Art. 54, estableció para los industriales, la posibilidad de habilitar por la DIAN, como depósitos industriales para el almacenamiento de materias primas e insumos que van a ser sometidos a transformación, procesamiento o manufactura industrial, por parte de personas jurídicas reconocidas e inscritas como Usuarios Altamente Exportadores - ALTEX, para declararlos bajo la modalidad de importación temporal para procesamiento industrial.

Estas materias primas podrán permanecer hasta por seis (6) meses para ser procesadas al cabo de los cuales debe ser exportada como producto diferente o la misma materia prima y solo se permite la nacionalización para consumo interno del 20% del total importado en cada embarque.

### **Importación temporal en desarrollo de sistemas Especiales de Importación-Exportación-Plan Vallejo**

Este mecanismo constituye el más importante incentivo para promover las exportaciones, por cuanto permite la importación de materia prima e insumos, bienes de capital y repuestos con exenciones totales o parciales de tributos aduaneros para elaborar productos de exportación.

Este atractivo se estableció con el Decreto Ley 444 de 1967, en sus artículos 172, 173, 174, y 179.

En el nuevo estatuto aduanero se reglamentó lo referente a sanciones por incumplimiento en los artículos 168 y siguientes.

La importación temporal en desarrollo de los sistemas especiales de Importación-Exportación-PLAN VALLEJO, es la modalidad que permite recibir dentro del territorio aduanero nacional, al amparo de los artículos 172, 173 literales b y c y 174 del Decreto 444 de 1967, con suspensión total o parcial de tributos aduaneros, mercancías específicas destinadas a ser exportadas total o parcialmente en un plazo determinado, después de haber sido transformadas, elaboradas o reparadas así como los insumos necesarios para estas operaciones.

Bajo esta modalidad, también podrán importarse las maquinarias, equipos, repuestos y las partes para fabricarlos en el país, que vayan a ser utilizados en la producción y comercialización, en forma total o parcial, de bienes y servicios destinados a la exportación. Las mercancías importadas bajo esta modalidad quedan con disposición restringida.

De otra parte, dentro de este régimen de sistemas especiales se encuentra la Reposición de materias primas e insumes, llamados por algunos -Plan Vallejo Júnior- el cual se encuentra contemplado en el artículo 179 del Decreto 444 de 1967. el cual señala que quien exporte con el lleno de los requisitos legales, productos nacionales en cuya manufactura se hubieran utilizado materias primas e insumos importados con el pago de tributos aduaneros, tendrá derecho a importar libre de gravámenes, impuestos y demás contribuciones, una cantidad igual de aquellas materias primas e insumos incorporadas en el producto exportado.

Como mecanismo de Comercio Exterior, el Plan Vallejo es un instrumento de estímulo y promoción a las exportaciones Colombianas. Básicamente las solicitudes de autorización de los programas del Plan Vallejo según el Decreto 444 de 1967, pueden tramitarse bajo tres modalidades agrupadas como sigue:

### 1. Materias Primas e Insumos:

Considerados como el conjunto de elementos utilizados en el proceso de producción y de cuya mezcla, combinación, procesamiento o manufactura, se obtiene el producto final, las importaciones de estas materias primas e insumos están exentas de la totalidad de los tributos aduaneros.

### 2. Bienes de Capital y repuestos:

Son los instrumentos productivos, susceptibles de depreciación, de cuya aplicación o uso se obtiene un bien tangible o un servicio, sin que se modifique su naturaleza. Estos bienes se clasifican en 2 modalidades de importación:

a. Modalidad Art. 173 literal C Decreto 444/67 Se refiere a la importación de maquinaria y equipos destinados a la instalación, ensanche o reposición de empresas, siempre y cuando los aumentos de producción se destinen mayoritariamente a la exportación.

#### b. Modalidad Art. 174 del Decreto 444/67

Se utiliza cuando se trata de importaciones de bienes de capital y repuestos destinados a la instalación, ensanche o reposición de empresas, cuando los aumentos de producción están dirigidos minoritariamente a la exportación.

### 3. Reposición de materias primas e insumos:

Quien exporta productos nacionales en cuya elaboración se hubieran utilizado materias primas e insumos importados con el pago de tributos aduaneros, tendrá derecho a importar libre de impuestos a las importaciones un cantidad igual. La entidad encargada de aprobar los programas especiales de Importación-Exportación es el Ministerio de Comercio Exterior.

## **PLAN PARA INCENTIVAR LAS EXPORTACIONES EN EL ATLÁNTICO**

El departamento del Atlántico cuenta con un Plan Estratégico Exportador, el cual esta siendo liderado por el Comité Asesor Regional de Comercio Exterior (CARCE) del Departamento y apoyado por el Ministerio de Comercio Exterior. Este plan, tiene como visión convertir para el 2010 al Atlántico en la mejor plataforma exportadora de Colombia.

Para lograrlo, se han establecido objetivos y estrategias, así como una serie de instrumentos encaminados a tal fin.

### **Objetivo 1**

Fomentar una educación con visión global basada en valores, dirigida hacia el desarrollo creativo, innovador y competitivo.

- **Estrategia A**

Generar a través del sistema educativo modelos mentales participativos con visión empresarial internacional.

- **Instrumentos**

- Diseño e implementación de una propuesta metodológica educativa para promover la participación y vocación empresarial exportadora, basada en valores.
- Programa de capacitación e intercambio con universidades y centros tecnológicos en el tema de cultura exportadora.

- Desarrollo de un programa de comunicación masiva en el tema de cultura exportadora.
- **Estrategia B**

Promover alianzas con institutos del exterior.

- **Instrumentos**
- Homologación de programas académicos a nivel internacional.
- Capacitar dirigentes públicos y privados a través de empresas líderes en el campo exportador.

## **Objetivo 2**

Desarrollar y mantener óptima la infraestructura de servicios para garantizar la dinámica exportadora.

- **Estrategia A**

Optimizar el uso de la zona portuaria, aeropuerto y zona franca.

- **Instrumentos**
- Liderar la entrega en conseción del río Magdalena, buscando promover el uso de este como conexión con el interior del país, además de la profundización del canal de acceso.
- Desarrollar la infraestructura de servicios en la zona franca y en el puerto de Barranquilla y la construcción de un terminal de carga en el aeropuerto.

- Extender la norma ISO a los puertos, la zona franca y sus proveedores y/o clientes.

### **Objetivo 3**

Adequar la oferta exportable departamental a las exigencias de los mercados.

### **Estrategia A**

Facilitar la adecuación de la oferta exportable a estándares internacionales.

### **Instrumentos**

- Identificar y priorizar la oferta productiva del departamento con vocación exportadora.
- Consultoras locales y externas, con el soporte de Proexport y obtención de ayudas, (información, subsidios, etc.)

### **Objetivo 4**

Fomentar alianzas internacionales para el desarrollo de la oferta exportable

### **Instrumentos**

- Promover la realización de eventos de negociación internacional.
- Utilizar las fuentes de cooperación internacional públicas y privadas.

- **Estrategia A**

Promover la tecnología con estrategia exportadora.

**Instrumentos.**

- Evaluación de los requerimientos tecnológicos para cada actividad exportadora.
- Identificar y seleccionar los proveedores y las condiciones de transferencia de tecnología.
- Desarrollar en los empresarios habilidades en negociación y transferencia tecnológica.

## CONCLUSIÓN

Después de haber realizado un estudio exhaustivo que condujera a la organización idónea de un plan exportador del cual se pudiese obtener la información estructurada para la consecuente puesta en marcha del proyecto, se puede concluir que en Colombia o más específicamente en Barranquilla se encuentran las herramientas necesarias para que estudiantes de décimo semestre de ingeniería industrial analicen la viabilidad que podría tener un plan de exportación de alimentos frescos como la yuca.

En este plan se esbozó todo el proceso necesario para exportar Bollo de Yuca la conceptualización, orígenes de la yuca, pasos manuales, incentivos, canales de distribución, mercados, etc, y cada uno de los aspectos indispensables para el desarrollo de un plan exportador.

Como futuros profesionales de la ingeniería se tomó conciencia en este proyecto que el gran valor de la educación superior no está en encerrarse en el aula de clases y atiborrarse datos que se encuentran en cualquier libro o manual, sino en preparar el cerebro para que este piense por sí solo y así romper esquemas, eliminar paradigmas y crear métodos y modelos jamás visto; y la mejor forma de incentivar la mente es a través de la investigación debido a que esta funciona como coadyuvante en el proceso de formación de profesionales idóneos.

---

## BIBLIOGRAFIA

[AgrocadenasColombia.com.co](http://AgrocadenasColombia.com.co)

[www.cci.org.co/ManualdelExportador](http://www.cci.org.co/ManualdelExportador)

[Mincomex.gov.co](http://Mincomex.gov.co)

[Proexport.com.co](http://Proexport.com.co)

Incomex, Guía para la contratación del transporte internacional de mercancía. 1998. Págs. 13.-131.

PERILLA GUTIERREZ, Rogelio. Manual para Importadores y exportadores. 2ª edición  
Bogota

2001 Capitulo V. Págs. 116- 131.

ALCALA, Margarita. Comercialización y exportación de mango al mercado internacional.  
Barranquilla 2002. (Proyecto de investigación). Págs. 21-31, 57-66.

## LISTA DE TABLAS

Tabla No. 1. ITINERARIOS DE TRANSPORTE AÉREO

Tabla No. 2. Contenedores de carga aérea

Tabla No. 3. Contenedores de plancha de fibra

Tabla No.4. Tarifas aéreas para el transporte de productos alimenticios frescos desde

Colombia

Tabla No. 5. Tarimas para las paletas en el transporte aéreo

Tabla No.6. Tabla de Operadores Portuarios

Tabla No.7. Directorio de Agencias de Carga

Tabla No.8. Transporte refrigerado

## *INTRODUCCIÓN*

El concepto de cadenas y minicadenas productivas tanto Colombia como los diferentes países de América Latina poseen dentro de su cimentación económica, el desarrollo de pequeños nichos de mercado que si bien es cierto, no son considerados como de gran contribución dentro del PIB por su informalidad, crean un espacio de desarrollo económico y de generación de empleo muy particular.

Esos pequeños emprendimientos a su vez, se encadenan de manera similar a las grandes cluters (Agrupamiento Productivo), que jalonan un posicionamiento estratégico que a su vez, se convierten en la oportunidad para participar del mercado con competitividad y valor agregado.

Uno de los problemas de países en vía de desarrollo es que sus microempresas no logran posicionarse con sus productos; dicha posición de muchos esfuerzos y diligencias que menguan la producción y voluntad de cada uno de ellos factores como los canales de distribución, retroalimentación directa con el mercado y la minimización de los riesgos, provocaron el camino hacia la competitividad.

---

Las cadenas productivas se requieren a sectores macro de la economía y minicadenas o microclusters son las pequeñas unidades productivas que generan sobre todo puestos de trabajo y de alguna manera eleva el ingreso de algunos de sus integrantes.

Otro concepto mas amplio de minicadenas productivas es que son unidades de desarrollo que se conforman a partir de actividades económicas complementarias (agricultura – industria – comercialización, por ejemplo) y competitivas, que son realizadas por unidades de menor tamaño (minipredios, talleres artesanales, famiempresas, microempresas, PYME) y regularmente son expresiones de una vocación productiva regional.

Este concepto aplicado en muchos países del mundo, se trajo a Colombia y se implementado para poder jalonar la economía del país que requiere de estas pequeñas unidades productivas, e incentivar el PIB de la nación (Productor Interno Bruto).

La conformación de minicadenas productivas se traducen en 3 aspectos:

1. Ya sea o no por iniciativa individual de las empresas en su búsqueda de la eficiencia, las ha llenado a una flexibilidad organizacional que se traduce en la descomposición de sus procesos productivos y que ha dado lugar a la formación de cluters p cadenas productivas.
2. Esta conformación exige una constante innovación ante la incertidumbre y el riesgo asociado a la inversión en investigación y desarrollo, que les obligó conformar asociaciones o redes empresariales para redistribuir esos cortes e incertidumbres.
3. Es la consecución de recursos avanzados y aprovechamiento de las economías de aglomeración con el fin de convertirlo en ventaja competitiva empresarial.

### ***Minicadenas Productiva de Bollo de Yuca***

Una de las minicadenas productivas más asombrosas de Colombia, pues se mantiene viva en la tradición cultural de los habitantes de la costa Atlántica es la de la Yuca a partir de la cual se produce, para la tradicional comida costeña el “Enyucao” (Pastel dulce), “Yabolín” (bolitas elaboradas a partir de

---

almidón de yuca y queso costeño), y el Casabe, producto que se consume también en la Costa Pacífica Colombiana. Se produce en los municipios de Lórica, Sampuez, Sinsé, Corozal, San Juan de Betulia y San Antero.

Es un producto que tiene más características muy similares a las tortillas de maíz mexicanas y que podría ser comercializado como sustituto de las mismas para acompañar comidas con salsas pues carece de un sabor penetrante.

Oro subproducto de la yuca, es el bollo de yuca, de cual se trata la presente investigación y se designará la mayor parte del estudio y su futura comercialización hacia los Estados Unidos, en especial a Miami, centro turístico Cultural y étnico, donde se asientan grandes colinas latinas en especial la Colombiana, que apetece de este producto para acompañarlo en sus comidas diarias.

El bollo de yuca está compuesto de yuca, endulzante natural (coco o azúcar) y la tuza de la mazorca; presenta las siguientes dimensiones aproximadas:

- Longitud: 20 cms
- Diámetro: 7 cms

Como se sobreentiende el bollo de yuca es empacado en forma natural o vegetal, mediante las hojas del maíz o mazorca. Este empaque se utiliza porque cumple con las condiciones de protección que exige este producto tales como:

- Medio ambiente.
- Temperatura.
- Agentes infecciosos (moscas e insectos).

El mercado del bollo de yuca está considerado en un mercado de productos orgánicos, es cada vez más atractivo para el mercado globalizado el ingreso de productos que se diferencian por sus características o por sus componentes, dirigidos hacia: mitigación de impactos ambientales, preservación de la salud, disminución del uso de pesticidas y abonos químicos desarrollo de políticas de comercio justo, incluso factores espirituales y holísticos, y todo esto, enmarca el mercado del bollo de yuca, hacia los Estados Unidos, en especial a las Colonias Hispanas de Miami.

Esta minicadena identificada dentro del mercado verde es atractiva para su comercialización e internacionalización ya que guarda todas las condiciones de producción orgánica desde la siembra, la extracción de la yuca, la limpieza

---

de la misma, selección de la materia prima, compra de la misma y sus insumos que son: yuca fresca y azúcar o coco, luego de este proceso vendría el rayado de la yuca y coco, viene un proceso de amasado, hasta darle la forma y dimensiones antes mencionadas. Luego de lo anterior se pone a hervir el producto, en su empaque natural que son las tuzas de la mazorca. El proceso termina con la venta y despacho del producto.

### ***Diagnostico del plan de exportación del bollo de yuca a Miami.***

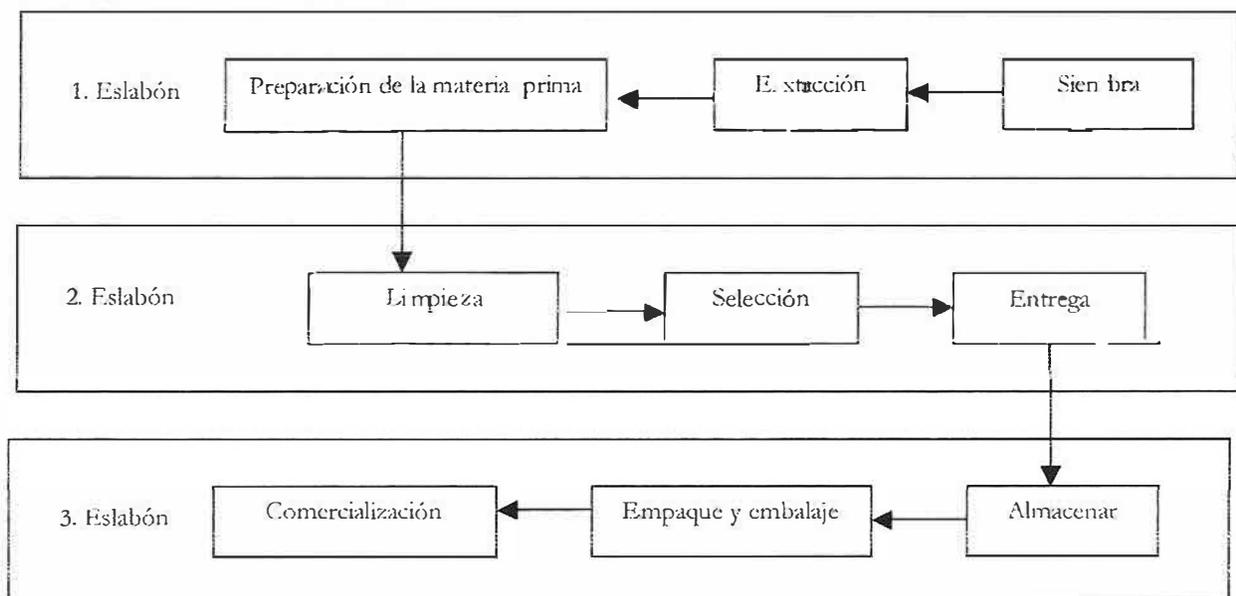
El siguiente es un diagnóstico detallado de las diferentes actividades que conforman los eslabones productivos mediante el análisis de las variables:

- a) Características de las variables productivas.
  - b) Tecnologías, equipos y prácticas operativas que se utilizan en los procesos.
  - c) Perfil del recurso humano que interviene en cada uno de los eslabones.
  - d) Definición de actores que benefician las cadenas.
  - e) Identificación de fortalezas y debilidades.
  - f) Papel de la sociedad civil: gremios, organismos no gubernamentales, centros de investigación.
  - g) Importancia de la cadena en la economía regional y en la generación de empleo.
  - h) Potencialidad para agregar valor a los productos elaborados en la región.
-

Luego de este diagnóstico del plan exportador, habría que identificar la ocupación o el papel que deben jugar las instituciones estatales y las organizaciones no gubernamentales que intervendrían en el desarrollo económico de esta actividad comercial.

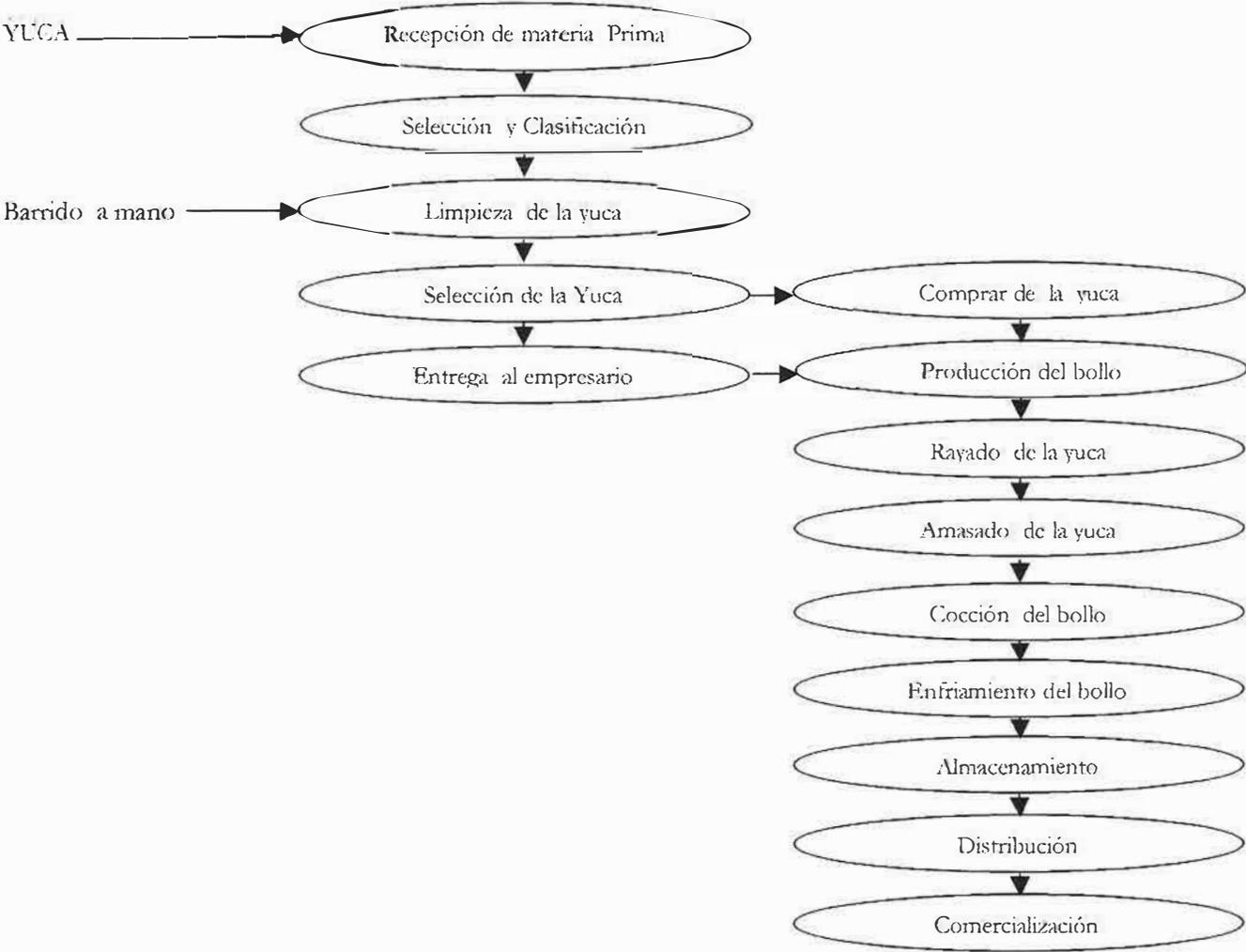
Antes de desglosar lo anterior, es necesario conocer 2 esquemas; uno acerca del producto de eslabonamiento simplificado de la producción de la yuca (bollo de yuca) y el otro, del proceso productivo del bollo de yuca.

***1. Esquema de un proceso de eslabonamiento simplificado de la producción.***



*En el siguiente esquema se presenta la totalidad el proceso y de los componentes que integran la fabricación del bollo de yuca.*

**2. Proceso Productivo del bollo de yuca.**



Para el desarrollo de este proyecto se incluyen la identificación y estudio el mercado hacia Miami, Estados Unidos, distribución en plata, descripción de equipos y tecnología, además de los posibles impactos ambientales que pudiera determinar la producción y comercialización del bollo de yuca se adicionan, además, las posibilidades de consecución de recursos financieros y la capacidad necesaria de recursos humanos para la operación.

***Componentes metodológicos de atención para las minicadenas productivas del bollo de yuca.***

Son 5 los componentes metodológicos de atención para la minicadenas del bollo de yuca que han sido aplicadas en la ejecución del proyecto;

1. Gestión empresarial.
2. Desarrollo productivo.
3. Organización empresarial.
4. Mercado y comercialización.
5. Medio ambiente

➤ La gestión empresarial se entiende como el conjunto de actividades que procuran una buena administración de la empresa mediante las funciones de un proceso administrativo como son: planear, organizar, dirigir y

controlar. Se entiende como el ejercicio de habilidades gerenciales para administrar eficientemente los recursos y lograr la eficaz obtención de los objetivos.

Para una exitosa gestión empresarial del bollo de yuca se consideran los siguientes aspectos: el costeo del producto, identificación del punto de equilibrio, cálculo de ventas y utilidades; adecuado sistema de cuentas de ingresos y egresos; conocimiento de las obligaciones legales de tipo laboral; manejo de conceptos de ahorro y crédito y proyectos de inversión.

➤ El desarrollo productivo, como su nombre lo indica es precisamente conocer de manera detallada cada uno de los eslabones que componen la cadena de producción de manera que su desarrollo sea ágil y eficiente; este conocimiento supone además que el encargado puede determinar la calidad del proceso y las mejoras que se le deben hacer constantemente para un competente resultado.

En el caso del bollo de yuca, se inicia con el diagrama de flujo del proceso, identificando las actividades que se desarrollan en cada uno de los niveles, se determina la estandarización que permita manejar volúmenes, pero, medida,

calidad del producto, que conlleven a la consecución del registro sanitario del producto, igual que su marca, empaque y código de barras. Se debe procurar en su homologación y normas de calidad, para elevar el nivel de competitividad.

En este componente se incluyen también los aspectos sanitarios y de medio ambiente: la valoración de riesgos, el uso racional de los recursos, el mejoramiento del proceso productivo, los planes de manejo ambiental, que en el bollo de yuca lo requiere.

➤ La organización empresarial tiene que ver con darle forma jurídica a la agrupación productiva de manera que esta pueda acceder libremente al mercado. Búsqueda de incentivos como: la negociación de costos de materia prima, financiación de capital de trabajo, actividades de mercadeo y distribución, disminución de costos de transporte, elevación de volúmenes de producto, estandarización de la calidad, mejoramiento de la calidad de los asociados, acceder a programas de desarrollo tecnológico, mejoramiento de la capacidad empresarial y adquirir habilidades para trabajar en equipo.

---

- En cuanto al componente de mercadeo y comercialización, definitivo para el éxito el emprendimiento se debe hacer énfasis en aspectos como: herramientas de marketing modernas, posicionamiento en el mercado y estrategias exitosas de competitividad. El empresario debe adquirir las herramientas necesarias para planificar competitivamente su mercado, pronosticar la calidad u el deseo de su público consumidor y posicionarlo en la mente de sus consumidores reales y potenciales.

El diseño debe ser uno de los instrumentos de mayor alcance en el cual puede y debe incursionar el producto. En un mundo globalizado donde el consumidor busca el mejor producto, al mejor precio y más atractivo visualmente, también espera que el servicio sea de excelente calidad, en ello hay que recurrir al especialista y no dejar nada al azar, la pericia o el aprendizaje empírico que ha caracterizado nuestro desarrollo, el éxito de la venta.

El estudio de mercado, es el principal factor a evaluar en el análisis del entorno externo; del cual demarca el comercio. Este se pensiona, si se tiene en cuenta los siguientes items:

- a) Determinación de actividades económicas estratégicos sus mercados y sus clientes.
- b) Determinación de nuevos mercados y de otros mercados potenciales.
- c) Clasificación de los mercados: en crecimiento, estables o en declinación.
- d) Determinación de los principales clientes de los mercados existentes y potenciales.
- e) Cálculo de la participación de la minicadena productiva y de sus competidores en sus diferentes mercados.

Los anteriores aspectos involucran una demanda de los países desarrollados satisfechos por los países en vías de desarrollo, que infieren alimentos que sean saludables (frescos, orgánicos, inocuos, libres de residuos químicos), convenientes (listos para consumir, congelados para microondas, de larga vida, en porciones individuales), e innovadores (exóticos, de comidas internacionales, con nuevas presentaciones), como lo es el bollo de yuca.

- El medio ambiente y la influencia que ejerce sobre él cualquier proceso productivo no puede ser dejado de lado, por muy pequeña que sea la unidad productiva, esta genera un impacto que en muchas ocasiones provoca daños irreversibles; es el caso de la yuca, con la minicadena

productiva, que se debe incentivar en el cultivo constante de la misma y el residuo final de la cáscara de la yuca en un plan de manejo ambiental.

***Ruta del exportador o plan exportador del bollo de yuca, para exportarlo inicialmente a Estados Unidos., especialmente a Miami.***

1. Hacer una evaluación de la minicadena productiva:

- Aspectos administrativos.
- Aspectos de producción.
- Aspectos financieros y contables.

Esta evaluación se hace con el objetivo de mirar cual es el grado de competitividad de la empresa para poder entrar en los mercados internacionales.

2. Ubicar la posición arancelaria del producto (el bollo de yuca), ante todo para determinar si el producto requiere visto bueno de una entidad del estado. El objetivo de esto es conseguir el respectivo visto bueno.

3. Hacer un estudio de mercadeo.

---

4. Inscribirse como exportador ante el Mincitur (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, antiguamente Mincomez, Ministerio de Comercio Exterior). Este trámite se realiza diligenciado y presentando el formulario 01 denominado Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios. Este formulario se presenta anexándole la certificación y gerencia expedido por la Cámara de Comercio de la ciudad donde vive el exportador, o sea, el de esta inscripción. El estar registrado como exportador permite que se tenga acceso a los incentivos que otorga el gobierno a los exportadores. “La inscripción es gratuita la forma 001 se diligencia en original y 2 copias al exportador, una copia queda para el archivo del exportado y la otra sirve como anexo a un RUT para inscribirse como exportador ante la DIAN.
  
  5. Actualizar RUT ante la DIAN. Diligenciando el RUT y anexándolo la copia de la forma 001 el exportador se inscribe ante la DIAN como exportador, esto le da derecho a solicitarle a la DIAN la devolución del IVA que se halla pagado en la compra de las materias primas e insumos para la elaboración del producto exportado en el caso de las exportadores comerciales la devolución del IVA que ha pagado al momento de comprar el producto que se exporta.
-

6. Inscribirse ante la DIAN como exportador (División de Exportación).

Con el objeto de realizar los trámites aduaneros. Todo exportador deberá inscribirse ante la División de Exportación de la DIAN y simultáneamente registrar la firma o las firmas de las personas que van aparecer firmando el DEX (Declaración de Exportación). Actualmente con la nueva regulación aduanera si la empresa no es un ALTEX (Usuario altamente Exportado) o un UAP (Usuario Aduanero Permanente) no requiere este paso porque los trámites de aduana los debe hacer a través de una SIA (Sociedad de Intermediación Aduaneras), pero en todo caso es recomendable que lo haga porque el puede hacer personalmente trámites aduaneros cuando la operación sea hasta por US\$1.000. Este trámite debe hacerlo ante todas las regionales de la DIAN por donde acostumbre embarcar.

7. Inscribir el producto o los productos que se exportan ante el Mincitur.

Esto con el objeto de que el Ministerio les de la calificación de origen para poder exportar hacia países que tengan acuerdos firmados con Colombia.

Este trámite se realiza diligenciando ante el Ministerio el formulario 10 denominado Registro de Productor Nacional, oferta exportable y Solicitud de determinación de origen.

Uno de los principales acuerdos comerciales firmados por Colombia con Estados Unidos es el conocido como Unilatera, ya que le otorga unilateralmente preferencias arancelarias a los países en vía de desarrollo. Ejemplo: ATPA traslado Arancelario de Preferencias Andinas con EE.UU: 6.000 productos en el tratado desde 1.991 hasta el 31 de Diciembre de 2001 fue estudiado y extendido hasta el 2.005.

Otros tratados es el SGP: Sistema Generalizado de Preferencias, es un acuerdo unilateral que fue aprobado en 1.968 en la 2da conferencia de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo). Donde los países subdesarrollados, cada país otorgante es autónomo para designar a que producto le da preferencias y que requisitos debe cumplir el producto para ser beneficiario del acuerdo.

Los países otorgantes: Unión Europea, los EE.UU., Canadá, Japón, Hungría, Noruega, Nueva Zelanda, Australia.

A Unión Europea homologado al ATPA le otorga a los países Andinos un S.G.P. Andino donde amplía la lista de preferencias para estos cuatro países.

***Requisitos que debe cumplir el bollo de yuca para ser considerado originario del país exportador (Colombia).***

En todo acuerdo se establece unos requisitos que debe cumplir tanto el exportador como el producto para poder aprovechar las preferencias arancelarias que otorga un acuerdo. Estos requisitos son:

1. Condiciones de Expedición: Consiste en que el producto debe ser despachado del país exportador directamente al país importador, evitar en lo posible transbordar en un país intermedio. Se permite que un producto sea: secado, ensacado, unitarizado, desarmado, hacerle mantenimiento, pero que no se cambie la naturaleza del producto.
  2. Criterios de origen: Son los requisitos de elaboración o producción que debe cumplir un producto para ser considerado originario del país exportador.
-

3. Pruebas Documentación: es el certificado de origen que debe enviar el exportador para que el importador lo presente ante la Aduana de su país al momento de nacionalizar la mercancía y se gane las preferencias otorgadas por el acuerdo.

En Colombia, los certificados de origen son expedidos por el Mincitur, basándose en la inscripción del producto que hace el exportador ante el Ministerio a través del formulario forma 010.

4. Certificado de origen expedido por el Ministerio.
5. Sistema General de Preferencias S.G.P. Certificado de Origen.
6. Certificado de Origen para la ALADI.
7. Normas de Origen de la CAN
8. Trámites Aduaneros de la Exportación.