

**PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
EXPORTADORA DE FRUTAS**

**PEDRO PETER AHUMADA ARBOLEDA
ALEJANDRO FREYLE**

**Trabajo presentado
como requisito parcial
para obtener nota
final en la asignatura
de PROYECTO DE
INVESTIGACIÓN**

Asesor: RICARDO SANDOVAL

**CORPORACIÓN EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO
SIMÓN BOLÍVAR
ÁREA PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
BARRANQUILLA
2.002**

NOTA DE ACEPTACIÓN

PRESIDENTE DEL JURADO

JURADO

JURADO

**PERSONAL DIRECTIVO DE LA CORPORACIÓN EDUCATIVA
MAYOR DEL DESARROLLO SIMÓN BOLÍVAR**

RECTOR: Dr. JOSE CONSUEGRA H.

VICERECTOR: Dr. EUGENIO BOLÍVAR

SECRETARIO GENERAL: Dr. RAFAEL BOLAÑO

DECANO DE LA FACULTAD

DE INGENIERÍA COMERCIAL: Dr. CLAUDIA MORA

BARRANQUILLA

2.002

DEDICATORIA

A Dios todo poderoso por iluminarme, llenarme de bendiciones, para alcanzar las metas propuestas.

A mi madre por su comprensión y sacrificio al interpretar mis aspiraciones hoy hechas realidad

A mi esposa por el apoyo y esfuerzo que hizo para proyectarme a un futuro promisorio.

A mis hermanos por el respaldo y la voz de estímulo que supieron entregarme.

A todos mis amigos que de una u otra forma me brindaron su colaboración.

Pedro Ahumada Arboleda.

AGRADECIMIENTOS

A la facultad de Ingeniería Comercial por apoyarnos incondicionalmente en la elaboración y conclusión del proyecto.

A nuestra Decana Dr. Claudia Mora por su perseverancia, apoyo y dirección de nuestra facultad.

A el cuerpo de profesores de la facultad por su especial dedicación en impartir los conocimientos necesarios para el logro profesional.

A el profesor Ricardo Sandoval en su calidad de asesor al proporcionar su conocimiento, redacción o implementación de la memoria escrita del proyecto.

A el profesor Alcides Radilla por su valiosa colaboración y guía en el inicio del proyecto.

A el profesor Rafael Durán por retomar, controlar y guiar en su momento los proyectos.

Al profesor Ricardo Simanca jefe de docencia por su apoyo incondicional, voluntad y conocimientos entregados a esta primera promoción.

A nuestro primer decano Dr. Francisco Cuervo por generar ideas y estrategias proyectadas al servicio educativo de la facultad de ingeniería comercial.

A nuestro profesor Jaime Fuentes asesor metodológico, por orientarnos de la mejor manera par que este proyecto fuera una realidad.

A todas aquellas personas e instituciones que hicieron posible la presente investigación.

Pedro Ahumada Arboleda.

DEDICATORIA

A mis padres por su apoyo y empeño que me dieron para obtener el logro que me forjara a ser un profesional.

A mi novia por encontrarse siempre vigilante y pendiente de mis logros educativos, y entendiere en los momentos apremiantes dándome su apoyo para seguir adelante.

A mi compañero Pedro que me motivo día a día para lograr con éxito el proyecto que hoy en día estamos entregando.

Alejandro Freyle.

AGRADECIMIENTOS

A el cuerpo de profesores de la facultad por su especial dedicación en impartir los conocimientos necesarios para el logro profesional.

A mis amigos los cuales me brindaron su apoyo en los momentos que lo necesite

A mi familia en general por su apoyo incondicional

Alejandro Freyle.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
GLOSARIO	
INTRODUCCIÓN	
1. GENERALIDADES DEL PROYECTO	4
1.1 CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA EXPORTADORA DE FRUTA	4
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
3. JUSTIFICACIÓN	10
4. OBJETIVOS	12
4.1 OBJETIVO GENERAL	12
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
5. MARCO REFERENCIAL	15
5.1 MARCO TEÓRICO	15
5.2 MARCO HISTÓRICO	21
5.3 MARCO CONCEPTUAL	23
5.4 MARCO GEOGRÁFICO	26
5.5 MARCO LEGAL	27
6. HIPÓTESIS	29

6.1 VARIABLE INDEPENDIENTE	29
6.2 VARIABLE DEPENDIENTE	29
6.3 INDICADORES INDEPENDIENTES	29
6.4 INDICADORES DEPENDIENTES	29
7. METODOLOGÍA	30
7.1 TIPO DE ESTUDIO	30
7.2 MÉTODOS	30
7.3 TÉCNICAS	31
7.3.1 Fuentes Primarias	31
7.3.2 Fuentes Secundarias	31
8. RECURSOS DISPONIBLES	32
9. PRESUPUESTO	34
10. CRONOGRAMA	35
2. GENERALIDADES DE LA FRUTICULTURA	36
2.1 PROBLEMÁTICA DEL SECTOR FRUTÍCULA	36
2.1.1 Cítricos	42
2.1.2 Banana y Plátano	43
2.1.3 Manzana y Pera	43
2.1.4 Uvas	45
2.1.5 Frutas Tropicales	45
2.2 ZONAS GEOGRÁFICAS IDEALES PARA LA EXPLOTACIÓN FRUTÍCULA	57

2.2.1 Departamento de la Guajira	57
2.2.2 Departamento del Magdalena	58
2.2.3 Departamento del Atlántico	59
2.2.4 Departamento de Bolívar	60
2.2.5 Departamento de Sucre	61
2.2.6 Departamento de Córdoba	62
2.27 Departamento del Cesar	63
3. CARACTERÍSTICAS DE LAS FRUTAS IDEALES PARA LA EXPLOTACIÓN	64
3.1 PRODUCCIÓN, FERTILIZACIÓN Y PROCESAMIENTO	64
3.1.1 El Mango	64
3.1.1.1 Cultivo y Cosecha	64
3.1.1.2 Fertilización	65
3.1.1.3 Riego	67
3.1.1.4 Producción	67
3.1.1.5 Problemas Fitosanitarios	69
3.1.2 Cítricos	69
3.1.2.1 Cultivo y Cosecha	69
3.1.2.2 Fertilización	70
3.1.2.3 Riego	71
3.1.2.4 Problemas Fitosanitarios	71

3.1.2.5 Producción	72
3.1.3 La Maracuya	72
3.1.3.1 Cultivo y Cosecha	72
3.1.3.2 Fertilización	74
3.1.3.3 Problemas Fitosanitarios	74
3.1.3.4 Producción	75
3. ASPECTOS GENERALES DE LA EXPORTACIÓN	
EN COLOMBIA	76
3.1 RESEÑA HISTÓRICA	76
3.2 DIVISIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA	79
3.2.1 Exportaciones Mayores	79
3.2.2 Exportaciones Menores	79
3.3 INSTITUCIONES QUE ESTIMULAS LAS EXPORTACIONES	79
3.3.1 Banco de la República	80
3.3.2 Fondo de Promoción de Exportaciones PROEXPORT	82
3.3.3 Instituto Colombiano de comercio exterior INCOMEX	83
3.3.4 Zona Franca	86
3.4 COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE FRUTA	88
3.4.1 Canales de Comercialización	89

3.4.2 Tipos de Transportes más Vitales en la Comercialización Internacional	93
4. CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE FRUTAS TROPICALES	95
4.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	95
4.1.2 ¿Qué Se Necesita Para Exportar?	98
4.1.3 Otros Aspectos para Tener en Cuenta	100
4.1.4 Pasos Para Una Exportación	100
4.1.4.1 Registrarse como exportador ante el INCOMEX	101
4.1.4.2 Actualizar el rut ante la DIAN	101
4.1.4.3 Registrar firma del representante legal	102
4.1.4.4 Preselección del mercado objetivo	102
4.1.4.5 Estudio de mercado	103
4.1.4.6 Envío de factura proforma	106
4.1.4.7 Aceptación de la negociación	107
4.1.4.8 Conformación de la carta de crédito	107
4.1.4.9 Contratación del medio de transporte	108
4.1.4.10 Certificación de origen de la mercancía	108
4.1.4.11 Condición de expedición	108
4.1.4.12 Criterio de Origen	109
4.1.4.13 Prueba documentaria	110
4.1.4.14 Certificado de origen de exportadores	112

4.2 UBICACIÓN DE LA MERCANCÍA EN ZONA PRIMARIA ADUANERA	113
4.3 DILIGENCIAMIENTO DEL DOCUMENTO DE EXPORTACIÓN (DEX)	114
4.4 AFORO DE MERCANCÍA	117
4.5 REINTEGRO DE DIVISAS	118
CONCLUSIÓN	
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

TABLA DE LISTAS ESPECIALES

	Pág,
CUADRO No.1 PRODUCCIÓN DE CÍTRICOS	42
CUADRO No.2 DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN	44
CUADRO No.3 UVAS	45
CUADRO No.4 PRODUCCIÓN SEGÚN EL TIPO DE FRUTA	46
CUADRO No.5 DESTINO Y TIPO DE EXPORTACIÓN	50
CUADRO No. 6 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZA DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDIAS	52
CUADRO No. 7 REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DE LOS EMPAQUES	92

GLOSARIO

BANCOLDEX: Banco Colombiano para Exportadores, fue creado por el Gobierno con el fin de ayudar económicamente por intermedio de crédito a los exportadores.

DANE: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, se encarga de llevar los registros de población, viviendas, sector educación, sector salud del país.

DIVISAS: Unidades monetarias o dinero extranjero que tienen los bancos de un país, de otras naciones o de particulares, en los países que autorizan la existencia de divisas, se debe a que los diferentes países utilizan distintas unidades monetarias que sólo son de curso legal dentro de su propio territorio, careciendo de valor en otros países.

EXPORTAR: Intercambio de bienes y servicios entre países.

FRUTICULTURA: Cultivo de todas aquellas plantas que producen frutos, también se define como el arte que enseña los métodos de ese cultivo, en sentido amplio el término incluye la preparación de la fruta y su posterior comercialización.

HIMAT: Instituto Colombiano de Hidrología, Meteorología y Adecuación de Tierras.

INTERMEDIARIOS: Están considerados como aquellas personas que sirven de enlace para lograr un tipo de negociación y así efectuar el intercambio que se da a nivel mercadológico.

PIB: Producto Interno Bruto. Valor total de la producción de bienes y servicios de un país en un determinado periodo (por lo general un año), con independencia de la propiedad de los activos productivos.

PROEXPORT: Fondo de Promoción de Exportación. Entidad creada por el Gobierno para lograr un mejor manejo de las exportaciones, capacitar y ayudar en los créditos al pequeño y mediano empresario exportador.

INTRODUCCIÓN

Colombia presenta condiciones climáticas necesarias para el adecuado desarrollo de la agricultura tales como temperatura, precipitación y humedad ambiental, acorde con las características particulares en cada una de las regiones naturales. La localización geográfica y la topografía del país generan una variedad de climas y micro-climas ideales para el cultivo de frutas tropicales y sub-tropicales.

El presente estudio pretende mostrar que la fruticultura es un sub-sector de la agricultura que reviste gran importancia y perspectivas para el futuro, desde el punto de vista económico, si se tiene en cuenta la factibilidad del mismo para la generación de empleo, divisas y valor agregado, entre otros.

Aún cuando el país tradicionalmente ha dependido de las exportaciones de café, hoy en día las exportaciones menores pesan cada vez más y las del sector agrícola son de primordial importancia. En las zonas frías, las flores ocupan lugar de

preferencia, mientras que en las de clima cálido en donde Colombia posee la mayor cantidad de área, apenas el banano ocupa un lugar relevante, dentro del sub-sector frutícola. Igualmente de manera reciente recientemente las expectativas de exportar frutas tropicales (Papaya, mango, melón, piña) han crecido debido a las ventajas comparativas del país que el país ofrece.

La inversión privada en el Valle del Cauca y en la región del Caribe, están mostrando como al crecer un sector especializado para exportar frutas es positivo y fructífero para el país, más aún si se tiene en cuenta que el mercado frutícola externo es exigente en cuanto a calidad y continuidad.

La región Caribe por su extensión, variedad de clima, suelo, oportunidad de riego, puertos marítimos y aéreos, entre otras ventajas, presentan condiciones que la hacen un lugar óptimo para la explotación de productos agrícolas frescos para la exportación, así como de sub-productos frutícolas que pueden contribuir a desarrollar la agroindustria nacional.

1. GENERALIDADES DEL PROYECTO

1.1 CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA EXPORTADORA DE FRUTAS

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

“En la actualidad, Colombia se encuentra vislumbrando un horizonte, una salida a la crisis económica por la que pasa. Muchas de las grandes empresas que operaban en el país decidieron culminar sus operaciones comerciales, como consecuencia del malestar económico y los índices negativos de economía inherentes a una crisis del mismo tipo”¹, tal como afirmó el actual Ministro de Hacienda, Juan Manuel Santos en declaraciones dadas al Diario El Espectador de la ciudad de Bogotá.

La economía colombiana se ha caracterizado por un relativo estancamiento en la mayoría de los sectores económicos, se agrega a esta situación que las exportaciones dependen de un reducido número de artículos, a pesar de poderse cultivar y exportar variedad de productos, entre ellos las frutas tropicales.

Colombia posee las condiciones climáticas necesarias para el adecuado desarrollo de la agricultura, tales como temperatura, precipitación y humedad ambiental, de acuerdo con las características particulares de cada una de las regiones naturales. La localización geográfica y la topología del país, generan una variedad de climas y microclimas ideales para el cultivo de frutas tropicales y subtropicales, siendo las zonas más privilegiadas la Región Caribe, la Región Andina y Región Pacífica².

Sin embargo a pesar de las favorables condiciones climáticas de nuestro país, la inseguridad social por la que atraviesa Colombia, en especial en el sector rural, trae como consecuencia la migración de sus habitantes hacia los centros urbanos, debilitando de esta forma la producción agrícola en general; así mismo el consumo de frutas tropicales es muy bajo en comparación con los países ubicados en Europa y Norteamérica, debido a una pobre culturización del consumidor ya que desconoce el alto grado de vitaminas y nutrientes que poseen, y por ende el efecto positivo que le causan a la población,

² DIARIO EL ESPECTADOR. Bogotá, Marzo 15 de 2.000

generando una baja demanda y pocos incentivos para los inversionistas. De esta forma encontramos un sector agrícola en crisis, afectado por los problemas antes mencionados, donde la fruticultura se presenta como una de las alternativas de inversión bastante rentable, no sólo a nivel regional (Costa Atlántica), sino para la economía nacional, debido a la existencia de una alta demanda de frutas tropicales en Europa, Estados Unidos, Centroamérica y otros países del Caribe.

En la actualidad el país está mostrando un despertar o interés en exportar, después de muchas décadas de utilizar el modelo proteccionista de “sustitución de importaciones” en el cual se grababan con altos aranceles a las importaciones con el ánimo de darle una ventaja competitiva en materia de precios a los productos fabricados en Colombia, el país entró en un nuevo proceso económico de internacionalización o apertura de mercados conocido como “La Globalización”. Como lo sostiene el Dr. Gerardo Soto B., en su libro especializado en economía internacional. En esta obra sostiene además que Colombia entró en el proceso de internacionalización de su economía, con el

² Artículo extraído del libro Geografía de Colombia y sus Diferentes

ánimo de reactivar e impulsar el crecimiento interno, para esto en 1.990 se emprendió un agresivo programa de modernización de la economía con el fin de integrarla más estrechamente con el mundo.

La existencia de intermediarios provoca acaparamiento de la producción en el país, generan precios que no compensan la inversión que se hace, no satisface las necesidades de los consumidores y reducen los márgenes de utilidad; por otra parte el intermediario influye negativamente en la dotación de las provisiones para la canasta familiar, ocasiona además que se presenten altos precios que afectan el nivel de ingresos y la capacidad de consumo de los habitantes. Y de aquí que surjan los siguientes interrogantes.

- ✦ ¿De qué forma una Microempresa Exportadora de Frutas puede reducir los efectos especulativos de la intermediación?
- ✦ ¿De qué manera la microempresa exportadora, facilitará el acceso a nuevos mercados?

- ✦ ¿Qué efectos positivos para la economía regional podría generar la constitución de una microempresa dedicada a una exportación frutal?
-

3. JUSTIFICACIÓN

El apoyo que el Estado brinda a las pequeñas y medianas empresas (pymes) por intermedio de entidades especializadas en comercio exterior, tales como Bancoldex, Proexport, Expopyme y el Ministerio de Comercio Exterior, para facilitar la iniciativa exportadora de los inversionistas del país, y amparados legalmente a través del decreto Ley 444 de 1.967 mediante resolución 002 del 17 de abril de 1.979, la cual apoya a los medianos y grandes empresarios y personas naturales que se dediquen a la exportación de productos agrícolas, la Resolución 59 de 1.972, la cual otorga créditos que se destinen básicamente para la prefinanciación del capital de trabajo.

Así mismo, en el programa de Gobierno avalado por la Presidencia de la República, el Dr. Andrés Pastrana Arango creó el "Consultorio de Negocios para Jóvenes Exportadores", a través del cual se le suministra a los inversionistas, un asesor

comercial internacional, uno en producción, otro en finanzas, un asesor jurídico y un asesor administrativo, los cuales apoyan en la redacción del proyecto y la puesta en marcha de las operaciones de un negocio exportador.

Lo expuesto anteriormente, fundamenta la constitución de una microempresa que tendrá como finalidad la exportación de productos fructíferos con el objeto de generar divisas para el país, fortaleciendo de esta forma su economía agrícola, generando nuevas fuentes de desarrollo social y empleo, mejorando el nivel de vida de los colombianos y contribuyendo a elevar su calidad de vida.

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Constituir una Microempresa Exportadora de Frutas que se posicione en el mercado internacional y que contribuya como fuente de desarrollo social y empleo para la región, mejorando de esta forma la economía agrícola nacional.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

-  Identificar los terrenos adecuados para el cultivo de nuestros productos frutícolas, de tal manera que dentro del fomento de las exportaciones de productos agrícolas, se adapten las condiciones económicas de los inversionistas.

 -  Evaluar las posibilidades de exportación de frutas con base en los estándares de calidad y exigencias internacionales.
-

-  Aprovechar los beneficios ofrecidos por el Gobierno Nacional en Comercio Exterior y el apoyo a los pequeños y medianos exportadores.

 -  Mostrar las características de la producción y el procesamiento de frutas tropicales en el país.

 -  Establecer cuales son las características, procesos y gastos en lo que se puede incurrir en la exportación de frutas a los mercados de Centroamérica y el Caribe.

 -  Identificar las políticas gubernamentales que afectan las exportaciones de frutas frente al uso eficiente de los recursos crediticios, financieros y tecnológicos disponibles.

 -  Establecer las estrategias de mercadeo, publicidad y ventas que permitan la penetración de nuestros productos frutícolas a los mercados de Centroamérica y el Caribe.
-

- ❏ Determinar los métodos y técnicas necesarias referentes a la Administración y la Ingeniería, que ayuden a incrementar la productividad de la empresa y por ende su competitividad.

5. MARCO REFERENCIAL

5.1 MARCO TEÓRICO

La política de fomento a las exportaciones, se estructuró en Colombia en el año de 1.967, y a partir de esa fecha los avances en ese campo han sido constantes y notorios. En términos reales, el año 1.983 ha sido en las últimas décadas, el más crítico para la actividad exportadora no tradicional. Se puede decir que países como Colombia se han visto afectados por prácticas proteccionistas adelantadas en los países industrializados y por la restricción de importaciones impuestas ante la necesidad de subsanar enormes déficit de balanza de pagos en la zona económica Latinoamericana.³

Por cerca de 163 años la economía colombiana ha tenido como uno de los términos de referencia y de sustentación, el cultivo y

³ LOCARNO, Bolívar Socorro L., HERRERA, Vanegas Leonor E. Tesis Universidad Simón Bolívar, Facultad de Economía.

exportación de café. Este hecho ha sido un factor determinante del desarrollo económico y social del país.

En 1.962 se lleva a cabo la diversificación complementaria del ingreso cafetero que de oportunidad y redistribución a las tierras sub-explotadas y a los trabajadores de las zonas cafeteras colombianas. Este es el caso de las frutas tropicales que como los cítricos, aguacate, mango, piña, guanábana y papaya, entre otras, tienen un mercado creciente en los países industrializados, no solo como frutas frescas, sino como jugos concentrados, néctares y pulpas.⁴

A partir de 1.950 se puede considerar que Colombia tiene dos etapas claramente definidas en su comercio exterior: La primera de ellas va desde 1.950 a 1.967 y la otra de 1.968 hasta la fecha. En la etapa inicial operó el esquema de sustitución de importaciones, es decir, un desarrollo hacia adentro, para lo cual se dio protección a diferentes aspectos, a la industria que comenzaba a estructurarse.

En marzo 22 de 1.967 se promulgó el régimen de Cambio Internacional y Comercio Exterior, como también se establecieron otros que conjuntamente sentaron las bases de una nueva estrategia de "Promoción a las Exportaciones".

Con este nuevo marco de referencia, las transacciones internacionales del país adquirieron un dinamismo de tal magnitud que en el transcurso de 13 años, el comercio global incrementó en más de ocho veces su valor absoluto, al pasar de US \$1.006.6 a US \$8.192.5 millones entre 1.967 y 1.980 respectivamente.⁵

Dentro de las políticas del Gobierno Nacional con respecto a las exportaciones, es necesario dar la información debida al comercio suscrito entre el Fondo de Promoción de Exportaciones (Proexpo), y el Instituto Colombiano de Hidrología, Meteorología y Adecuación de Tierras (HIMAT). Convenio que se ha estipulado

⁴ Documento extractado de la Tesis de Economía "Estudio de Factibilidad para la Explotación Comercial de Frutas Tropicales en la Costa". 1.988, Pág. 86-231.

⁵ Documento extraído de la revista informativa PROEXPO. 1.988.

de un principio por la suma de \$50.000.000 destinados a la diversificación de los cultivos de frutas.⁶

De esta forma se aprecia el interés del Gobierno Nacional en incentivar en las diferentes regiones la producción agrícola, no solo para el consumo nacional sino para la exportación.

Al igual que en otros países, en Colombia el crecimiento del sector agropecuario se basa en tres aspectos básicos:

- ☆ Expansión de la frontera agrícola.
- ☆ Las ventajas comparativas de los productos con un buen posicionamiento productivo, comercial e industrial.
- ☆ El cambio tecnológico en los productos de consumo masivo.

El país cuenta con un área plantada en frutas que se encuentra alrededor de las 138.000 hectáreas repartidas en 72 especies diferentes, las cuales son utilizadas para consumo fresco y algunas para procesamiento, el manejo de estas especies difiere

⁶ Jiménez, Jordi Javier. Periódico El Informador, artículo Santa Marta. Marzo 26 de 1.987.

entre las zonas productoras, y más aún entre los diversos sistemas de producción existentes. (Miniagricultura 1.994).

En los últimos 15 años el área frutícola mostró un crecimiento anual promedio del 13.3% el cual fue superado por el banano de exportación, así mismo el valor de la producción alcanzó una tasa promedio de crecimiento del 14.3% anual, la más alta entre los renglones agrícolas, esta cifra representa una aproximación a la situación real en razón a la dificultad de las más acertada recolección de información.

El mercado mundial de fruta se caracteriza por la concurrencia de un gran número de países exportadores que pertenecen en su gran mayoría a las zonas tropicales de América Latina, Asia y África, frente a otros importadores, en especial países desarrollados pertenecientes a la Unión Europea, Norteamérica y Japón.

Entre ellos se desarrolla un dinámico intercambio de frutas así como de re-exportaciones de un amplia gama de productos procesados.

Algunos países latinoamericanos de similar desarrollo al nuestro, compiten por los mercados de la Unión Europea y los Estados Unidos, pero en condiciones más ventajosas que las nuestras en productos como: El melón, la guayaba, la fresa, el mangostán, la piña y la papaya.

Intentar posesionarse en dichos mercados significa competir con países como México, Brasil, Costa Rica, los cuales han alcanzado gran tradición exportadora. Por ejemplo: Costa Rica tiene el 32% del mercado de la piña, México el 65% de la papaya y el 80% del mango; mientras que Colombia representa el 10% de las importaciones de frutas exóticas de la Comunidad Europea, que es similar al que ocupa en flores.

Las exportaciones de frutas colombianas se centran en productos como la uchuva, granadilla, tomate de árbol y la pitajaya, por su parte las importaciones corresponden a manzana, pera, durazno, jugos y extractos.⁷

⁷ www.altavista.com

5.2 MARCO HISTÓRICO

En Colombia la Fruticultura arranca con la fundación de la Granja Agrícola Experimental de Palmira (Valla del Cauca), hoy Centro Nacional de Investigaciones Agropecuarias de Palmira (ICA), hecho que ocurrió en 1.929. El trabajo Inicial fue organizado por Manuel J. Rivero, indudablemente el primer Fruticultor de Colombia y uno de los hombres que más valía por los aportes que hizo a esta rama.

En 1.950 el café crudo y procesado, proporcionaba el 77.9% de los ingresos totales por concepto de la venta de bienes al exterior, siendo este uno de los primeros productos que se comenzó a exportar a países como fueron: Estados Unidos, Alemania Occidental, Holanda, España, Japón, Finlandia, Argelia, Argentina y Francia.

En 1.958 fue creado el Programa de Hortalizas y Frutales con sede principal en Palmira, a partir de entonces, y especialmente

en los últimos años, ha mostrado una mayor influencia y desarrollo en las diferentes zonas del país.⁸

A partir de 1.975 Colombia deja de exportar aceites crudos de petróleo, por el contrario pasó a ser importador, debido a que la producción nacional no alcanzó a satisfacer la demanda interna; sin embargo se continua exportando sus derivados.

En las exportaciones no tradicionales además del gran aumento del valor absoluto, se presentan otros aspectos que merecen resaltarse y que se relacionan con su diversificación y modificación de su estructura, así por ejemplo en 1.967 en universo de productos exportados no superaba los 500 ítem y en 1.980 se llegó a más de 1.500 ítem.⁹

A mediados de 1.993 - 1.996 los principales productos de exportación colombianos a saber son: El café, el petróleo y sus derivados, el carbón, el ferroníquel, el banano, las flores frescas, las esmeraldas y el oro; tuvieron comportamientos heterogéneos.

⁸ Historia de la Fruticultura en Colombia. www.Yahoo.com.co.

Actualmente las exportaciones tradicionales y no-tradicionales se han incrementado en más de un 50%, dándole así una capacidad portadora a nuestro país Colombia.

5.3 MARCO CONCEPTUAL

- **FRUTICULTURA:** Cultivo de todas aquellas plantas que producen frutos, también se define como el arte que enseña los métodos de ese cultivo, en sentido amplio el término incluye la preparación de la fruta y su posterior comercialización. El objeto de ésta es combinar de la mejor forma los factores del medio, como son el suelo y el clima, con las técnicas empleadas, las disponibilidades económicas y los canales de comercialización.
- **INTERMEDIARIOS:** Están considerados como aquellas personas que sirven de enlace para lograr un tipo de negociación y así efectuar el intercambio que se da a nivel mercadológico. Los intermediarios son una parte fundamental en diversos tipos de negociaciones, siempre y cuando no tiendan a la especulación.

⁹ Aspectos Generales sobre Colombia. Proexpo. Bogotá 1.981, Pág. 21-22 ✓

- **EXPORTAR:** Intercambio de bienes y servicios entre países. Permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica en forma más eficiente y con menores costos, ésta aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía y garantiza las relaciones entre países, permitiendo medir las fortalezas de sus respectivas economías.
 - **DIVISAS:** Unidades monetarias o dinero extranjero que tienen los bancos de un país, de otras naciones o de particulares, en los países que autorizan la existencia de divisas, se debe a que los diferentes países utilizan distintas unidades monetarias que sólo son de curso legal dentro de su propio territorio, careciendo de valor en otros países. La cantidad de bienes intercambiados entre dos países, y las inversiones que hagan entre sí en el otro país, determinarán el valor de sus respectivas monedas.
 - **PROEXPORT:** Fondo de Promoción de Exportación. Entidad creada por el Gobierno para lograr un mejor manejo de las exportaciones, capacitar y ayudar en los créditos al pequeño y mediano empresario exportador.
-

- **HIMAT:** Instituto Colombiano de Hidrología, Meteorología y Adecuación de Tierras.
 - **BANCOLDEX:** Banco Colombiano para Exportadores, fue creado por el Gobierno con el fin de ayudar económicamente por intermedio de crédito a los exportadores.
 - **DANE:** Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, se encarga de llevar los registros de población, viviendas, sector educación, sector salud del país.
 - **PIB:** Producto Interno Bruto. Valor total de la producción de bienes y servicios de un país en un determinado periodo (por lo general un año), con independencia de la propiedad de los activos productivos, casi todos los países industrializados consideran que el P.I.B es el mejor indicador de la actividad económica. Éste engloba el consumo privado, más la inversión, el gasto público, la variación en existencia y las exportaciones netas. Éste suele calcularse en precios de mercado, sin embargo si se restan los impuestos indirectos y se suman los subsidios y las transferencias del Estado, se obtiene el P.I.B. al coste de los factores, lo que permite una visión más precisa de la remuneración de cada factor de producción.
-

5.4 MARCO GEOGRÁFICO

La República de Colombia se encuentra en el extremo Norooccidental de Suramérica y comparte fronteras terrestres con Panamá, Venezuela, Brasil, Perú y Ecuador.

El Caribe Colombiano comprende las regiones que se encuentran ubicadas al Norte del País sobre el Océano Atlántico, incluyendo el Archipiélago de San Andrés y Providencia; su extensión es de 1.600 Kms. del Litoral, comprendidos desde la población de Castillete (Guajira) hasta el Cabo Tiburón (Golfo de Urabá) en los límites de Panamá.¹⁰

Los Departamentos a estudiar son: Atlántico, Cesar, Bolívar, Córdoba, Guajira, Magdalena y Sucre; a fin de investigar cuales son las mejores frutas de cada departamento para su exportación.

¹⁰ Artículo extraído del Libro de Geografía de Colombia y sus Diferentes Climas. Editorial Norma. Santa Fe de Bogotá. Pág. 1-3.

Países a donde se dirigen nuestros productos: Europa y en especial Centroamérica y el Caribe Colombiano.¹¹

5.5 MARCO LEGAL

Se crea la línea de crédito por la Junta Directiva del Fondo de Promoción de Exportaciones, con base a sus facultades legales y en especial las que le confiere el Decreto Ley 444 de 1.967, mediante resolución Número 002 del 17 de Abril de 1.979 con el fin de promover y apoyar los pequeños y medianos empresarios y personas naturales dedicadas a producir, almacenar o vender mercancías distintas al café, petróleo y sus derivados, que se destinen exclusivamente a la exportación, otorgándole un cupo total de 100 millones de pesos para ser utilizados en la financiación de las necesidades del capital de trabajo, por ellos requerido.

Resolución 59 de 1.972, los créditos otorgados se destinan básicamente para la prefinanciación de capital de trabajo.

¹¹ Asesor Rafael Durán. Sociólogo. Profesor de la asignatura Proyecto

La Resolución 42 de 1.975 de la Junta Monetaria, creó un cupo de crédito por US\$20 millones para que PROEXPO descuenta letras y otros documentos representativos de créditos en moneda extranjera concedidos por los exportadores colombianos a sus clientes en el exterior. Por intermedio de la Resolución número 32 de 1.981, este cupo se elevó a US\$40 millones.¹²

Investigativo.

¹² Extraído del Libro Aspectos Generales sobre Colombia. PROEXPO. Documento preparado por el Departamento de Estudios Económicos. Bogotá 1.981.

6. HIPÓTESIS

Las microempresas exportadoras no han tenido el auge necesario para dedicarse a su acción debido a que el Estado no ha apoyado en forma óptima las microempresas que se dedican a exportar.

6.1 VARIABLE INDEPENDIENTE

Microempresa exportadora.

6.2 VARIABLE DEPENDIENTE

El Estado.

6.3 INDICADORES INDEPENDIENTES

La capacitación, educación y el conocimiento del área.

6.4 INDICADORES DEPENDIENTES

Políticas estatales, planes de gobierno, ingresos, egresos.

7. METODOLOGÍA

7.1 TIPO DE ESTUDIO

Analítico descriptivo, por medio del cual se analizan los elementos componentes de cada uno de los procesos y describen sus características esenciales. De igual forma se trata de mostrar aspectos relevantes de la problemática planteada de una forma exacta.

7.2 MÉTODOS

En el presente estudio el método a utilizar es el Deductivo, se busca llegar a una conclusión de acuerdo al análisis y evaluación de la información recopilada, lo cual permitirá formular las recomendaciones más aceptadas.

7.3 TÉCNICAS

Se manejará la observación como la técnica que nos llevará a recopilar información arrojada del mismo proceso investigativo, recurriendo a las fuentes de información.

7.3.1 Fuentes Primarias

Estadísticas para la información sobre exportación de frutas, éstas se basarán en la recopilación e interpretación de cifras, tablas, gráficos, índices; obtenidos de publicaciones tales como: DANE, INCORA, Proexport, Cámara de Comercio.

7.3.2 Fuentes Secundarias

Documentales basados en la consulta de Bibliografías, artículos de prensa, revistas y publicaciones sobre el tema, que permitan profundizar los conocimientos en la aplicación del problema tratado.

8. RECURSOS DISPONIBLES

FINANCIEROS: \$2.000.000, los cuales se utilizarán en el comienzo de la creación de la Microempresa Exportadora de Frutas, hay que tener en cuenta que dicho proyecto se presentará a las entidades creadas por el Gobierno como lo son: Bancoldex, Proexport, para lograr créditos de exportación.

Se viene trabajando con un presupuesto de \$200.000 para la búsqueda de información y elaboración del proyecto, los cuales son manejados por los dos integrantes Srs. Pedro Ahumada y Alejandro Freyle.

MATERIALES: Material bibliográfico, artículos de prensa, revistas y publicaciones sobre el tema.

INSTITUCIONALES: Universidad Simón Bolívar. Colaboran en este proyecto los Srs. Profesores Catedráticos Rafael Durán,

Especialista en Gestión de Proyectos Educativos, Gerencia Estratégica de Mercado, Diplomado en Sociología, Ciencias Básicas y Docencia universitaria, y Alcides Padilla de la Universidad Simón Bolívar, Catedrático con una Maestría en Investigación.

9. PRESUPUESTO

☆ Gastos Personales

Asesor del Proyecto: Profesor Rafael Durán, Sociólogo y tutor de la Asignatura Proyecto de Investigación. Sus asesorías son costeadas por la institución universitaria.

☆ Gastos Generales

	CANTIDAD	CONCEPTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Papelería	100	Hojas de Block	\$ 100	\$ 10.000
Internet	10	Horas de Información	\$ 2.500	\$ 25.000
Tiempo del Computador	1000	Transcripciones	\$ 700	\$ 70.000
Carpetas	3	Encuadernación	\$ 2.000	\$ 6.000
Fotocopias	200	Recolección de información -Biblioteca	\$ 50	\$ 10.000
Transporte	20	Traslados	\$ 3.000	\$ 60.000
TOTAL				\$ 181.000

2. GENERALIDADES DE LA FRUTICULTURA

2.1 PROBLEMÁTICA DEL SECTOR FRUTÍCOLA

La fruticultura es tan antigua como la misma existencia de la humanidad, algunas de las frutas más conocidas hoy en día se han originado en la zona tropical pero fueron cultivadas posteriormente en las zonas templadas y traídas nuevamente al trópico.

Así por ejemplo los cítricos, siendo originarios de la India y las Islas vecinas, fueron tomados por Europeos y Norteamericanos, quienes acondicionaron y adaptaron este tipo de frutales las regiones del subtrópico, especialmente en la zona de California, España e Italia, en los países tropicales aprovechando los adelantos obtenidos por los otros países, se ha venido tratando nuevamente de introducir estas variedades. Hay que recordar que cuando ocurrió el descubrimiento de América en 1.492, los españoles trajeron consigo una gran cantidad de productos entre

ellos algunos frutales. Se destaca el hecho de que los primeros pobladores se interesaron más por adaptar cosechas que tenían establecidas en Europa que en desarrollar nuestros propios cultivos, así por ejemplo: trajeron los cítricos, las manzanas y las peras. Pero se olvidaron que nosotros teníamos papaya, piña, aguacate y otras variedades de frutas, además no se preocuparon por desarrollar este tipo de frutales.

Haciendo un resumen de lo que ha sido la fruticultura en Colombia, esta inicia con la fundación de la Granja Agrícola en Palmira (Valle del Cauca), en la actualidad aquí funciona el Centro Nacional de Investigaciones Agropecuarias de Palmira, a cargo del ICA.

Este trabajo inicial fue organizado por Manuel J, Rivero, considerando el primer fruticultor de Colombia y uno de los hombres que más valioso aportes ha hecho en esta área. En 1.958 se crea el Programa de Hortalizas y Frutales con sede principal en la ciudad de Palmira, a partir de entonces, y especialmente en los últimos años, se ha notado una mayor

influencia y desarrollo en las diferentes zonas de país, en lo relativo a la producción industrial de frutas.

El cultivo de frutales se ha generalizado en Colombia, encontrándose producción frutícola en todos los departamentos, desde los ubicados en el nivel del mar hasta las altitudes superiores a los 2.500 metros.

Sin embargo, la economía colombiana se ha caracterizado por un relativo estancamiento en la mayoría de los sectores económicos, a esto se une que nuestras exportaciones dependen de un reducido número de artículos, a pesar de que podemos cultivar una gran variedad de productos entre ellas las frutas tropicales.

Dentro de la división regional de Colombia encontramos su Costa Atlántica, poseedora de grandes extensiones de tierras apropiadas para el cultivo de frutas tropicales, entre ellas el mango, papaya, guanábana, aguacate y cítricos.

A pesar de esto el desarrollo del sub-sector frutícola colombiano ha sido muy precario. En general, la producción se reduce a cultivos tradicionales, que se pierden en la gran mayoría de ocasiones debido a la falta de aguas, aunque recientemente esta apareciendo explotaciones comerciales que son técnicamente explotadas.

La fruticultura es un renglón que a nivel de incentivos está relegado a un segundo plano, debido a innumerables factores negativos tales como: La inexistencia a nivel nacional de políticas gubernamentales para el sector agrícola, que aseguren la continuidad de los programas que ellos se inician. Se han hecho múltiple esfuerzos aislados, en los cuales ha faltado eficacia y persistencia, contribuyendo a que estas políticas no se cumplan a cabalidad.

El sistema de comercialización predominante en el sub-sector frutícola es el típico de la agricultura tradicional, caracterizado por el excesivo número de intermediarios y la carencia de vías de comunicación. Esta situación trae como consecuencia que el sistema opere así: de un lado los precios recibidos por el

productor son bajos, y por el otro los pagados por el consumidor final son altos.

Además, los sistemas de cultivos son tradicionales, no selectivos, de productividad baja y con problemas fitosanitarios, como las plagas, las enfermedades y las deficiencias nutricionales que gravitan sobre la producción frutícola, constituyéndose estas en barreras para los agricultores, quienes desconocen las técnicas necesarias para controlar estos males, debido a la deficiente difusión de los conocimientos generados en los centros de investigación del sector agropecuario.

Otro factor problema lo constituye la inseguridad en el sector rural que trae como consecuencia la migración de sus habitantes hacia los centros urbanos desestimulando la producción agrícola en general.

Como hemos venido analizando, el sector frutícola demanda una producción, comercialización e industrialización de cítricos, bananas, frutas tropicales, frutas finas, frutas de corozo y

pomáceas, o frutales de pepita, para el consumo masivo de las personas.

En 1.995 la producción mundial en su conjunto alcanzó las 401,4 millones de toneladas (t), de las cuales el 12,5%, fue comercializada en fresco, con un valor que alcanzó los 39 mil millones de dólares. En 1.997 la producción fue de una cifra cercana a 416,6 millones de toneladas, significando un crecimiento cercano a 3,75%.

Analizando según el tipo de sector frutícola al cual tomemos como referencia y teniendo en cuenta las cifras de 1.995, se puede observar lo siguiente:

Cítricos.

Bananas y plátano.

Manzanas y peras.

Uvas.

Frutas tropicales.

Frutales de corozo.

2.1.1 Cítricos

La producción mundial de frutas es liderada por los cítricos, con 93,5 millones de toneladas con la siguiente distribución por especie:

Cuadro N° 1. Producción de Cítricos

Especie	Producción (en %)
Naranjas	67
Mandarinas	18
Pomelos	10
Limones	5

Desde comienzos de la década del 80, Sudamérica es la primera productora, siendo Brasil el productor que ocupa el lugar de privilegio. Así mismo el 45% de lo producido, es consumido o tiene su destino para la industria.

Los especialistas consideran que en la actualidad es un mercado saturado por la oferta y que sólo puede repuntar en los países del este¹.

¹ www.altavista.com

2.1.2 Banana Y Plátano

La segunda producción de frutas, se encuentra encabezada por las bananas y el plátano, con 87.8 millones de toneladas, siendo el 68% correspondiente a banana y el 32% a los plátanos.

La producción se halla concentrada en los continentes africano, asiático y americano, por orden de importancia. India es el primer país productor en el orden mundial, seguido de Brasil.

Los especialistas consideran por el momento que el mercado de estas frutas, se halla afectado por las cuotas de importación, y la elevación de aranceles por parte de la Unión Europea, con precios a la baja, en los actuales momentos se considera a China un mercado incipiente y de futuro.

2.1.3 Manzana Y Pera

El tercer grupo de frutas en cuanto a su producción, corresponde a las pomáceas, en especial manzanas y peras, con un valor para ambas especies que alcanza a 69,7 millones de toneladas, de los cuales 65 millones pertenece a manzana, 13,3 a peras y el resto a otras pomáceas menores (membrillo en especial).

En cuanto a la distribución de la producción la misma se presenta de la siguiente forma:

Cuadro N° 2. Distribución de la Producción

Tipo de Destino	Manzana (en %)	Pera (%)
Exportación fresco	9	11
Consumo doméstico	60	77
Industria	19	11
Usos no industriales (*)	12	1

(*) Desperdicios, alimentos para animales, etc.

A nivel de Regiones productoras y para el caso de manzanas 47,8% se lleva a cabo en Asia, siguiendo Europa (sin la URSS), con el 23,60%. Cabe señalar que Argentina, ocupa el décimo lugar entre los principales productores y es el cuarto exportador mundial².

En cuanto a peras el 55,9% se desarrolla en Asia, seguida de Europa con un 30% y América con 13%. Es de destacar que Argentina, es el primer exportador mundial en fresco, siendo Europa el principal importador mundial, favoreciendo su producción al Hemisferio Sur por tener climas con estaciones.

² www.Expopyme.com.co

2.1.4 Uvas

En cuarto lugar se encuentra la producción de uvas con 59,4 millones de toneladas que se distribuye de la siguiente manera según su destino de uso, expresado en %:

Cuadro N° 3. Uvas

Especie	De Mesa (*)	Pasas	Jugos	Vinificación
Uva	13	2	5	80

(*) Consumo en fresco.

Europa produce el 49.1%, seguida de Asia y América, continente este en el cual Argentina se ubica como el primer exportador mundial de Jugo de uva y cuarto productor mundial de vinos.

2.1.5 Frutas Tropicales

Las frutas tropicales en conjunto, se encuentran en el quinto puesto de importancia mundial, con una producción total de 46.3 millones de toneladas.

La particularidad en este rubro es la gran diversidad de especies existentes, cuyos valores e importancias se resumen en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 4. Producción Según el Tipo de fruta

Especie (*)	Producción (en millones/T)	Participación (en%)
Mango	22,0	47
Ananá	12,7	27
Papaya	5,0	11
Dátiles	4,5	10
Palta	2,0	5

(*) Se mencionan las especies de mayor peso e importancia en el comercio mundial, ya que existen a niveles de países tropicales y subtropicales una amplia variedad de tipos de frutas de este origen.

Detallando el origen para cada especie del cuadro anterior, se tiene que en el caso del mango, el continente asiático es el primer productor, Asia posee casi el 49% de la producción total mundial, con el 78,4% de la producción, siguiéndole África y Sudamérica con el 8,5% y 4,6% respectivamente³.

El mercado de este producto es fundamentalmente doméstico y en fresco, debido en especial a su perecibilidad, lo que no permite grandes desplazamientos, representando el 90% de lo producido, con el 7% destinado a industrialización y tan sólo el

³ www.mincomex.com.co

3% para exportación, existiendo posibilidades de expansión en el sector de la industrialización en especial jugos.

En el caso del ananá, también Asia es el continente productor por excelencia con el 53% del total, siguiéndole América del Sur, con el 20%, siendo Brasil el principal país productor.

En relación al mercado de ventas según destino de uso, este se presenta diferente al anterior ya que el 30% se consume en forma doméstica, un 6% se destina a exportación en fresco y un 64% con destino a industria, siendo notable en los últimos tres años el incremento en este sector. En relación a ello la conserva es el que presenta aumentos significativos, al igual que mayor desarrollo industrial, siendo el rubro de los jugos el que mayor crecimiento ha presentado. En cambio a nivel mundial el mercado de fresco se encuentra relativamente estancado por la alta incidencia de los fletes, por lo cual esta situación ha hecho crecer en forma paulatina, la incidencia de este ítem en los mercados regionales.

En cuanto a la palta, al ser originaria de América, este es el principal productor con casi el 68% de lo producido, teniendo el

norte y el centro del continente cerca del 52% del total, manteniéndose su producción casi estable en las últimas cuatro décadas (crece un 0,4% anual).

México es el principal país productor con el 30,3% del total, siguiendo Indonesia, Estados Unidos y República Dominicana.

La exportación en fresco representa el 12% de la producción y en 30% se estima su consumo doméstico, siendo el resto destinado a la industrialización, en virtud de la gran variedad de uso que se le da como complemento de todo tipo de comidas, uso en industria farmacéutica y de los cosméticos, por la extracción de su aceite.

A pesar de lo dicho en cuanto a la estabilidad de sus producción, México ha iniciado un aumento de su producción, en virtud del rápido crecimiento que han tenido sus exportaciones en fresco, a través del NAFTA, lo que le permitió un mejor acceso al mercado de Estados Unidos.

2.1.6 FRUTALES DE COROZO

La sexta producción frutícola de importancia corresponde a los Frutales de Corozo, siendo la misma cercana a los 23 millones de toneladas, en las cuales a duraznos y nectarinas (pelón), corresponde algo más del 50%, el 31% a ciruelas, el 11% a damasco y un 8% a cerezas.

Para el caso de duraznos y nectarinas en Europa los valores productivos alcanzan los 11,3 millones de toneladas, siendo Europa la región líder de la producción con el 39%, seguida de Asia con valor cercano al 37%. Entre los países productores, se distingue China que cuenta con el 26,3% de la producción total, encontrándose la Argentina en el décimo lugar, al computar el 1,8% de la misma.

En relación ciruelas, su productividad alcanza los 7,4 millones de toneladas, de los cuales, los países asiáticos cuentan con el 45,1%, siguiendo Europa con el 24,6%. Como primer país productor se encuentra también China, con 18,9% de lo producido en el mundo, seguida de Estados Unidos y Dinamarca.

Con relación a su destino de mercado de uso, el cuadro siguiente especifica en porcentaje sobre el particular:

Cuadro N° 5. Destino y Tipo de Exportación

Especie	Exportación en Fresco	Consumo Doméstico	Industria
Durazno	8	62	30 (*)
Ciruela	5	80	15
Damasco	19		
Cereza	12		

(*) El 20% de la producción total es tomado por la industria conservera, es decir que el 10% restante va a dulce, jugos y purés.

Los expertos en comercialización mencionan que los frutales de corozo han disminuido, durante el periodo 1961/1997, la participación de las especies del grupo en la comercialización mundial. A pesar de ello hacen notar que en el último quinquenio. Existe una reactivación de la demanda con destino a industria, en especial en Durazno con el ítem jugos y algo más para jaleas o dulces, situación esta que se repite en menor escala en Ciruelas.

A continuación presentamos el cuadro resumen de frutas y frutos comestibles en sus denominaciones, gravamen impositivo, Acuerdos internacionales y normas complementarias, de todo lo relacionado con el sector frutícola a nivel mundial.

CUADRO. N° 6. FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZA DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O

SANDÍAS

Partida	Denominación de la Mercancía	Unidad	% Gravamen	% Iva	Can %				ALADI %				% CA-RI-COM	Normas Complementarias	
					BO		G-3 MEX		Acuerdos Bilaterales		PAR				
					EC	VE	PE		CH	Otros	AR, BR	PA			UR, CU
08.01	Coos, nueces de Brasil y nueces de marañón (meyer, cajú, anacardo, "cajú"), frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados.														
0801.11.00.00	Secos	KGM	15	16	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	0	
0801.19.00.00	Los demás	KGM	15	14	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	0	
0801.21.00.00	Nueces de Brasil.	KGM	15	16	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	0	
0801.22.00.00	Con cáscara Sin cáscara	KGM	15	16	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	0	
	Nueces de marañón (meyer, cajú, anacardo, "cajú"); Con cáscara	KGM	15	16	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	0	
0801.32.00.00	Sin cáscara	KGM	15	16	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	0	
08.02	Los demás frutos de cáscara, frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados.														
0802.11.00.00	Almendras:	KGM	15	14	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	15	
0802.12.00.00	Con cáscara Sin cáscara	KGM	15	14	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	15	
0802.21.00.00	Avellanas (Corylus spp.):	KGM	15	14	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	15	
0802.22.00.00	Con cáscara Sin cáscara	KGM	15	14	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	15	
	Nueces de nogal:	KGM	15	14	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	0	
0802.31.00.00	Con cáscara	KGM	15	14	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	0	
0802.32.00.00	Sin cáscara	KGM	15	14	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	0	
0802.40.00.00	Castaña (castanea spp)	KGM	15	14	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	15	
0802.50.00.00	Pistachos	KGM	15	14	0	0	0	52	0	0	13.2	99	12	15	

[0255,0233,0281 y ss, 0883,0887]

Continuación del cuadro No. 6

0802.90.00.00	Los demás	KGM	15	14	0	0	52	0		13.2	9.9	12	15	
08.03	Bananos o plátanos, frescos o secos:													
	Frescos													
0803.00.11.00	Tipo "plantain" (plátano para cocción)	KGM	15	14	0	0	13.2	0	10.5(Br)	13.2	9.9	12	7.5	
0803.00.12.00	Tipo "cavendish valley"	KGM	15	14	0	0	13.2	0	10.5(Br)	13.2	9.9	12	0	
0803.00.19	Los demás													
0803.00.19.10	Banano bocadillo (musa acuminata)	KGM	15	14	0	0	13.2	0	10.5(Br)	13.2	9.9	12	0	
0803.00.19.90	Los demás	KGM	15	14	0	0	13.2	0	10.5(Br)	13.2	9.9	12	0	
0803.00.20.00	Secos	KGM	15	14	0	0	13.2	0	10.5(Br)	13.2	9.9	12	0	
08.04	Dátiles, higos piñas tropicales (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y magostanes, frescos o secos.													
0803.00.10.00	Dátiles	KGM	15	14	0	0	2.1	0		13.2	9.9	12	0	
0803.00.20.00	Higos	KGM	15	14	0	0	5.2	0		13.2	9.9	12	0	
0804.30.00.00	Piñas tropicales (ananás)	KGM	15	14	0	0	5.2	0	12 (Ar) 10.5 (Br) 0Pa	13.2	9.9	12	0	
0804.40.00.00	Aguacates (paltas)	KGM	15	14	0	0	5.2	0	0Pa	13.2	9.9	12	0	
0804.50	Guayabas, mangos y mangostanes													
0804.50.10.00	Guayabas	KGM	15	14	0	0	5.2	0		13.2	9.9	12	0	
0804.50.20.00	Mangos y mangostanes	KGM	15	14	0	0	5.2	0	7.5(Ar) 10.5 (Br)	13.2	9.9	12	0	
08.05	Agrios (cítricos), frescos o secos.													
0805.10.00.00	Naranjas	KGM	15	14	0	0	5.2	12 ¹		13.2	9.9	12	0 ²	
0805.20	Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas); clementina, wilking e híbridos similares de agrios (cítricos)													
0805.20.10.00	Mandarinas incluídas las tangerinas y satsumas	KGM	15	14	0	0	5.2	12 ¹		13.2	9.9	12	0 ²	
0805.20.90.00	Los demás	KGM	15	14	0	0	5.2	0		13.2	9.9	12	15	
0805.30	Limonos (Citrus limón y citrus limonum) y lima agría (Citrus aurantifolia)													
0805.30.10.00	Limonos (Citrus limón y citrus limonum)	KGM	15	14	0	0	5.2	12 ¹	12(Br)	13.2	9.9	12	15	

Continuación del cuadro No. 6

0810901000	Garefilla "maracuyé" (parchita) y demás frutas de la pasión (passifloraspp)	KGM	15	14	0	0	0	52	0	132	99	12	0 ^o
0810902000	Chirimoya, guanábana y demás anónas (Annonaspp)	KGM	15	14	0	0	52	0	132	99	12	0 ^o	
0810903000	Tomate de árbol (lima, tomate, tamarindo) (cythomandra betacea)	KGM	15	14	0	0	52	0	132	99	12	15	
0810904000	Plátanos (cereus.spp)	KGM	15	14	0	0	52	0	132	99	12	15	
0810905000	Uchuvas (ulvas) (Physalis peruviana)	KGM	15	14	0	0	52	0	132	99	12	15	
0810909000	Los demás	KGM	15	14	0	0	52	0	132	99	12	0 ^o	
08.11	Frutas y otros frutos, sinocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante												
0811.10	Fresas y fresas	KGM	15	16	0	0	52	0	105 (A) ¹¹ 12 88 ⁷	99 ⁰	12 ⁰	15	
0811.10.1000	Con adición de azúcar u otro edulcorante	KGM	15	16	0	0	52	0	105 (A) ¹¹ 12 88 ⁷	99	12	15	
0811.10.9000	Las demás	KGM	15	16	0	0	52	0	105 (A) ¹¹ 12 88 ⁷	99	12	15	
0811.20	Frambuesas, zarzamora, moras y moras-frambuesas y grosellas	KGM	15	16	0	0	52	0	105 (A) ¹¹	99	12	15	
0811.20.1000	Con adición de azúcar u otro edulcorante	KGM	15	16	0	0	52	0	105 (A) ¹¹	99	12	15	
0811.20.9000	Las demás	KGM	15	16	0	0	52	0	105 (A) ¹¹	99 ⁰	12 ⁰	15	
0811.90	Las demás	KGM	15	16	0	0	52	0	105 (A) ¹¹	99 ⁰	12 ⁰	15	
0811.90.1000	Con adición de azúcar u otro edulcorante	KGM	15	16	0	0	52	0	105 (A) ¹¹	99 ⁰	12 ⁰	15	
0811.90.9000	Los demás	KGM	15	16	0	0	52	0	105 (A) ¹¹	99	12	15	
0812902000	Duraznos (melocotones), incluidos los girinos y recaitras	KGM	15	16	0	0	52	0	132 ²	99 ²	12 ²	15	
0812909000	Las demás	KGM	15	16	0	0	52	0	132 ²	99 ²	12 ²	15	
08.12	Frutas y otros frutos, conservados												
0812.10.00.00	provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfúrico o con agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para dicha conservación) pero todavía impropios para consumo inmediato	KGM	15	16	0	0	52	0	132 ²	99 ²	12 ²	15	
0812.20.00.00	Cerezas	KGM	15	16	0	0	52	0	132 ²	99 ²	12 ²	15	
0812.20.00.00	Fresas (fresas)	KGM	15	16	0	0	52	0	132 ²	99 ²	12 ²	15	

Continuación del cuadro No. 6

0812.90.10.00	Damecos (albaroque, drabazaros)	KGM	15	16	0	0	0	52	0	13,2 ²	9,9 ²	12 ²	15
0813	Frutas y otros frutos secos, excepto los de las partidas números 08.01 a 08.06; mezclas de frutas u otros frutos secos o de frutos de cáscaras de este capítulo												
0813.10.00.00	Damecos (albaroque, drabazaros)	KGM	15	16	0	0	52	0	7,5(A;B)	13,2	9,9	12	15
0813.20.00.00	Chuelas	KGM	15	16	0	0	52	0	7,5(A;B)	15	15	15	15
0813.30.00.00	Manzanas	KGM	15	16	0	0	52	0	7,5(A;B)	13,2	9,9	12	15
0813.50.20.00	Las demás frutas u otros frutos	KGM	15	16	0	0	52	0	7,5(A) ³ 7,5(B)	13,2 ²	9,9 ²	12 ²	15
0813.50.00.00	Mezclas de frutas u otros frutos secos o de frutos de cáscara	KGM	15	16	0	0	52	0	7,5(B)	13,2	9,9	12	15
0814.00.00.00	Cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías, frescos, congelados, secos o presentados en agua salada, sulfurosos o adicionada de otras sustancias para su conservación provisional	KGM	15	16	0	0	52	0	10,5(A) ⁴ 12(B) ⁴ 0(C) ⁵	13,2	9,9	12	15

Como se puede observar en este cuadro resumen se mencionan las nueces, dátiles, piñas, guayabas, mangos, papayas y cítricos en general, que son los que interesan a esta investigación.

2.2 ZONAS GEOGRÁFICAS IDEALES PARA LA EXPLOTACIÓN FRUTÍCOLA.

En este apartado nos referiremos exclusivamente a las regiones adecuadas para la explotación de frutas en la Costa Atlántica, por ser resorte directo de nuestra investigación, a continuación describiremos cada zona así:

2.2.1 Departamento de la Guajira. Aquí encontramos la parte Sur-Occidental que comprende los municipios de: Villanueva, San Juan, Barranca, Sierra Nevada de Santa Marta y la Serranía del Perijá; caracterizándose la zona por la explotación de productos agrícolas tradicionales tales como: yuca y maíz.

Desde el punto de vista frutícola esta es la región más adecuada con que cuenta el departamento, por la posición geográfica en que se encuentra ubicada. Dentro de los frutos que se cultivan en esta región y que le han significado económicamente beneficios a esta zona tenemos los siguientes: Cítricos, mangos, guayaba y en forma potencial la papaya. Otras de la regiones aptas en este departamento es

la alta Guajira por sus condiciones óptimas para la explotación de marañón y jojoba debido a las bondades naturales con que cuenta, como son las tierras fértiles y secas.

2.2.2 Departamento del Magdalena. En este departamento encontramos la zona bananera conformada por los siguientes municipios: Ciénaga, Aracataca, Fundación, Sevilla y Orihueca, ubicados en la parte central del departamento; esta es una de las regiones más ricas con que cuenta la Costa Atlántica, debido a la diversidad de productos que ahí se cultivan especialmente las frutas tropicales, contribuyendo esto al desarrollo de la región. Dentro de las frutas que se cultivan en dichas zonas tenemos: mango, guayaba, papaya, y muy especialmente banano, que ha sido una de las frutas más representativas de nuestro país, debido a la serie de factores naturales positivos con que cuenta esta región, por tal motivo ha sido escogida por el Gobierno como centro piloto para investigación o eje en toda la Costa Atlántica, a través del Instituto Colombiano de Investigaciones Agrícolas (ICA).

Otras de las zonas importantes desde el punto de vista económico con que cuenta este departamento para la explotación de frutas tropicales y en especial los cítricos, es la que se encuentra ubicada en la parte Sur-Oriental, conformada por los municipios de Guamal, Murillo, San Zenón, y San Fernando; sin embargo uno de los principales problemas de esta región, es el referente a la infraestructura vial que es precaria, motivo por el cual la comercialización de los productos es deficiente, desmotivando de paso esta situación a inversionistas y agricultores que tienen que utilizar caminos de herraduras para sacar las cosechas.

2.2.3 Departamento del Atlántico. Cuya zona ideal es la Oriental que comprende los municipios de Malambo, Sabanalarga, Polonuevo, Santo Tomás, Manatí y Campo de la Cruz; los cuales se hayan bañados por el Río Magdalena, utilizado al mismo tiempo por la población como medio para sacar los productos hacia los siguientes mercados (Barranquilla, Cartagena y Santa Marta). En la parte Occidental de este mismo departamento encontramos las zonas de Repelón y los Pendales, la primera zona

(Repelón) se ha caracterizado por la explotación de productos agrícolas especialmente tomate y en menor escala yuca, plátano y frijol. Pero a raíz del auge de la fruticultura, últimamente se está convirtiendo en la región más frutícola del departamento, por los extensos cultivos de maracuyá existentes en la zona.

2.2.4 Departamento de Bolívar. En este departamento se encuentran las regiones comprendidas por los municipios de Arjona, Turbaco, Malagana, Sincerín y Palenque; ubicados en la parte norte, caracterizándose esta región por la explotación de mangos, cítricos, nísperos, zapote y tamarindo. En el Occidente de Bolívar se encuentra la zona de Arenal, sus principales cultivos de frutas son cítricos, mangos y tamarindo. En la parte Oriental se encuentra la Isla de Mompox, tradicionalmente se ha cultivado en ella los cítricos, en términos generales este es un departamento netamente agrícola, donde ha prevalecido también la fruticultura.

2.2.5 Departamento de Sucre. Este es el departamento más pobre en cuanto a la fruticultura se refiere, sus principales actividades y en la cual gira la vida económica de esta región es la agricultura tradicional pero tecnificada, y la ganadería que es a gran escala. La única región que se puede catalogar como productora de frutas tropicales aunque no en forma potencial, es la zona de San Onofre ubicada en la parte norte de este departamento, la cual se ha considerado una de las más aptas para esta clase de cultivo.

Esto no quiere decir que este departamento no reúna las condiciones necesarias para la explotación frutícola, simplemente que los agricultores e inversionistas se han dedicado a otra clase de actividades que han creído más rentables. Estas son las razones por lo cual la fruticultura en este departamento es prácticamente silvestre y su producción no alcanza a satisfacer las necesidades de la población.

2.2.6 Departamento de Córdoba. En este departamento encontramos la zona de Valencia y Tierralta ubicadas al Sur-Occidente de Córdoba, se escogió esta región por sus excelentes condiciones para la explotación de productos agrícolas y muy especialmente frutícolas, si tenemos en cuenta el importantísimo papel que ha jugado en la economía de este departamento principalmente los cítricos, mango, cocos y en forma potencial la papaya. El problema básico con que cuenta esta zona es la lejanía de los principales centros de consumo y puertos marítimos, si se habla de exportación, dificultando su comercialización no solamente nacional sino internacional.

Otra región de este departamento que ha tenido una tradicional importancia para el desarrollo económico es la que se encuentra ubicada en la parte central conformada por los municipios de: Montería, Cereté, Nariño y Cotorra. En esta zona los frutales tradicionales que se cultivan son: Mango, níspero, tamarindo, zapote y otro de menos importancia económica.

Estas son las regiones más ricas en este departamento en cuanto al agro se refiere por las excelentes tierras que posee.

2.2.7 Departamento del Cesar. Las zonas óptimas para el cultivo de frutas tropicales en este departamento son: Al Sur encontramos Pailitas y Curumaní, al Occidente Copey y Bosconia, al Oriente Mariangola y Becerril. Aquí en estas regiones las frutas más frecuentes son el mango y los cítricos.

La serranía de Perijá es otra región capaz de producir frutas por las condiciones naturales que presenta, entre estas variedades se encuentra el aguacate, que no sólo se produce para el consumo local, sino regional y nacional.

Todo lo anterior nos permite concluir que las zonas ideales para la explotación frutícola se encuentran en los departamentos del Atlántico, Magdalena y Bolívar, debido a que tienen tierras fértiles y se encuentran cerca a los centros de acopio como Barranquilla, Santa Marta y Cartagena.

3 CARACTERÍSTICAS DE LAS FRUTAS IDEALES PARA LA EXPORTACIÓN.

3.1 PRODUCCIÓN, FERTILIZACIÓN Y PROCESAMIENTO

3.1.1 El Mango

3.1.1.1 Cultivo y Cosecha

Una de las principales características del mango es su estacionalidad, presentando más ventajas que desventajas, esto siempre y cuando se maneje con una planificación general del cultivo y una positiva coordinación de la distribución en función de las necesidades de los principales mercados nacionales..

Nuestro país Colombia, en la actualidad dispone del conocimiento necesario para adelantar un plan de fomento a la producción de mango, las variedades más comunes cultivadas y propagadas por semillas son las tradicionales denominadas: Azúcar, Hilacha, Reina y Chancleta. Aunque ya se están desarrollando cultivos comerciales con otro tipo de variedades

como lo son: Albania, Sufaida, Tommy, Atkius Y Keitt; estas variedades o material vegetal están disponibles en algunos viveros particulares y especialmente en el ICA.

Una de las ventajas de este producto consiste en que su producción es estable durante la mayor parte del año, aunque presenta picos de oferta en los meses de Mayo, Agosto y Noviembre-Enero, lo cual puede ser aprovechado para diseñar planes de abastecimiento interno, exportaciones o estrategias de Agroindustria.

En nuestros departamentos de la Costa Atlántica, las principales cosechas se presentan en los meses de Abril-Julio y en los meses de Noviembre-Diciembre, mientras que en el interior del país se da en los meses de Junio-Abril.

3.1.1.2 Fertilización

Mediante un análisis del suelo se pueden establecer los niveles óptimo estandarizados para la utilización de nutrientes en las diferentes especies frutales.

El mango responde muy bien al abono, pero como cualquier especie frutal las cantidades y frecuencias de aplicación de nutrientes dependen de numerosos factores: del árbol, del clima y del suelo. Es por eso que se recomienda hacer un análisis foliar, el cual va a determinar las diferentes necesidades de nutrientes que en su momento se aplican a dicha especie frutal.

En viveros es conveniente abonar cada tres o cuatro semanas con abonos completos para conseguir un crecimiento rápido y constante. El alto grado de frutificación depende de la correcta relación nutritiva, principalmente de aquella que guarda nitrógeno con el potasio y el fósforo.

Al efectuar movimientos de árboles jóvenes al campo sin remover sus raíces, éstos deben recibir una aplicación ligera de abono (1/4 de libra) inmediatamente después del transporte. Es conveniente esperar de 3 a 4 meses de la primera aplicación del abono una vez que los árboles han sido transplantados y hayan ganado mayor altura. Este proceso debe repetirse cada mes durante el primer año en el campo, la cantidad de abono debe ir

incrementándose hasta hacer aproximadamente una libra por aplicación al final del primer año.

Después de efectuado este proceso, las plantas deben recibir un riego ligero para asegurar la asimilación de los nutrientes por el árbol.

3.1.1.3 Riego

Al iniciarse el cultivo se hace necesario regar para ayudar al crecimiento radicular.

El mango por tener raíces profundas es resistente a las sequías, esto cuando es adulto, este cultivo aunque soporta veranos es conveniente hacerle riegos espontáneos cuando se abona y después del cuajamiento de las frutas para asegurar una abundante cosecha.

3.1.1.4 Producción

Dependiendo de la variedad o especie frutal (mango) que se va a cultivar, se pueden manejar los diferentes tamaños y pesos por unidad.

En un cultivo de 30 hectáreas de mango se espera una producción promedio de 2.700 kilos hasta los 4 años siguientes, con frutas de regular tamaño, las cuales pueden oscilar entre los 700 y 800 gramos según su variedad.

Del cuarto año en adelante la producción se incrementa hasta obtener 37.000 kilogramos o más por hectáreas, con frutas de un regular tamaño (320 a 480 gramos), con características físicas de la variedad sembrada.

La estabilización de la producción máxima se obtiene a partir del octavo año de establecido, con un promedio de vital útil de 20 años.

El sistema de siembra utilizado es un triángulo a tres bolillos de 10 x 10 metros de distancia, dando ésta una mayor densidad y al mismo tiempo es el más recomendable para esta clase de cultivos.

3.1.1.5 Problemas Fitosanitarios

El mango es una especie afectada por numerosas plagas y enfermedades. Las plagas más comunes son las siguientes:

*** Tipos de Plagas**

- a)** Comedores de hojas
- b)** Falso piojo blanco
- c)** Escama Articulada
- d)** Mosca de la Fruta
- e)** Chinchas.

Éstos producen enfermedades en este árbol frutal como lo son la Gomosis, Oidiun y Antracnosis, deteniendo el crecimiento y maduración óptima del fruto.

3.1.2 Cítricos

3.1.2.1 Cultivo y Cosecha

Este tipo de cosecha es efectuada a mano y en ella se usan sacos de fondo falso para protegerlos, también se usan escaleras livianas y tijeras para cosechas.

Las naranjas, mandarinas, tangelo y toronjas son arrancadas del árbol mediante una ligera torción con el fin de dejar el cáliz adherido. Estas frutas deben cosecharse en un estado óptimo de madurez y después de cosechadas deben lavarse, secarse, clasificarse y empacarse. El tipo de empaque debe ser lo más adecuado, para no maltratar o estropear los frutos; éstos pueden ser en lo posible cajas de madera o plásticas, plegable o de cartón.

El método más recomendable y utilizado en el cultivo y cosecha de los cítricos es el de inserción, ya que éste nos ofrece muchas ventajas en cuanto a la uniformidad del huerto, y la precocidad en la produciendo, conllevando a una mayor resistencia a enfermedades y la adaptabilidad al tipo específico de suelo.

3.1.2.2 Fertilización

La aplicación de los fertilizantes debe efectuarse al comienzo de las lluvias, teniendo en cuenta el análisis de suelo y el tamaño de las plantas.

Una planta adulta requiere de 4 a 8 kilogramos de fertilizantes completo por año.

Para determinar un buz o programa de fertilización se debe tener en cuenta la variedad, la edad de la planta y otros patrones, los cuales juegan un papel importante en la fertilización de los cítricos.

3.1.2.3 Riego

El tipo de riego más usado y recomendado para lograr un buen desarrollo del cultivo y una buena cosecha, es el riego por Gravedad.

3.1.2.4 Problemas Fitosanitarios

Los cítricos son afectados por diferentes plagas como son:

- a) Pulguilla.
- b) Pulgón Verde.
- c) Anastrepha.
- d) Piojo Blanco.
- e) Escamas.
- f) Moscas de la Fruta.

g) Pulgón Negro.

Originando enfermedades a la planta tales como:

- Gomosis .
- Vиноide.
- Exocortis.
- Tristeza.
- Hongos.

3.1.2.5 Producción

Ésta es de carácter estacional y depende del régimen de lluvias para cada zona.

Encontramos cultivos tecnificados de cítricos que en los últimos años se han venido fomentando en departamentos como: El Valle del Cauca, Tolima, Cundinamarca y otras áreas del país, obteniendo rendimientos de hasta 40 toneladas anuales. }

3.1.3 La Maracuya

3.1.3.1 Cultivo y Cosecha

Teniendo en cuenta que la fructificación se inicia a los 8 meses de sembrado en el campo, la semilla debe tomarse con plantas de floración y fructificación temprana, de acuerdo al periodo

vegetativo de la especie. Es muy importante para esto conocer la historia del cultivo del cual se va a conseguir la semilla.

La mejor forma de cosechar la maracuyá es utilizando bolsas directas sembrando de 3 a 5 semillas, para que al momento del transplante al sitio definitivo se dejen dos plantas por sitio, las plantas que hayan prendido se trasladarán después para evitar pérdidas.

Después de 8 o 9 meses de sembradas las plantas en el campo, se inicia su producción. La recolección debe hacerse del suelo, pues la fruta cuando se madura cae, de allí que la recolección deberá llevarse a cabo con bastante frecuencia, a fin de evitar putrefacciones y pérdidas de frutos.

Por lo delicado de la fruta, la maracuyá debe empacarse en cajas pequeñas para su transporte.

3.1.3.2 Fertilización

Se debe efectuar un análisis químico del suelo, el cual nos arrojará las necesidades de nutrientes para estas plantas frutales.

La maracuyá es exigente en cuanto a elementos químicos del suelo, tales como: Potasio y fósforo principalmente, los cuales son necesarios para la formación del fruto.

Durante los primeros 8 meses de establecido el cultivo es conveniente aplicar cada dos meses de 100 a 150 gramos de abono (Fórmula 14-14-14), al iniciarse la floración cada 3 meses, si se tiene en cuenta que esto ayuda a mantener una buena producción en cantidades de 200-250 gramos por planta.

3.1.3.3 Problemas Fitosanitarios

Algunas plagas que afectan este fruto son las siguientes:

- a) Mosca del Meocarpio
- b) Cucarrones que perforan la flor
- c) Escama Tortuguita
- d) Dione

- e) Gusano
- f) Chinche

Además las enfermedades que a su vez producen las diferentes plagas son:

- Fusarium
- Mancha Pardas
- Antracnosis
- La Roña o Costra.

3.1.3.4 Producción

La producción anual corresponde a dos ciclos. El primero de enero a Marzo con mayores rendimientos en el mes de Enero, y el segundo más amplio que abarca desde Marzo hasta Octubre, con máximas producciones desde Abril hasta Junio.

Los sistemas de distancia de siembra tienen mucho que ver con la topografía del terreno. Cuando los terrenos son planos deben emplearse espalderas en dirección recta.

3. ASPECTOS GENERALES DE LA EXPORTACIÓN EN COLOMBIA

3.1 RESEÑA HISTÓRICA

La historia de la Economía Colombiana antes de la aparición del café, era pues muy precaria, contingente.

Uno de los primeros productos que apareció en nuestro mercado fue el tabaco, en la producción de este producto, se encierran los hechos más trascendentales y valiosos del desarrollo de la Economía Colombiana, ocasionando transformación fundamental de su estructura económica.

El principal mercado era Alemania, una crisis casi inmediata lo elimina o disminuye gradualmente su producción y exportación; esta crisis es debida al cierre del mercado de Europa, especialmente de Alemania quien era nuestro principal comprador de tabaco.

La exportación de tabaco es remplazada por el Añil, la comercialización de este producto no fue muy cuantiosa, ni tampoco sostenida, debido a las condiciones técnicas y económicas de la producción, los principales mercados para su exportación lo fueron Francia e Inglaterra.

La Quina otro de los principales productos de exportación en Colombia gozó de la amplitud comercial del tabaco, aunque su comercialización fue muy baja con respecto a otros países; estos primeros productos abrieron las puertas al comercio exterior colombiano y fueron más tarde desplazados por el café.

Los efectos de la segunda guerra mundial, en el comercio exterior colombiano trajeron como consecuencia una mayor vinculación comercial con los Estados Unidos, en lo que respecta a las exportaciones e importaciones que hacia nuestro país.

Respecto a la exportación con Alemania, enviábamos productos agrícolas como tabaco, café, trigo, algodón, etc., pues por sus condiciones geográficas no las podían producir.

Siendo Alemania un país altamente industrializado y desarrollado importaba materias primas especiales.

En lo que se relaciona con la vinculación importadora-exportadora con los Estados Unidos, las importaciones provenientes eran productos industriales destinados al consumo, mientras Colombia exportaba café, siendo este uno de nuestros principales mercados.

La aparición del café en nuestro Comercio Exterior vigoriza la estabilidad política y económica, sus condiciones internas y externas han propiciado la hegemonía del cultivo, que además lo favorece la situación geográfica.

Las condiciones externas favorecen al grano lo imponen como el primer artículo exportador, pues los demás productos como el Tabaco, el Añil y la Quina quedan abolidos, debido a su poca comercialización con otros países.

Los Estados Unidos era el primer mercado para la exportación de café, el segundo lo constituía Alemania, esto sucedió en los años que precede a la segunda guerra mundial.

Más tarde Colombia nuevamente se encuentra con dos compradores de café Estados Unidos y Alemania, el elevado precio de este producto está condicionado, a una elevada balanza de pago.

3.2 DIVISIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA

Las exportaciones en Colombia se dividen:

Exportaciones Mayores

Exportaciones Menores

3.2.1 Exportaciones Mayores

Corresponden a este grupo el café, nuestra principal fuente de economía, los cueros crudos de res, el petróleo y sus derivados.

3.2.2 Exportaciones Menores

Corresponden a los demás productos, se les llama Exportaciones Nuevas o Exportaciones no-tradicionales.

3.3 INSTITUCIONES QUE ESTIMULAN LAS EXPORTACIONES

✦ Banco de la República

✦ BANCOLDEX

- ✦ PROEXPORT
- ✦ Ministerio de Comercio Exterior
- ✦ INCOMEX
- ✦ Zona Franca

3.3.1 Banco de la República:

En desarrollo de la Ley 25 del 20 de Julio de 1923, se estableció el Banco de la República, como Instituto Central de Emisión y como banco de bancos.

El Banco de la República, opera como una sociedad de acciones de naturaleza jurídica especial en razón de sus funciones, estructura y relaciones con el Gobierno. Dicha sociedad está sujeta a las normas legales y a los contratos que con base en ellas se han celebrado para preservar su estabilidad e independencia.

El Banco desarrolla la política de la autoridad monetaria especialmente en cuanto a la orientación del crédito, para los cuales atiende el manejo de los fondos para inversiones

privadas, financiero, industrial, agropecuario, de desarrollo urbano y de obras públicas.

En el aspecto de cambios y comercio exterior tiene a su cargo importantes funciones relacionadas con la administración de las divisas y el comercio de exportación, dado que a él están vinculados tanto la oficina de cambios, como el Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPORT).

En el Decreto 444 de 1967 y 688 del mismo año se asignan también funciones al Banco de la República.

Recibir las divisas del Fondo Nacional del Café por ventas de Café, consignación o en depósito en el exterior.

Formar parte del Comité que aprueba los desembolsos externos del Fondo Nacional del Café no incluidos en el presupuesto.

Entregar los certificados de cambios vencidos.

Participar como miembro del Consejo Directivo de Comercio Exterior.

Comprar o canjear divisas o monedas extranjeras por certificados de cambio.

Adquirir la totalidad de las divisas provenientes de las Exportaciones.

Celebrar con el Fondo de Promoción de las Exportaciones, operaciones de financiación, descuento y garantía.

Todas las divisas realizadas por exportaciones deben reintegrarse al Banco de la República.

3.3.2 Fondo de Promoción de Exportaciones PROEXPORT:

Creado a través del Decreto- Ley 444 de 1967.

PROEXPORT, es una empresa comercial del Estado, personería jurídica y autonomía administrativa, capital independiente, vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico y funciona anexo al Banco de la República, su función primordial es de

promover las Exportaciones de Colombia, otorgar toda clase de facilidades crediticias para la fomentación de exportación.

Celebrar acuerdos con el Banco de la República y la Federación de Cafeteros para fomentar el comercio exterior, organizar un sistema de seguridad con respecto a las exportaciones.

Las atribuciones de PROEXPORT son las de servir de apoyo a los exportadores, brindarles información sobre los mercados externos, en el Banco de la República, donde descuentan los bancos, los créditos concedidos a través de PROEXPORT.

Fue creado con el fin de cumplir con los objetivos de incrementar el comercio exterior del país y fortalecer su balanza de pagos mediante el fomento y diversificación de las exportaciones colombianas en armonía con los programas de desarrollo económico y social del país.

3.3.3 Instituto Colombiano de Comercio Exterior INCOMEX:

De acuerdo con el Decreto-Ley 444 de 1967, artículo 46, el Gobierno establece libertad de exportación de toda clase de

bienes y productos, excepto aquellos que forman parte del patrimonio artístico, histórico y arqueológico del país, y de las limitaciones o prohibiciones establecidas por leyes o convenios vigentes.

El Consejo Directivo de Comercio Exterior máximo organismo de nuestra política de Comercio Exterior, está facultado para dictar reglamentaciones en procura del fomento de las exportaciones, preservar sus mercados, reglamentar marcas, empaques y grados de elaboración y transformaciones de los productos.

Así mismo de limitar o prohibir exportación de artículos que considere necesario para el abastecimiento nacional así como los de primera necesidad; restringir las exportaciones de flora, fauna y recursos naturales no renovables y los productos que no tengan el grado de elaboración o transformación adecuado.

No obstante la libertad de exportaciones establecida, es obligatorio registrar ante el INCOMEX toda exportación, la cual será exenta de todo gravamen o derecho de aduana.

El Gobierno Nacional podrá celebrar contratos que garanticen el derecho a exportar en un tiempo determinado ciertas cantidades de un producto determinado, los que deberán ser firmados por el Ministerio de Desarrollo Económico, previo concepto del Consejo Directivo de Comercio Exterior. En caso de restricciones, limitaciones o prohibiciones establecidas por dicho Consejo.

Éstas no afectarán los contratos suscritos por los Exportadores durante los ciento veinte (120) días siguiente a su vigencia o sea que a pesar de ellas, dos despachos se podrán seguir efectuando.

Se exceptúan de la formalidad del Registro de Exportación ante INCOMEX, los equipajes de viajeros y los productos que estos lleven en cantidades no comerciales, así como también los menajes domésticos de las personas que vayan a domiciliarse en el exterior.

Para las exportaciones de muestras y productos nacionales enviados en cantidades no comerciales, la Aduana exige la

presentación del formulario de Registro de Exportación sin reintegro el cual se tramita ante el INCOMEX.

3.3.4 Zona Franca:

La Zona Franca es un área extraterritorial localizada dentro del país, en la cual rigen exenciones aduaneras y de impuestos, gravámenes y demás contribuciones fiscales nacionales, departamentales o municipales, inclusive derechos consulares, salvo el pago de arrendamiento de espacios industriales o de servicios de almacenaje, custodia, estiba, acarreo o de cualquier otro servicio que preste dentro de dicha área.

Dentro del área industrial construir o tomar arrendamiento para el establecimiento de fábrica.

Manufacturar, ensamblar, refinar o transformar mercancías o materias primas introducidas en la Zona Franca.

Introducir al país mercancías elaboradas, confeccionadas o manipuladas dentro de la Zona Franca, cancelando los derechos

arancelarios solamente sobre el porcentaje de materia prima extranjera utilizada en su elaboración.

Exportar productos elaborados en la Zona Franca utilizando materias primas extranjeras libres de derechos de Aduana.

Empacar o desempacar bienes, envasarlos, montarlos, combinarlos y en general operar con ellos en cualquier forma.

En el área comercial, la introducción de toda clase de mercancías nacionalizadas o sin nacionalizar, incluyendo productos, materias primas, envases y demás efectos de comercio, a excepción de materias inflamables, explosivos, armas, municiones, café y demás productos expresamente prohibidos por los reglamentos.

Construcción de bodegas o arrendar espacios para almacenamiento de las mercancías introducidas.

Generación de empleo directo e indirecto.

Cuantía de las exportaciones y captación de divisas.

Utilización de insumos nacionales.

3.4 COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE FRUTAS

Este tipo de comercialización es muy exigente. En muchos casos algunos países en desarrollo no cumplen con las normas vigentes para ciertas frutas, siendo los problemas fitosanitarios los mayores obstáculos en el mercado internacional.

El uso de las normas internacionales constituye una de las bases fundamentales para garantizar la competitividad de los productos en el mercado externo. En nuestro caso existe el Instituto Colombiano de Normas Técnicas (ICONTEC), que basados en las normas de la Internacional de Normalización (ISO) reglamenta las necesidades técnicas para la exportación de frutas frescas.

3.4.1 Canales de Comercialización

Dentro de este esquema el más tradicional y representativo se da por la intervención de los agentes Importador-Mayorista-Consumidor. Por este circuito se comercializa el mayor volumen de ventas de frutas a nivel internacional.

Generalmente los mayoristas locales, se encargan de las funciones propias del mercado como son: Clasificar, empacar y transportar. De otra parte el mayorista de los centros de consumo lleva a cabo el almacenaje y la distribución.

Una de las funciones principales dentro de los canales de comercialización en el mercado internacional lo ocupan los empaques, éstos se rigen por normas técnicas ISO que varían de acuerdo a las diferentes especies de las frutas. Generalmente para el buen tratamiento de las frutas frescas las variedades "deberán: empacarse en empaques rígidos (madera, plásticos, cartón, rígidos o una combinación de éstos). Las cajas deberán construirse con materiales de superficie pulidas (no podrá utilizarse guadua) y deberán permitir la aireación del producto sin ocasionarse daños. No se permitirá el uso de empaques flexibles (fiques, polipropileno) para ciertos productos, además

no se permitirá la utilización de empaques que hayan contenido alimentos para animales, cementos, fertilizantes u otro producto que puedan ofrecer la posibilidad de cualquier contaminación e influir positivamente en la alteración del producto”.⁴

Cada una de las variedades presentan una clasificación que determina el tamaño de la fruta, el cual en última instancia establece las dimensiones que debe tener cada caja para la exportación de producto, como también establecerá la capacidad máxima que debe tener una de las cajas.

Siguiendo las normas de ICONTEC, en cuanto a las condiciones generales, la fruta para exportación debe reunir la siguientes características: la misma variedad y de tamaño uniforme, sin deformaciones, entera y el aspecto, la forma y el color típico de la variedad, estar fresca, limpia y sin indicios de humedad exterior, debe tener el grado de madurez que permita la conservación adecuada del producto en condiciones normales de manipuleo, almacenamiento y transporte y finalmente la fruta debe encontrarse libre de daños, ataque de insectos, huellas de

⁴ Instituto Colombiano de Normas Técnicas. Bogotá Colombia.

enfermedades, magulladuras, podredumbre, cicatrices y cortaduras.

CUADRO No. 7
REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DE LOS EMPAQUES

ESPECIE	TAMAÑO DE LAS FRUTAS	DIÁMETRO DE LAS FRUTAS M.M	DIMENSIÓN DE EMPAQUE	CAPACIDAD MÁXIMA
Maracuyá	Grande	Más de 60	45 cm. de long.	10 Kg.
	Mediano	50 a 59	X 25 de ancho	
	Pequeño	40 a 49	X 20 de alto	
Mango	1	120 o más	45 cm. de long.	18 Kg.
	2	105 a 119	X 25 de ancho	
	3	90 a 104	X 20 de alto	
Limón	1	45 o más	45 cm. de long.	30 Kg.
	2	35 a 44	X 25 de ancho X 20 de alto	
Naranjas	Grande	Más de 85	X 25 de ancho	
	Mediano	70 a 85	X 20 de alto	
	Pequeño	50 a 69		
Papayas	Grande	peso en gr. 3.000 o más		20 Kg.
	Mediano	1.501 a 3.000		
	Pequeño	5.000 a 15.000		

3.4.2 Tipos de Transportes más Vitales en la Comercialización Internacional

Las frutas frescas por su grado de perecibilidad requieren de un transporte rápido y eficiente.

Los medios por el cual se lleva la función del transporte para la exportación de frutas frescas en Colombia son el aéreo y el marítimo siendo el primer medio más eficiente y rápido, pero presenta el inconveniente de las altas tarifas, costos éstos que en última instancia inflan los precios de las frutas en los países consumidores, de ahí que muchos países no pueden competir en el mercado internacional debido a que los precios no pueden ser competitivos ante otros países, incidiendo este hecho en la demanda mundial de frutas.

El transporte marítimo es mucho más barato, pero presenta ciertas limitaciones como la demora e incumplimiento de los itinerarios establecidos en muchos puertos, causando pérdidas para el importador de frutas. Así mismo las frutas corren ciertos riesgos debido a que son embarcadas antes de su punto óptimo de maduración cuando la especie frutícola lo exija.

Es de señalar que el país debe aprovechar la experiencia en el transporte marítimo refrigerado de banano hacia los mercados de Europa y Estados Unidos con el objeto de ajustarlo a las necesidades de transporte de frutas frescas, y por esta vía obtener una minimización de costos por este concepto.

Finalmente sobre los problemas fitosanitarios de las frutas se están adelantando en el país investigaciones para superar estas barreras. De tal manera que se ha llevado un plan de acción, mediante la construcción de cámara de fumigación de gas para las frutas con el objeto de cumplir los requerimientos exigidos por varios países importadores, toda vez que el tratamiento de fumigación vaya íntimamente ligado a la calidad de las frutas.

Por parte del Instituto Colombiano Agropecuario ICA se dictó la Resolución No. 1651 de Julio 1º de 1986, por la cual se reglamenta disposiciones sobre los aspectos sanitarios para la exportación de frutas frescas para garantizar la sanidad de la oferta frutícola exportable ejerciendo vigencia sanitaria a los predios dedicados a esta actividad.

4. CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE FRUTAS TROPICALES

4.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Se debe verificar en la Cámara de Comercio que no exista nombre similar o igual al de la sociedad que se va a constituir. Debido a que el artículo 35 del código del Comercio prohíbe a las Cámaras registrar nombres iguales. Para ello se debe utilizar un formato entregado por Cámara de Comercio el cual lleva como título Informe Sobre Nombres De Sociedades Y Establecimientos Comerciales. Dicho formato está especificado de la siguiente forma:

INFORME SOBRE NOMBRES DE SOCIEDADES Y ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

Deseo saber si alguna sociedad, persona natural o establecimiento comercial, aparece registrado con el (los) siguientes(s) nombre(s):

NOMBRES

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

Favor indicar a continuación la actividad mercantil que se desarrollará:

FIRMA DEL SOLICITANTE**✦ Requisitos para su inscripción:**

Luego se procede a correr la escritura pública de constitución de la sociedad, en nuestro caso Sociedad Limitada, la cual debe contener información del artículo 110 del código de comercio.

Que debe contener esa escritura pública:

- Nombre de la sociedad.
- Nombre de los socios.

- Objeto social.
 - Capital (distribución).
 - Representante legal.
 - Número de socios.
 - Estructura jerárquica.
 - ⇒ Junta directiva
 - ⇒ Gerente
 - ⇒ Subgerente
 - ⇒ Revisor fiscal
 - ⇒ Secretaria
 - ⇒ Asesores comerciales
- ✦ **Cancelación de los derechos de inscripción expuesto en registro correspondiente:** Con las copias de las escrituras y con los formularios debidamente diligenciado se hace dicha inscripción, después de determinado tiempo el cual es indicado por Cámara de Comercio, la persona debe regresar con el fin de verificar si el documento entregado ha sido inscrito en el registro mercantil, o se encuentra devuelto con las observaciones del abogado.

- ✦ **Entrega de documentos y certificados:** Una vez se halla inscrito la Cámara de Comercio procede hacer entrega de los respectivos documentos, los cuales son el soporte legal para que la empresa funcione en este mercado.

4.1.2 ¿Qué Se Necesita Para Exportar?

Para exportar, un empresario y su empresa deben hallarse completamente convencidos de la importancia y convivencia de diversificar los mercados hacia el exterior, es decir, tener conciencia y aptitud exportadora, pero también deben esforzarse por ofrecer permanentemente lo que podríamos denominar las 5C de las exportaciones.

- ✦ **Costo:** Quiere decir ofrecer precios al más bajo costo posible para poder competir con la oferta internacional, para esto es necesario calcular correctamente los costos y precios de exportación fijando esto sobre fases técnicas y realistas.
- ✦ **Calidad:** Hace referencia a la buena fabricación, presentación y embalaje del producto. En otras palabras es

la llave que abre todas las puertas y que nos permite prolongar las relaciones comerciales con nuestros clientes.

Cantidad: Este quiere decir que la empresa ante cualquier contratiempo de tipo comercial, debe satisfacer todas las cantidades demandadas y no parte de ellas. Para esté es necesario que se encuentre con una estructura productiva desarrollada.

- ✦ **Continuidad:** Cuando satisfacemos de una manera constante los pedidos que nos hace el importador, manteniendo la cantidad, calidad y precios de los productos ofrecidos. También debemos tener en cuenta que como exportadores trabajamos bajo una política de justo a tiempo garantizaremos nuevos pedidos.
- ✦ **Conducta:** Se refiere al comportamiento del exportador, esto implica 3 actitudes:
 - **Responsabilidad Empresarial:** Significa tener conciencia de la seriedad con que deben asumirse los compromisos que se

tomen al concretar un negocio con el exterior para su total satisfacción y cumplimiento.

- **Honestidad Comercial:** Significa proceder con la mayor claridad e idoneidad en el cumplimiento de las obligaciones, compromisos adquiridos y en las interpretaciones y esperanzas con que confía el importador.
- **Vocación de Servicio:** Estar dispuesto a encarar los negocios y compromisos con alto espíritu y buena predisposición para ofrecer las mejores posibilidades y satisfacer las necesidades del importador en condiciones, tiempo y forma. Jamás deben crearse problemas, si aparecen hay que resolverlos no transferirlos.

4.1.3 Otros Aspectos Para Tener En Cuenta

Ubicar el producto a exportar dentro de NVE (Nomenclatura del Comercio Exterior), para conocer su posición arancelaria y bajo qué régimen de exportación se encuentra. También se debe conocer el tratamiento aduanero-arancelario del producto en

cuanto a los aranceles, restricciones, cuotas de importación, entre otras.

4.1.4 Pasos Para Una Exportación

4.1.4.1 Registrarse como exportador ante el incomex

para esto se utiliza la forma 001, que se debe presentar en original y dos copias, certificado de constitución y gerencia. Esta inscripción debe renovarse anualmente, con el objetivo de ganar los incentivos que otorga el gobierno a los exportadores.

4.1.4.2 Actualizar el rut ante la dian

El Ministerio devuelve dos copias de la inscripción como exportador, una copia será para el archivo del exportador y la otra será anexada al RUT con el fin de que el exportador se inscriba ante la DIAN para efectos tributarios. Esto significa que el exportador actualice su RUT.

El exportador que no actualice el mismo no tiene derecho a la devolución del IVA y a ganar los otros incentivos.

4.1.4.3 Registrar firma del representante legal

Esto significa inscribir ante la dirección de exportaciones de la DIAN de la regional o seccional por donde acostumbramos embarcar la mercancía. La firma del representante legal y otra persona autorizada para firmar el documento de exportación (DEX).

4.1.4.4. Preselección del mercado objetivo

Factores para tener en cuenta.

- ⇒ **Demográficos:** Dentro de estos factores se deben analizar la población, su densidad, tasa de crecimiento, su distribución porcentual por edad y por zonas geográficas.

- ⇒ **Políticos:** Es fundamental conocer el sistema de gobierno del país al cual pretendemos exportar, su orientación ideológica, su estabilidad, el grado de intervención del Gobierno en los asuntos económicos del mismo, cuál es su participación en los sectores productivos. Y si éste tiene seriedad y estabilidad para establecer sus políticas.

- ⇒ **Económicos:** En este hay que analizar el nivel de desarrollo con que cuenta este país, con su infraestructura vial y de servicios públicos, el grado de apertura de esa economía hacia el sector externo, sus indicadores macroeconómicos como inflación, tasa de cambio con respecto al dólar de los Estados Unidos, su ingreso percapita y tasa de desempleo.

- ⇒ **Socio cultural:** Se debe tener en cuenta el grado de educación de la población del país al cual pretendemos exportar, su idioma, creencias religiosas, su clima social y políticos. Diferencias o actividades culturales entre nuestro país y el país al cual pretendemos exportar.

4.1.4.5 Estudio de mercado

Para exportar nuestro producto con éxito es necesario hacer un estudio de mercado internacional para así poder determinar un precio adecuado en nuestro producto y conocer la demanda de los mismos en el exterior. En Colombia existen instituciones del gobierno que no sólo colaboran con el exportador sino que también brindan información sobre la demanda internacional y la manera más adecuada de posesionar nuestro producto en el

exterior. Estas entidades son: Banco de Comercio Exterior (BANCOLDEX) y PROEXPORT.

Para un buen estudio del mercado se deberá:

- a) Determinar el alcance y los objetivos del estudio.
 - b) Tener una idea general sobre el comercio internacional del producto, tanto cuantitativa como cualitativamente. Para ello, se deberá recolectar datos acerca de la demanda y la oferta internacional del producto.
 - c) Identificar y evaluar los posibles compradores del producto.
 - d) Identificar posibles canales de distribución y las posibles ferias a través de las cuales podemos acceder al mercado.
 - e) Estudiar las características específicas de cada mercado, los hábitos y preferencias de los consumidores, los requisitos comerciales y documentarios exigidos tanto para los productos como para la forma de presentación de los mismos.
 - f) Conocer las normas e impuestos arancelarios y no arancelarios de las importaciones y el comercio en cada mercado.
-

- g) Es importante identificar los acuerdos comerciales que establecen preferencias o exenciones en las importaciones del mercado en estudio.
- h) Comprender los elementos y mecanismos de fijación de los precios internacionales.
- i) Conocer exactamente los requisitos sanitarios, normas técnicas de mercado, de empaque y embalaje y demás que puedan exigir las autoridades del país escogido.

Un punto fundamental para la competitividad internacional es la reducción de los costos y óptima calidad, para ello se deberá evaluar una serie de costos y gastos. Y así poder ofrecer sus productos a unos precios realmente competitivos, teniendo en cuenta los términos de cotización internacional (INCOTERMS).

Los INCOTERMS determinan en los acuerdos de compra y venta los compromisos de las dos partes; los más usuales son:

- ✘ **Exwork (Puesto en Fábrica):** Este término hace relación en cuanto al compromiso por parte del exportador de efectuar la entrega de la mercancía en el lugar de producción o de

distribución del producto, mientras que el comprador corre con los riesgos y gastos que conlleve su traslado hasta el puerto de destino.

- ✧ **Free On Board (Libre A Bordo):** El exportador adquiere el compromiso de colocar la mercancía en el puerto de embarque convenido a bordo de un medio de transporte (buque, avión o camión). Los riesgos y gastos a partir de ese momento corren a partir del comprador.

- ✧ **Cost Insurance and Freight:** Los compromisos adquiridos conforme al término anterior, se adicionan con la contratación y pago del flete y el seguro hasta puerto de destino por parte del vendedor. Una vez se identifique la demanda en el exterior. Los para una exportación se encuentran reducidos actualmente a:

4.1.4.6 Envío de factura proforma

Aquí se deben especificar las características de la mercancía y las condiciones de la negociación (forma y plano para el pago).

Si el exportador concede un plazo superior a 12 meses contados a partir de la fecha de la declaración de exportación deberá registrarlo ante el Banco de la República. El registro de exportación se deberá realizar durante los 12 meses contados a partir de la fecha de la declaración de exportación.

4.1.4.7 Aceptación de la negociación

Aquí el importador confirma al exportador colombiano la compra de la mercancía y condiciones de la negociación y según estas procede a la apertura de la carta de crédito en un banco corresponsal y remite las letras o pagarés que respaldan la transacción.

4.1.4.8 Conformación de la carta de crédito

El banco del exportador recibe copia de la carta de crédito del banco corresponsal en el exterior u otro documento que respalde la negociación y da luz verde al exportador para que inicie trámites del despacho de la mercancía.

4.1.4.9 Contratación del medio de transporte

El exportador contratará el medio y la compañía de transporte más adecuada (teniendo en cuenta el tipo de mercancías, los costos y las necesidades de la disponibilidad), en los términos acordados por el comprador. Para escoger el transporte se debe tener en cuenta también fletes, velocidad y frecuencia, fiabilidad, riesgos, requisitos de embalaje.

4.2.4.10 Certificación de origen de la mercancía

Condiciones establecidas por los diferentes acuerdos para que un producto gane las preferencias otorgadas.

En todos los tratados se establecen unas condiciones que se deben cumplir por parte del exportador o por el producto.

4.2.4.11 Condiciones de expedición

El producto debe ser despachado directamente del país exportador al país importador. Si por condiciones ineludibles en el transporte del producto se debe hacer escala en un país intermedio, el exportador deberá tramitar en este país una certificación de que el producto no sufrió ninguna modificación o

alteración en su composición o naturaleza durante su tiempo de permanencia en ese país. Esta condición la establecen todos los acuerdos, si se permite que al producto se le de algún tratamiento para su conservación, como secado, asear, unitarizar, armar, desarmar, etc.

4.1.4.12 Criterios de origen

Este requisito es establecido individualmente en cada uno de los acuerdos, cada país establece sus normas o criterios de origen, que no es otra cosa que los requisitos de producción o de elaboración que debe cumplir el producto para ganarse las preferencias que otorga el acuerdo.

En todos los acuerdos se consideran nacional y originario los productos que sean 100% nacionales u obtenidos total o íntegramente en el territorio del país exportador. Cuando el producto en su composición de materias primas e insumos de terceros países, todos los acuerdos establecen sus criterios de origen.

Algunos acuerdos adoptan como criterios de origen el de porcentaje, es decir, que el producto aunque tenga componentes importados deberá tener un cierto porcentaje de agregado nacional. Valor Agregado Nacional (VAN).

Otros acuerdos establecen como criterios de origen el requisito de la transformación, lo que se conoce como el salto NAB (Nomenclatura Arancelaria de Bruselas), significa que para considerar originario el producto, las materias primas e insumos utilizados en su elaboración al combinarse dentro de un proceso industrial deben dar como resultado una posición arancelaria totalmente a las de las materias primas.

4.1.4.13 Prueba documentaría

Todos los acuerdos establecen o exigen al momento de la nacionalización del producto, la presentación de un documento a través del cual el país exportador certifica al país importador que el producto cumple con los criterios de origen establecidos en el acuerdo. Este documento se conoce como certificado de origen, que es expedido comúnmente por los ministerios de Comercio Exterior o las Cámaras de Comercio. A continuación

presentaremos los certificados de origen que se expiden en nuestro país:

- ✦ **SGP:** Forma A SGP Ref. 250. Diligenciado en inglés o en francés. Para los Estados Unidos se exige un porcentaje menor de 35%. Para Canadá se exige un porcentaje de agregado externo de mayor de 40%.
- ✦ **ATPA:** Forma A Ref. 251. Se debe diligenciar en inglés. Exige que tenga un agregado nacional mayor al 35%.
- ✦ **ALADI:** Forma A Ref. 255. pide un valor de agregado nacional mayor del 50%.
- ✦ **CAN:** Sostiene los mismos que la ALADI, por ende se utiliza la forma que anteriormente señalamos.
- ✦ **Chile:** Para Chile utilizamos la forma A Ref. 258. Chile se encuentra bajo el marco de la ALADI según el acuerdo No. 24 de complementación económica.
- ✦ **C,3:** Para el grupo de los 3 se utiliza la forma A Ref. 256. Este se debe diligenciar en Español. A este se aplica el valor de contenido regional.
- ✦ Para las exportaciones con países fuera de cualquier convenio se utiliza el certificado de origen forma A Ref. 260.

4.1.4.14 Para que el MINCOMEX apruebe el certificado de origen que presenten los exportadores, éstos deben inscribir el producto ante el ministerio con el objeto de que esto lo califique y establezca si el producto está cumpliendo con los diferentes criterios de origen estipulados en los acuerdos. Para inscribir el producto se debe diligenciar la forma 010 denominada Registro de Productor Nacional, oferta exportable y solicitud y determinación de origen. Se deberá diligenciar un formulario por producto, esta inscripción debe ser renovada anualmente y éste debe anexarse al certificado de constitución y gerencia su se trata de una persona jurídica, o registro mercantil cuando se trate de personas naturales.

Al diligenciar el certificado de origen debe tenerse en cuenta las normas de origen del país donde pensamos enviar nuestro producto, el certificado de origen se debe radicar junto con la factura original y su copia para la revisión y aprobación de este documento.

Cuando la exportación se trata de frutas y/o hortalizas hacia la comunidad europea, aparte del certificado de origen debemos

anexar un formulario denominado Certificado de Origen y Procedencia que lo suministra el MINCOMEX en forma gratuita.

Cuando deseamos exportar textiles a Estados Unidos se debe diligenciar un formulario llamado de Cuota Textil, éste se suministrado por el MINCOMEX gratuitamente, con éste nos hacemos acreedores de la Visa Textil que expide el MINCOMEX por medio de un sello que contiene las cantidades a exportar por categorías. La firma del jefe del MINCOMEX oficina regional, se estampa sobre la factura en la cual debe haber un espacio libre para ello.

4.2 UBICACIÓN DE LA MERCANCÍA EN ZONA PRIMARIA ADUANERA

Antes de exportar la mercancía se debe solicitar el depósito autorizado para ubicarla en zona aduanera para que permanezca allí antes de la inspección y posteriormente la exportación. El depósito autorizado nos permite una comunicación en donde aprueba la solicitud. Luego de encontrarse la mercancía en zona aduanera, se procede a entregar el documento de exportación.

4.3 DILIGENCIAMIENTO DEL DOCUMENTO DE EXPORTACIÓN (DEX)

Este documento lo expiden las administraciones de aduanas con un costo de diez mil pesos (\$10.000), en caso de ser insuficiente el espacio para descubrir la mercancía, podemos pedir hojas anexas al DEX en forma gratuita.

La DIAN permite que el DEX pueda ser utilizado en dos formas: como autorización de embarque o como declaración definitiva. Esto con el fin de facilitarle la labor al exportador.

- ✦ Cuando utilizamos como autorización de embarque fraccionados con datos provisionales se deberá diligenciar y presentar la declaración definitiva relacionando embarques efectuados con cifras definitivas. Este deberá hacerse dentro de los 3 meses siguientes a la fecha de aceptación de la autorización de embarque según Resolución 3492 de la DIAN.

Cuando lo utilizamos como embarque fraccionados con datos definitivos con cargo a un mismo contrato de ventas, entonces tramitamos el primer embarque en un DEX como solicitud de autorización de embarque, indicando que se trata de un embarque fraccionado, para los otros embarques, se deben indicar los datos que hacen falta al primer embarque y adjuntar copia de éste. Este debe hacerse dentro del mes siguiente a la fecha de aceptación de la primera autorización de embarque. El exportador debe presentar la declaración de exportación definitiva, consolidando los embarques fraccionados correspondientes al mismo contrato de venta.

✦ Como declaración definitiva: El exportador efectúa un embarque único con cifras definitivas.

❖ **Consecución De Vistos Buenos (Vo Bo)**

Para exportar ciertos productos necesitamos que el producto cumpla con normas técnicas y de sanidad. Para esto es necesario que el exportador se encuentre inscrito en las diferentes entidades encargadas de cada producto, este debe

cumplirse de conformidad previa a la exportación. Los siguientes productos son aquellos que necesitan inspección previa o Vo Bo:

- ✧ **Minerales:** Esmeraldas y piedras preciosas. Estos productos aparte de estar inscritos, deben anexar la patente de comerciante guía al DEX. Este es el nombre que recibe esta certificación.
- ✧ **Banco de la República:** Para el oro, mineral de oro y sus aleaciones. El comprador debe estar inscrito en el Banco de la República y el certificado que se obtiene recibe el nombre de Certificado de Análisis.
- ✧ **Minsalud:** Para glándulas y órganos de origen humano. El documento expedido recibe el nombre de Registro Sanitario.
- ✧ **ICA:** Para productos farmacéuticos y de cosmetología, productos alimenticios, animales y plantas vivas. El ICA da la certificación Filo o Zoo sanitaria dependiendo al reino al que pertenezca el producto.
- ✧ **INDA:** Esta certificación cobija productos de origen animal y vegetal sin procesar.

4.4 AFORO DE LA MERCANCÍA

Una vez presentado el DEX con sus anexos respectivos diligenciado y reuniendo todos los requisitos exigidos, la DIAN acepta la solicitud de autorización de embarque o la declaración definitiva despendiendo del caso. Procediendo al aforo de la mercancía y autorizando su embarque. Al DEX deben anexársele los siguientes documentos:

- ♣ Documento de identidad del exportador o documento que acredite que está autorizado al agente o intermediario aduanero.
- ♣ Documento de transporte (guía área, conocimiento de embarque o carta de porte).
- ♣ Factura comercial.
- ♣ Registros sanitarios, autorizaciones y demás requisitos exigidos para exportar el producto.

4.5 REINTEGRO DE DIVISAS

Cuando nuestros productos han sido vendidos o comercializados en el exterior, éste genera entrada de divisas en nuestro país. El Banco de la República como regulador monetario debe adquirir estas divisas que deben ser vendidas por los exportadores a los Bancos Comerciales, que han sido nombrados por el Banco de la República como intermediarios financieros autorizados, para que luego sea adquirida por el Banco de la República. La venta de las divisas a los bancos comerciales debe hacerse dentro del plazo que contiene la declaración de exportación. Para éste se deberá diligenciar de forma previa la declaración de cambio. El exportador es libre de establecer los plazos que concede al comprador en el exterior. Si este plazo es superior a 12 meses contados a partir de la declaración de exportación deberá en el mismo periodo registrar la operación ante el Banco de la República. El exportador puede establecer negociaciones condicionadas a pagos anticipados por futuras exportaciones pero la ley exige que dentro de los 3 meses posteriores a la canalización de las divisas se realice la exportación de los bienes.

✦ **Incentivos:** Por la importancia que las exportaciones representan por la balanza económica del país, se ha trabajado desde la década de los 60 en crear mecanismos que estimulen y afiancen las exportaciones con el objetivo de tener una producción fuerte y moderna, aumentar y variar las exportaciones. Así como los lugares donde pretendemos exportar, con esto se aumenta el progreso de divisas a nuestro país y logra una balanza comercial favorable para nuestro país. Los incentivos a los exportadores son beneficios que conceden a nuestro producto en el exterior y por ende deben ser aprovechados por nuestros exportadores. Existen varias clases de incentivos, entre ellos:

✦ **Fiscales:**

- **Certificado de Reembolso Tributario (CERT):** Si el producto exportado se encuentra beneficiado con el CERT conforme al decreto 708 del 28 de abril de 1995, el exportador puede autorizar al intermediario financiero su trámite. El CERT fue creado como un mecanismo de promoción de exportaciones, ha estado vigente desde el 15 de Marzo de 1984. se define

como una deudación de impuestos indirectos, en un bono que puede ser utilizado para pagos de impuestos, tasa y contribuciones, pueden ser negociados libremente y corresponden a un porcentaje, al de la exportación. Los niveles porcentuales del CERT los determina el gobierno nacional considerando el producto y e mercado específico.

El CERT aplicable al producto exportable se liquida sobre el valor FOB de las exportaciones ordinarias y para los bienes producidos en zonas francas sobre el valor del agregado nacional de las exportaciones.

Las exportaciones están exentas de IVA y de cualquier gravamen departamental o municipal.

✦ **Arancelarios:**

- **Sistemas de Exportación-Importación (Plan Vallejo):** Este sistema permite introducir al país materias primas, insumos, bienes de capital y repuestos, con el fin de que se utilicen en la producción de otros bienes que luego van a ser vendidos en

el exterior con exención parcial o total de gravamen arancelario y de IVA.

Están autorizados para beneficiarse de este plan los productores, los empresarios, los exportadores o comercializadores.

✦ **Zonas Francas:**

Son áreas extraterritoriales localizadas dentro del país, con unos regímenes aduaneros, cambiarios y tributarios especiales, con el objeto de promover e incrementar las exportaciones. El régimen especial para las zonas francas consta de: Exención del impuesto sobre renta que provenga de las exportaciones, exención sobre la remesa de utilidades en el exterior, los materiales y equipos de construcción, maquinarias para empresas manufactureras están exentas de aranceles para importar, libertad cambiaria para los inversionistas extranjeros, trámites aduaneros simplificados.

✦ **Financieros:**

Una manera de incentivar las exportaciones es financiándolas por medio de programas de reconversión industrial y de promoción tecnológicas, así como ayudarnos en el posicionamiento de nuestro producto en mercados internacionales, por medio de líneas de crédito financiadas por el gobierno, a través de sus entidades gubernamentales tales como:

- **Banco de Comercio Exterior (BANCOLDEX).** Este tiene como finalidad promocionar las exportaciones financiando operaciones productivas y comerciales que conllevan a vender un producto nacional en el exterior. Estas líneas de crédito cubren: Proyectos de asistencia técnica, operaciones de pre y post embarque, proveer capital de trabajo para la producción y proyectos de inversión para comercializar y financiar créditos concedidos a los compradores en el exterior.

 - **Banco de la República:** Éste otorga créditos al sector privado a través de intermediarios financieros como los bancos comerciales con bases en líneas externas contratadas con
-

organismos multilaterales, estos créditos pueden ser en pesos o en dólares, con o sin seguro de riesgo cambiario, estos créditos buscan modernizar y desarrollar la industria nacional.

- **Leasion Internacional:** Este es un servicio financiero que busca suplir deficiencias o necesidades de las maquinarias y equipos de las empresas facilitándoles estas máquinas a las empresas pues si la empresa tiene problemas de liquidez, puede adquirir las máquinas y el equipo que requiera con o sin opción de compra.

- **Seguro al Crédito de las Exportaciones:** Éste se basa en asegurar el pago de las exportaciones que realizamos y no de las mercancías. Dentro de los riesgos que cubre se encuentran:

Comerciales: Se da por no recibir el pago de las mercancías.

Cambiarior: Según el nuevo régimen cambiario existen mecanismos que permiten facilitar las transacciones con el exterior, también se establece en el estatuto de inversiones

extranjeras, equidad en relación a inversiones nacionales residentes para promocionarlas en el país.

Complementando la información anterior sobre las posibilidades de aprovechamiento de los incentivos el exportador deberá conocer las preferencias que tienen sus productos en el mercado internacional por esta razón es importante conocer los mercados en donde tenemos exenciones o preferencias, de esta forma hemos agrupado algunos de ellos:

- ✦ Grupo Andino: (Libre comercio). Venezuela, Ecuador, Bolivia y Perú.
- ✦ ALADI: (Asociación Latinoamericana de Integración). Es un acuerdo de alcance parcial con: Brasil, Panamá, Paraguay y Uruguay. Y es un acuerdo de complementación económica para: Argentina y Chile. Y es un tratado de libre comercio para México y Venezuela.
- ✦ Sistema Generalizado de Preferencias (SPG): Le otorgan preferencias a:

- AELI. Austria, Finlandia, Noruega, Suecia y Suiza. Europa Oriental: Bulgaria, Hungría, República Checa y Polonia. Unión Europea: Alemania, Inglaterra, España, Luxemburgo , Francia, Portugal, Dinamarca, Italia, Holanda y Bélgica. Japón. Canadá. Confederación de Estados Independientes (Ex unión soviética).

- ✦ ATPA (Ley de preferencias arancelarias andinas). Ley del Congreso de los Estados Unidos que otorga preferencias a productos colombianos con exclusión de: Atún en lata, azúcar, petróleo y sus derivados, cubierta de piso, textiles y prendas de vestir, calzado, mechas y tejidos de fibra de vidrio, ropa de cama.

- ✦ PEC: (Programa Especial de Cooperación). La Unión Europea otorga preferencias a los productos colombianos con mayor cobertura del SGP, con exclusión de: Banano fresco, fresas, timones, caballos, vinos , mulas vivas, burros vivos, carnes procesadas, productos lácteos, vainilla, claro (especia) y semillas de arroz.

6331192
675 326
6071872
6117027

CONCLUSIÓN

Nuestro país ha dependido tradicionalmente de las exportaciones de café, éstas han dado origen a industrias, han generado empleo y han llevado desarrollo a ciertas regiones al interior del país, sin embargo observamos en los momentos actuales que las exportaciones no tradicionales adquieren cada día creciente importancia y entre éstas las relacionadas con frutas, las tan apetecidas frutas conocidas para nosotros y exóticas para el extranjero, allí radica su atractivo para ser comercializada.

Nuestra investigación la hemos circunscrito a tres grandes capítulos, el primero aborda el sector frutícola, su problemática y producción local o mundial, muestra a los principales productores o competidores nuestro, en el campo frutícola como Brasil, Argentina y Chile, grandes exportadores de uvas, manzanas y peras, muestra igualmente que por tanto nuestra oportunidad esta en el banano, mango y papaya.

El segundo capítulo nos muestra como se exporta en Colombia, cuáles son sus mecanismos legales orientados a la calidad y a ciertos estándares internacionales y cuales son las instituciones que apoyan el prolijo exportador como PROEXPORT, BANCOLDEX, Banco de la República y el Ministerio del Comercio Exterior.

El tercer capítulo presenta los mecanismos necesarios para constituir una empresa exportadora de frutas tropicales, como se constituye, que papeles necesita y como operaría.

Todo esto nos lleva a un gran interrogante ¿Por qué reseñar temas aparentemente distintos en cada capítulo? Si se pretende crear una empresa exportadora de fruta tropicales, se requiere conocer cual es la problemática del sector frutícola, que tipos de frutas se están exportando en los momentos actuales, cuales son susceptibles de exportar, en que terrenos se pueden cultivar, cuando se podría producir, como exportaran y a través de que empresas, en esencia esto es lo que nuestra investigación ha pretendido mostrar.

BIBLIOGRAFÍA

- 📖 ANDER, Egg, Ezequiel. Como elaborar un Proyecto-Guía para Diseñar Proyectos Sociales y Culturales. Ediciones Lumen/Humanitas, 1.998.
- 📖 ARANGO LONDOÑO, Gilberto. Estructura económica colombiana. Mc Graw-Hill, 2.000. 100-125 p.
- 📖 Aspectos Generales sobre Colombia. PROEXPO. Documento preparado por el Departamento de Estudios Económicos. Bogotá 1.981.
- 📖 CAMARA DE COMERCIO. REGISTRO MERCANTIL. 2.000
- 📖 COLOMBIA 20 AÑOS DEL RÉGIMEN DE CAMBIOS Y DE COMERCIO. BANCO DE LA REPÚBLICA. 1-12 p.

- 📖 FONDO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES. PLAN DE EXPORTACIÓN 1984 – 1990. Bogotá. Octubre - Noviembre 1984.
- 📖 FRUTICULTURA TROPICAL. FEDERACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA. Bogotá. 1982
- 📖 GRANELL, Trias, Francisco. La Exportación y los Mercados Internacionales. Ediciones Hispano Europea S.A., 1.984
- 📖 NÚÑEZ, Anaya, Oswaldo, Director revista Economía y Empresa de las Ciencias Económicas de la Universidad del Atlántico, 1.996.
- 📖 REALES, Utria, Adalberto. Socio Investigación. Editorial Efemérides, 1.996.
- 📖 Revista Dinero, números 119 y 120 de 2.000.
- 📖 Revista Informativa PROEXPO. 1.988.

-  Revista Portafolio, del jueves 29 de Junio de 2.000. "Guía para el Exportador".

-  Revista Producción, órgano informativo de la Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Industrias- Acopi, No. 53 de Diciembre de 1.999.

-  Revista Visiona Caribe, una publicación de la casa editorial El Tiempo, Barranquilla 28 de Septiembre de 2.000.

-  SAPAG, Chain, Nassir y Ricardo. Preparación y Evaluación de Proyectos. Editorial Mc Graw Hill, 2.000.

-  SOTO, B., Gerardo. Economía Internacional-Vademécum. Ediciones Iseci, 1.996.

-  www.altavista.com

-  www.Bancoldex.com.co

-  www.Expopyme.com.co

 www.Fiducoldex.com.co

 www.mincomex.com.co

 www.Yahoo.com.co

ANEXOS

RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN

DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 260. Ámbito de Aplicación. Las disposiciones contenidas en este título conforman el régimen bajo el cual se regula la exportación de mercancía.

ARTÍCULO 262. Aduana y Rutas para Exportaciones Especiales. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá determinar que determinadas mercancías sólo pueden ser exportadas por Aduanas especialmente designadas por el efecto y señalar las rutas para realizar el transporte cuando a ello hubiere lugar.

ARTÍCULO 263. Modalidades de Exportación. En el régimen de exportación se pueden presentar las siguientes modalidades:

- a)** Exportación definitiva.
 - b)** Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.
 - c)** Exportación temporal para la importación del mismo Estado.
 - d)** Reexportación.
-

- e) Reembarque.
- f) Exportación por tráfico postal y envíos urgentes.
- g) Exportación de muestras sin valor comercial.
- h) Exportaciones temporales realizadas por viajeros.
- i) Exportación de mensajes y,
- j) Programas especiales de exportación.

ARTÍCULO 264. Salida de Reservas Internacionales. No se considera exportación, la salida del territorio Aduanero Nacional de las reservas internacionales conformadas por divisas convertibles y oro, en virtud de operaciones efectuadas en el Banco de la República con organismos financieros internacionales y otras instituciones del exterior, derivadas de sus funciones de banca central o que se realicen para facilitar las operaciones de pago y crédito, de conformidad con lo previsto en la Ley 31 de 1992.

EXPORTACIÓN DEFINITIVA

ARTÍCULO 265. Definición. 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.

EXPORTACIÓN TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO PASIVO

ARTÍCULO 289. Definición. Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio Aduanero Nacional, para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación en el exterior o en una zona franca industrial de bienes y de servicios, debiendo ser importadas dentro del plazo que la Aduna autorice para cada caso antes de su exportación.

EXPORTACIÓN TEMPORAL PARA REIMPORTACIÓN EN EL MISMO ESTADO

ARTÍCULO 297. Definición. Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio Aduanero Nacional, para atender una finalidad específica en el exterior en un plazo determinado, durante el cual deberán se reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del territorio normal originado en el uso que de ella se haga.

REEXPORTACIÓN

ARTÍCULO 303. Definición. Es la modalidad de exportación que regula la salida definitiva del territorio Aduanero Nacional de mercancías que estuvieron sometidas a una modalidad de importación temporal o a la modalidad de transformación o ensamble.

REEMBARQUE

ARTÍCULO 306. Definición. Es la modalidad de exportación que regula la salida del territorio Aduanero Nacional de mercancías procedentes del exterior que se encuentren en almacenamiento y respecto de las cuales no haya operado el abandono legal ni hayan sido sometidas a ninguna modalidad de importación.

No podrá autorizarse el reembarque de sustancias químicas controladas por el Consejo Nacional de Estupefacientes.

EXPORTACIÓN POR TRÁFICO POSTAL Y ENVÍOS URGENTES

ARTÍCULO 310. Podrán ser objeto de exportación por esta modalidad, los envíos de correspondencia, los paquetes postales y los envíos urgentes siempre que su valor no exceda de mil

dólares de los Estados Unidos de América (US \$1.000.00) y requieran ágil entrega a su destinatario.

EXPORTACIÓN DE MUESTRA SIN VALOR COMERCIAL

ARTÍCULO 318. La declaración de exportación de muestra sin valor comercial deberá presentarse en el formulario Declaración Simplificada de Exportación.

EXPORTACIONES TEMPORALES REALIZADAS POR VIAJEROS

ARTÍCULO 322. Será objeto de esta modalidad de exportación las mercancías nacionales o nacionalizadas que lleven consigo los viajeros que salgan del país y que deseen reimportarlas a su regreso en el mismo Estado en el pago de tributo.

No estarán comprendidas en esta modalidad y no serán objeto de declaración, los efectos personales que lleven consigo los viajeros que salgan del territorio Aduanero nacional.

EXPORTACIÓN DE MENAJES

ARTÍCULO 326. Será objeto de esta modalidad de exportación los menajes de los residentes del país que salen del territorio nacional para fijar su residencia en el exterior. Para tal efecto

deberán presentarse ante la Aduana las mercancías acompañadas de una relación en que se señale su cantidad y su descripción.

PROGRAMAS ESPECIALES DE EXPORTACIÓN

ARTÍCULO 329. PEX. Es la operación mediante la cual un residente en el exterior compra materias primas a un productor residente en Colombia disponiendo su entrega a otro productor también residente en el territorio Aduanero Nacional, quien se obliga a elaborar y exportar el bien manufacturado a partir de dicha materia prima, según las instrucciones que reciba el comprador externo.

Parágrafo. Para tener derecho a la exportación de un programa especial de exportación, las personas residentes en Colombia de que trate este artículo deberán ser personas jurídicas y no podrán tener deudas exigibles con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, salvo que hayan celebrado acuerdo de pago.