Universidad de La Salle
Ciencia Unisalle

Administración de Empresas

Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS

1-1-2011

Formulación del plan de exportación de ñame para la empresa PDM Productos Agrícolas E.U. con destino al mercado de los Estados Unidos

Yuli Marcela Cabezas López
Universidad de La Salle, Bogotá

Pedro Alejandro Casas Duarte
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas

Citación recomendada

Cabezas López, Y. M., & Casas Duarte, P. A. (2011). Formulación del plan de exportación de ñame para la empresa PDM Productos Agrícolas E.U. con destino al mercado de los Estados Unidos. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/839

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Administración de Empresas by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

FORMULACIÓN DEL PLAN DE EXPORTACIÓN DE ÑAME PARA LA EMPRESA PDM PRODUCTOS AGRÍCOLAS E.U. CON DESTINO AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

YULI MARCELA CABEZAS LÓPEZ
PEDRO ALEJANDRO CASAS DUARTE

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTA, D.C
2011

FORMULACIÓN DEL PLAN DE EXPORTACIÓN DE ÑAME PARA LA EMPRESA PDM PRODUCTOS AGRÍCOLAS E.U. CON DESTINO AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

YULI MARCELA CABEZAS LÓPEZ
PEDRO ALEJANDRO CASAS DUARTE

DIRECTOR
NÉSTOR RAÚL RAMOS NAVAS

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
BOGOTA, D.C
2011

DEDICATORIAS

A mi madre por su apoyo incondicional, por tener siempre en el momento que lo he necesitado la palabra de aliento, sin dudar de mis capacidades y enseñarme lo valioso que es la responsabilidad.

A mi padre por su ejemplo de superación y enseñarme que con dedicación y perseverancia se puede cumplir todo lo que se desee.

A mis hermanas por compartir conmigo las tristezas y alegrías que a lo largo de este proceso vivimos.

A mi novio por ser la persona incondicional con la que he compartido mis triunfos y fracasos, apoyándome en cada una de mis decisiones, brindándome la confianza y seguridad que he necesitado.

En general le doy gracias a todos ustedes y a Dios por guiarme y permitirme alcanzar mis sueños.

Yuli Marcela Cabezas López

A mi madre porque gracias a ella pude iniciar mis estudios.

Pedro Alejandro Casas Duarte

CONTENIDO

Pág.

1. TITULO DEL PROYECTO 7

2. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN 7

2.2.1 Sublínea de Investigación 7

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 7

3.1 Formulación 9

3.2 Sistematización 10

4. OBJETIVOS 10

4.1 OBJETIVO GENERAL 10

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS 10

5. JUSTIFICACIÓN 11

6. DIVULGACIÓN 12

7. RESULTADOS ESPERADOS 12

8. MARCOS DE REFERENCIA 13

8.1 MARCO TEORICO 13

8.2 MARCO LEGAL 15

8.3 MARCO CONCEPTUAL 17

9. DISEÑO METODOLÓGICO 19

10. ANÀLISIS DE MERCADOS 19

10.1 CARACTERIZACIÒN DEL PRODUCTO 20

10.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL PRODUCTO TIPO EXPORTACIÒN 23

10.3 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA 24

10.4 EL ÑAME EN COLOMBIA 27
10.5 PRODUCTOS DERIVADOS Y TENDENCIAS DE CONSUMO 31
10.6 IMPORTACIÓN DE ÑAME EN ESTADOS UNIDOS 33
10.7 ASPECTOS GENERALES ESTADOS UNIDOS 34
10.8 DEMOGRAFÍA DE ESTADOS UNIDOS 36
10.9 INFRAESTRUCTURA 36
10.10 ECONOMIA 37
10.11 COMERCIO EXTERIOR ESTADOS UNIDOS 38
10.12 COMERCIO EXTERIOR CON COLOMBIA 39
10.13 LEY 107 – 188 SOBRE BIOTERRORISMO EN ESTADOS UNIDOS 40
10.14 REQUISITOS PARA EL INGRESO DEL ÑAME A ESTADOS UNIDOS 41
10.15 SEGMENTACION DE MERCADO 44
10.16 ANALISIS DE PRECIOS ÑAME EN ESTADOS UNIDOS 49
10.17 EL MERCADEO 50
10.18 CLIENTE 51

11. PLAN EXPORTADOR 52

12. LOGÍSTICA 57

12.1 TRANSPORTE 61
12.2 EMPAQUE Y EMBALAJE 61
12.3 ETIQUETADO 64
13. LIQUIDACIÓN DE LA EXPORTACIÓN 65
CONCLUSIONES 68
RECOMENDACIONES 70

BIBLIOGRAFÍA 71

ANEXO 74

INTRODUCCIÓN

La globalización, consolidación de bloques y firmas de tratados económicos ha llevado a los países a promocionar sus exportaciones para posicionar sus productos a nivel internacional. Colombia por su posición estratégica, recursos naturales, variedad de pisos térmicos y por consiguiente diversidad de productos de origen agrícola está llamada a aprovechar sus ventajas comparativas incursionando en Estados Unidos, la economía más grande del mundo y principal socio comercial de Colombia, con el ñame, producto denominado exótico. Partiendo de este planteamiento, el plan exportador de ñame se presenta como una oportunidad de aprovechamiento de mercado para la compañía –PDM-, empresa colombiana creada en el año 2007, especializada en la comercialización de éste producto a nivel nacional, con miras a ingresar al mercado internacional.

Este plan exportador está estructurado a partir de considerar las ventajas de exportar el ñame, la demanda potencial y tendencias de consumo que ofrece el mercado de Estados Unidos para PDM, por lo tanto, el estudio de mercado y la connotación de sus diferentes variables constituyen la primera parte de este proyecto. Posteriormente se analiza la logística y especificaciones técnicas necesarias y requeridas para el ingreso del ñame a Estados Unidos. Por último se presenta el análisis de los costos de la exportación del ñame para visualizar las bondades del proyecto en términos de rentabilidad y beneficios económicos.

Este ejercicio permitió comprender de manera directa todos los procesos logísticos y de mercadeo, así como sus costos y demás cargos de acuerdo a los términos de negociación, incentivos y preferencias en país de destino, el impacto del tipo de cambio y las bondades económicas de la exportación propuesta. Los aprendizajes y enseñanzas alcanzadas, fueron muy enriquecedores por cuanto se pudo dimensionar

en la práctica una de las facetas del administrador de empresas, tema de mucha aplicación para el logro de competencias en este campo del conocimiento.

1. TITULO DEL PROYECTO

FORMULACIÓN DEL PLAN DE EXPORTACION DE ÑAME PARA LA EMPRESA PDM PRODUCTOS AGRÍCOLAS E.U. CON DESTINO AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS.

2. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

La naturaleza y desarrollo de este proyecto se inscribe en la línea de Procesos Gerenciales

2.2.1 Sublínea de Investigación

La sublínea de investigación de este proyecto se inscribe en Desarrollo Empresarial

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Colombia por su ubicación geográfica y su variedad en pisos térmicos, ofrece una gran variedad de productos agrícolas, dentro de los que se encuentran los cultivos denominados comerciales y tradicionales como el cacao, café, flores, banano. Pero de igual manera cuenta con una enorme potencialidad de aquellos denominados exóticos o no tradicionales, los cuales son de amplia preferencia en el mercado internacional, tal como lo evidencian las exportaciones de éste sector. Por lo tanto, aprovechar las ventajas en este campo, constituye una alternativa viable que permita seguir aportando

al crecimiento de este sector y generar valor agregado para el fomento del sector agropecuario colombiano.

A partir de esta consideración, la empresa comercializadora PDM PRODUCTOS AGRÍCOLAS E.U. que hace presencia desde 2007 en el mercado de las grandes superficies ubicadas en la capital del país con productos agrícolas originarios de la Costa Caribe colombiana tales como ñame, yuca, níspero, coco, zapote, batata y otros que por no tratarse de cultivos comerciales tradicionales, son denominados exóticos, visualiza un nuevo destino para uno de sus principales productos: el Ñame, con destino a la exportación a Estados Unidos. Lo anterior atendiendo a los siguientes factores principalmente: el número de colombianos residentes en ese país, el hecho de que Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia y el alto poder adquisitivo de los norteamericanos.

Las estadísticas publicadas por el DANE, dan cuenta de que las exportaciones del sector agrícola no tradicional colombiano en el primer trimestre de 2011 crecieron 15,3% con respecto al mismo periodo del año anterior. El Ministerio de Comercio da cuenta que las exportaciones agropecuarias colombianas mantienen las perspectivas positivas debido al favorable nivel de los precios internacionales de estos productos, aunado al crecimiento de la economía mundial y la apertura de nuevos mercados. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2011).

Uno de los productos considerados dentro de las exportaciones no tradicionales es el ñame, tubérculo del cual Colombia es país productor con una calidad reconocida en cuanto a sus cualidades de sabor, textura, olor, tamaño y color, así como por el manejo de sus cultivos. Este alimento es consumido de manera importante en todos los países ubicados en la franja tropical, principalmente en Brasil, Ecuador, Costa Rica, República Dominicana, Jamaica, Colombia, Haití, Venezuela y Antillas. De acuerdo a estudio publicado por la Universidad nacional de Colombia (2010), el mayor comprador del

ñame es Estados Unidos, siendo los mayores consumidores de este alimento los residentes latinos en Estados Unidos, esta población es el mayor grupo inmigrante, con 44.3 millones a julio de 2006, lo que significa que para ese año eran el 14.5% de la población total, siendo también el grupo inmigrante de mayor crecimiento a una tasa de 4.5% anual. De acuerdo a estadísticas y proyecciones de la oficina de censos de E.U., de continuar el mismo ritmo de crecimiento, se calcula que para el año 2050, los latinos emigrantes serán 102.6 millones de personas, lo que equivaldrá al 24% del total de población del país. Census Bureau (2010), aunque los mayores consumidores de ñame son los latinos, no son los únicos consumidores de este producto, ello de acuerdo a las importaciones de Estados Unidos de ñame que aumentaron en los últimos cinco años a una tasa del 4% promedio anual CICO (2009), cifras que indican una clara tendencia al aumento de consumo también de los estadounidenses, representando una gran oportunidad de negocio para satisfacer la demanda potencial de consumo de ñame en el mercado de Estados Unidos.

En consecuencia, aprovechar esta oportunidad de mercado para incursionar inicialmente con el ñame, producto que cuenta con amplias ventajas comparativas por su producción en la costa Caribe colombiana, constituye el objetivo principal de este plan de negocios exportador.

3.1 Formulación

Del planteamiento del problema se puede deducir la siguiente pregunta problema:

¿Cuál es la oportunidad de mercado para la exportación de ñame hacia el mercado de Estados Unidos por parte de la empresa PDM?

3.2 Sistematización

De la formulación del problema, se desprenden los siguiente sub-interrogantes que sistematizan y orientan el proceso investigativo del plan de negocio exportador:

¿Cuáles son las principales operaciones técnicas y logísticas adecuadas para cumplir los niveles de exigencia del mercado estadounidense?

¿Qué proyecciones son necesarias para cuantificar los costos de exportación del ñame?

¿Cuál es el proceso que debe seguir la empresa PDM para exportar ñame a los Estados Unidos?

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Formular un plan de exportación de ñame para la empresa PDM Productos Agrícolas con destino al mercado de los Estados Unidos.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las características del mercado de Estados Unidos como oportunidad para la exportación de ñame desde Colombia.
- Determinar las operaciones de orden técnico y logístico requeridas por Estados Unidos para la compra de ñame colombiano.
- Identificar los costos del Plan Exportador.

5. JUSTIFICACIÓN

Dadas las potencialidades que tiene Colombia en la producción de ñame, especialmente en la Costa Atlántica y considerando que Estados Unidos alberga una gran cantidad de población latina, PDM ha considerado la posibilidad de incursionar en dicho mercado con este producto, teniendo en cuenta la amplia demanda del mercado potencial. Además PDM busca aprovechar los incentivos y apoyos que el gobierno está fomentando a través de políticas y organismos especializados que incentivan la vocación exportadora mediante crédito y asesoría por parte del Ministerio de Comercio Exterior y entidades como Proexport.

Por otra parte, desarrollar un plan exportador como requisito para optar un título profesional implica diferentes razones, dado que su realización abarca distintas ramas formativas cursadas a lo largo de la carrera de administración. En primer lugar, la formulación de un Plan de Exportación permite poner en práctica la formación profesional recibida a lo largo de la carrera de Administración.

En segundo lugar, el proyecto evalúa las competencias adquiridas y necesarias para el posterior desempeño profesional.

En tercera instancia, se considera el componente social y económico dado que la exploración para la incursión en el mercado internacional con un producto de exportación agrícola no tradicional, en este caso el ñame, estimula la economía de este tipo de productos generando a su vez mayores posibilidades de empleo y valor agregado para una microempresa como PDM.

Estas consideraciones permiten deducir que este plan de negocios exportador contempla justificación en el campo académico, social y empresarial, por el hecho de

tratarse de un proyecto que implica aplicación teórica y práctica, constituyéndose en una contribución a la proyección internacional de una microempresa en particular, pero que puede motivar a otras pequeñas y medianas empresas a incursionar en este campo.

6. DIVULGACIÓN

A partir de la aprobación del proyecto escrito, se presentará la sustentación de éste de acuerdo a las normas establecidas por la universidad, también se entregará una copia en medio magnético para su archivo en la facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad de La Salle, igualmente una copia en medio magnético será entregada a los directivos de la compañía PDM. Lo anterior de acuerdo a términos establecidos y aprobados para tal fin.

7. RESULTADOS ESPERADOS

Elaborar un documento escrito de plan exportador para la empresa PDM de ñame colombiano con destino a Estados Unidos. Se espera contribuir para que el documento sirva como referencia a otras empresas con vocación exportadora.

A nivel profesional, la elaboración del Plan es una experiencia de aporte personal significativo para poner en práctica las diversas disciplinas estudiadas a lo largo de la carrera profesional.

8. MARCOS DE REFERENCIA

La naturaleza de este trabajo y su orientación hacia los negocios internacionales, implicó abordar una contextualización teórica que tomó algunos de los principales conceptos en este campo.

8.1 MARCO TEORICO

A través de los años se ha observado la evolución de la economía hasta llegar a la globalización que hoy día caracteriza los mercados, esto ha implicado todo un proceso en la historia mercantil de la humanidad. "*A medida que avanzan los procesos de mercadeo, los productos están más diversificados y las magnitudes de venta de mercancías son estadísticamente crecientes*". Jerez (2007, pg.9)

Lobejón (2001), menciona que esta internacionalización de la economía, la necesidad de intercambio y las ventajas comparativas y competitivas que cada país explota, ha llevado a que diverso tipo de teóricos explique y exponga las diferentes teorías del Comercio Internacional, su importancia, su relevancia y las circunstancias volubles que han generado diverso tipo de procesos entre las relaciones de los diferentes países. Ahora es posible rastrear desde tiempos remotos el intercambio de mercancías. A partir de la post-guerra estas formas de intercambio han evolucionado de una manera vertiginosa.

Torres (1996), refiere que el mercantilismo fue sucedido por el industrialismo, lo que posteriormente dio paso a la teoría clásica, teoría contraria al proteccionismo que hasta ese tiempo predominaba, caracterizándose por el librecambismo. Luego llegaría la teoría denominada Neoclásica. A principios del siglo XX, surge la teoría del equilibrio

como una necesidad de salida a la situación de estancamiento económico que se vivía en todo el mundo, se buscaba que el Estado fuera el interventor de la economía.

David Ricardo expone que si bien todos los países podían sacar ventajas de los productos en los cuales tuviesen fortalezas, para llegar a ello no eran indispensables las diferencias absolutas de costes, sino que era suficiente con que estas diferencias de costes fueran relativas. A partir de esta idea propuesta por David Ricardo, surge el libre cambio. Bajo (1991)

Sanjinés (2002) explica la teoría del libre-cambio indicando que Ricardo la formuló inicialmente para el comercio internacional, posteriormente destacó que la misma es aplicable a todas las formas de especialización o división del trabajo e intercambio, ya sea entre personas, empresas o naciones.

Partiendo de estas premisas, teniendo en cuenta las ventajas comparativas con que cuenta Colombia en la diversidad de productos agropecuarios, dado que el país no posee estaciones, tiene todo tipo de pisos térmicos, su posición geográfica le permite contar con salida por dos océanos y es puerto de entrada a Suramérica, son condiciones que le permiten explotar lo que Smith denominó la Riqueza de las Naciones y el Libre cambio de David Ricardo.

Estas teorías toman fuerza en esta época de interdependencia y globalización, el comercio internacional es una realidad que reviste cada vez más importancia para el crecimiento económico de todos los países. A ello han contribuido la apertura de los mercados gracias a la firma de tratados, la llegada de la red de internet, liberalización de aranceles para muchos productos, migración constante de altos grupos de personas que impulsa necesidad de compra y gusto por productos propios de su país de origen, o, al contrario por el creciente gusto hacia productos de otros países, en ese sentido el comercio mundial se ha convertido en una oportunidad para las pequeñas y medianas

empresas que están descubriendo que éste les ofrece un inmenso mercado global, donde es posible ingresar con calidad e innovación.

La economía espera que la empresa de comercio internacional de hoy, contribuya al crecimiento económico de la nación anfitriona y también produzca utilidad para el propio negocio, dinamizando diversos factores que aportan al crecimiento económico de una nación como empleo, ingreso de divisas y proyección de productos. Sanjinés (2002)

8.2 MARCO LEGAL

La ley marco del comercio exterior colombiano es la ley 7 de enero de 1991, publicada en el Diario Oficial No. 39631; por la cual se disponen todos los aspectos relacionados con el comercio exterior colombiano y dispone en sus principales artículos.

ARTICULO 1o. Las disposiciones aplicables al comercio exterior se dictarán por el Gobierno Nacional conforme a las previsiones del numeral 22 del artículo 120 de la Constitución Nacional en armonía con lo dispuesto en el numeral 22 de su artículo 76 y con sujeción a las normas generales de la presente Ley. Tales reglas procurarán otorgarle al comercio exterior colombiano la mayor libertad posible en cuanto lo permitan las condiciones de la economía.

ARTICULO 2o. Al expedir las normas por las cuales habrá de regularse el comercio internacional del país, el Gobierno Nacional deberá hacerlo con sometimiento a los siguientes principios:

1. Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo.
2. Promover y fomentar el comercio exterior de bienes, tecnología, servicios y en particular, las exportaciones.
3. Estimular los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen y faciliten las transacciones externas del país.

4. Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor.
5. Procurar una legal y equitativa competencia a la producción local y otorgarle una protección adecuada, en particular, contra las prácticas desleales de comercio internacional.
6. Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de los distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior.
7. Coordinar las políticas y regulaciones en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, monetaria, cambiaria y fiscal.
8. Adoptar, sólo transitoriamente, mecanismos que permitan a la economía colombiana superar coyunturas externas o internas adversas al interés comercial del país.
Las disposiciones en Colombia con respecto a las importaciones y exportaciones se encuentran contenidas en la legislación Aduanera colombiana.

Texto completo en el Ministerio de Comercio Exterior: web site: http://www.mincomercio.gov.co/econtent/documentos/normatividad/leyes/ley_7_1991.pdf

El decreto 2788 de 2004, reglamenta el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios, e incorpora el RUT, como mecanismo para identificar y clasificar a los usuarios aduaneros autorizados por la Dian.

Las modalidades de exportación en Colombia fueron modificadas y reglamentadas por el decreto 2685 de 2009 en su artículo 263.

8.3 MARCO CONCEPTUAL

Este marco contiene definiciones de algunos términos pertinentes al desarrollo del proyecto. Para mayor ampliación se puede visitar la página: http://www.businesscol.com/productos/glosarios/glosarios.htm

BARRERAS ARANCELARIAS: son restricciones al comercio exterior que se traducen en un alza en los derechos arancelarios o en otro tipo de limitaciones de carácter cuantitativo. Su objetivo es impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países.

BARRERAS NO ARANCELARIAS: son dificultades u obstáculos a la comercialización de un producto.
Pueden ser de dos clases:

Directas: restricciones cuantitativas, licencias automáticas, contingentes a la importación, licencias discrecionales, precios mínimos, precios tope.

Indirectas: Medidas de protección a la industria nacional que constituyen obstáculos al comercio internacional ayudando a la producción nacional o a la exportación, medidas de protección a la producción y a la exportación nacional.

BARRERAS DE ENTRADA: causa que impida que compañías entren sin limitante a un mercado.

EXPORTACIÓN: La exportación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

IICA: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Organismo que promueve la agricultura en países que dependen altamente de ella, y propende por buscar mayor desarrollo para las comunidades que giran su economía alrededor de la agricultura. En Colombia viene desarrollando proyectos agrícolas desde 1964.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. La Misión del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (antes Mincomex) es apoyar la actividad empresarial, productora de bienes, servicios y tecnología, con el fin de mejorar su competitividad e incentivar el mayor valor agregado, lo cual permitirá consolidar su presencia en el mercado local y en los mercados internacionales, cuidando la adecuada competencia en el mercado local, en beneficio de los consumidores y contribuyendo a mejorar la calidad de vida de los colombianos.

MINISTERIO DE AGRICULTURA –MADR-: el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural tiene como objetivos primordiales la formulación, coordinación y adopción de las políticas, planes, programas y proyectos del Sector Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural.

PROEXPORT: entidad encargada de promover las exportaciones nacionales en el exterior, en una tarea dirigida a duplicarlas y a convertir al país en una nación con mentalidad exportadora. Adelanta actividades de promoción con las empresas exportadoras encaminadas a incrementar y diversificar la oferta exportable nacional en el mercado internacional. Estas actividades están dirigidas específicamente a la inteligencia de mercados, capacitación especializada, misiones compradoras, participación en Ferias Internacionales, al igual que el apoyo incondicional a la comercialización internacional y a la gestión interinstitucional.

9. DISEÑO METODOLÓGICO

Este proyecto tuvo una orientación de carácter aplicado, que de acuerdo a Álvarez (2001) se define como aquella investigación que persigue fines de aplicación directos e inmediatos, confrontando la teoría con la realidad como proceso que permite la generación de nuevo conocimiento mediante la investigación aplicada. Para el cumplimiento de los objetivos propuestos se acudió a fuentes primarias tales como: documentos y entrevistas suministradas por el Gerente de la empresa; secundarias tales como la recopilación teórica de base y sustento.

El tipo de investigación fue exploratoria dado que la finalidad que persiguió el proyecto fue el aprovechamiento de una oportunidad de mercado, abordando una realidad para llevar a cabo un proceso de exportación en una empresa comercializadora de productos agrícolas.

10. ANÀLISIS DE MERCADOS

Dentro de este análisis se identificaron aspectos relevantes que de acuerdo al Ministerio de Comercio deben ser tenidas en cuenta para todo plan exportador, entre estos aspectos se encuentran la selección de mercado, teniendo en cuenta las características específicas del país a donde se piensa exportar, que para este caso es Estados Unidos, la identificación de canales de distribución, precio de la exportación, hábitos y preferencias de los consumidores, requisitos de ingreso, vistos buenos, impuestos, preferencias arancelarias, tendencia de consumo, segmento al cual va dirigido y nicho geográfico que presenta las mejores oportunidades para el ñame.

10.1 CARACTERIZACIÒN DEL PRODUCTO

El ñame (Dioscorea spp) es un tubérculo, de origen tropical, su cultivo data de aproximadamente unos ocho mil años. El ñame se conoció inicialmente en India y Malasia, desde donde se fue extendiendo a Egipto y China para llegar a la cuenca mediterránea y de ésta al África y América tropical, convirtiéndose desde épocas remotas en un producto básico para el consumo humano en Nueva Guinea y África Oriental.

El ñame, también denominado taro en comunidades indígenas, nagaimo en japonés, yam en inglés, barbasco en México, Yautía en Centro América, Ubi en Filipinas e igname en francés, es una planta herbácea, tropical, perenne, con un tubérculo principal comestible, del cual surgen rizomas secundarios, también comestibles. Para la obtención de un ñame de calidad se requiere de temperaturas medias altas, dado que

su crecimiento se limita con el frío, también es necesario que su sembrado se mantenga con humedad constante, por lo cual su cultivo se concentra en regiones tropicales de alta pluviosidad.

Algunas de las especies se cultivan específicamente como una fuente de diosgenina para ser utilizada por los laboratorios en la síntesis de esteroides, debido a que el ñame silvestre contiene una sustancia química, diosgenina, que se usa en el laboratorio para sintetizar esteroides como el estrógeno y la DHEA o dehidroepiandrosterona.

El ñame es una raíz muy rica en almidón, similar a la papa, por lo cual se considera un alimento predominantemente energético. Contiene aminoácidos esenciales. Su contenido en vitamina C es inferior al de la papa, pero el contenido de vitaminas del complejo B es similar, el ñame es fuente de fibra dietética, potasio, manganeso y bajo en sodio y grasa. Universidad Nacional (2010)

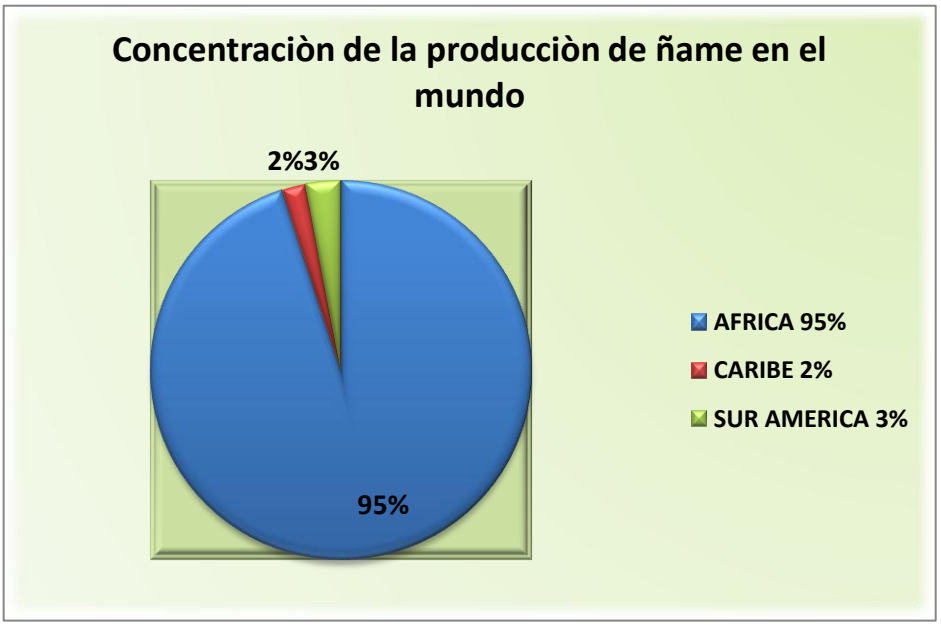
La mayor producción de Ñame en el mundo presenta la siguiente distribución:

Gráfico 1 Países productores de ñame en el mundo

Fuente: Universidad Nacional de Colombia 2010

El área mundial cultivada comprende principalmente tres regiones: África occidental, sur de Asia incluyendo parte de China, Japón, Oceanía y los países Caribeños. Los principales países productores son: Nigeria (26´201.000 tons.); Ghana (3´249.040 tons.); Costa de Marfil (2´927.175 tons.) y otros países africanos que, en conjunto, concentran alrededor del 96% de la producción mundial. África no produce ñame durante la estación seca. El cultivo de ñame ha presentado un crecimiento mundial en promedio de 5% anual. Universidad Nacional (2010).

Gráfico 1 Producción de ñame a nivel mundial



Fuente: elaboración propia con base en datos de ICA, IICA, FAO (2009)

Los países americanos participan con el 2% de la producción mundial y entre ellos se destacan Brasil (0,6%), Jamaica (0,3%), Puerto Rico (0,2%) y Colombia (0,5%). Universidad Nacional (2010).

10.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL PRODUCTO TIPO EXPORTACIÒN

La siguiente es la ficha técnica para el ñame tipo exportación

Nombre Común	Yam –Ñame-
Nombre Científico	Discorea
Posición Arancelaria	0714909000
Variedad	Diamante, Espino, Criollo
Clasificación	Tubérculo, Vegetal
Peso	1 A 4 Kls. C/U
Calidad	Extra
Lugar De Producción	Córdoba –Norte Colombia-

Aporte Nutriticional	Vitaminas, Minerales Y Carbohidratos
Presentación	Cajas X 20 Kls.
Características	Fresh Yam -Ñame Fresco-
Uso	Food Consumption –Alimento De Consumo-
Vida Útil Post Cosecha	60 A 70 Días
Conservación Del Producto	Mantener En Ambiente Ventilado, Temperatura 10 °C. No Requiere Refrigeración
Manejo De Inventario	Peps –Primeras En Entrar, Primeras En Salir-
Presentación Del Producto	Cajas Cartón Corrugado
Cantidad Por Contenedor	1200 Cajas
Paletas Por Contenedor	20 Paletas
Cajas Por Paleta	60 Cajas
Identificación Empresa Exportadora	PDM , Colombia
País De Origen	Colombia
Número De Resolución Ica Para Exportar	146 Del 13 Noviembre 2008

10.3 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Hacia el año 2007 nace en Córdoba la compañía PDM Productos Agrícolas E.U., como una empresa comercializadora de productos exóticos de excelente calidad propios de la región Caribe colombiana, entre ellos: Ñame, Coco, Yuca, Níspero, Limón, Batata, Zapote. Aunque la empresa lleva poco tiempo en el mercado, los productos que comercializa han tenido gran acogida y cumplen con requisitos tanto de calidad como de empaque, hecho que llevó a su fundador y dueño a ingresar con éxito sus productos a la capital, de esta manera comenzó a distribuir en grandes superficies como Carrefour, Olímpica SAO y Carulla. Hace algo más de un año su sede administrativa se encuentra ubicada en Bogotá, en la localidad de Engativá, sin embargo en Montería continua funcionando su sede de acopio en una bodega propiedad de la compañía con

capacidad de almacenaje, en donde se llevan a cabo labores de clasificación y alistamiento.

PDM, cuenta con una estructura compuesta por ocho empleados fijos. De acuerdo a las temporadas y despachos contrata personal adicional para clasificar, empacar y distribuir sus productos. PDM es una empresa que se encuentra totalmente legalizada y cumple con los requisitos establecidos para el tipo de compañía, tales como pago y afiliación de empleados a la seguridad social, pago de impuestos y registro en Cámara de Comercio.

A raíz de la demanda que tienen los productos ofrecidos por la compañía y pensando en su crecimiento, surge la inquietud de la exportación. Por ello, en búsqueda de ampliar sus ingresos PDM, piensa explorar una nueva faceta de negocios, interesándose en la adopción de un plan estratégico exportador que le permita acceder al mercado norteamericano.

MISIÓN

PDM, Productos Agrícolas E.U. es una firma especializada en la distribución y comercialización de productos provenientes del agro colombiano a nivel nacional e internacional bajo conceptos de alta calidad, efectividad y eficiencia, para garantizar la satisfacción de nuestros clientes internos y externos.
PDM brinda bienestar y oportunidades a todas las personas vinculadas con nosotros de manera directa e indirecta. Con ello contribuimos al desarrollo económico y social colombiano.

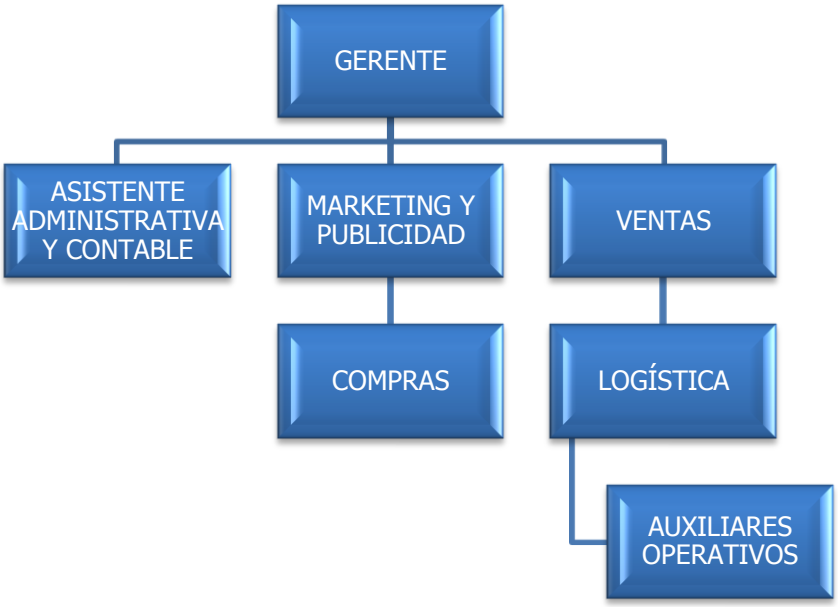
LOGO

El siguiente es el logo que identifica la compañía

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

PDM, cuenta con un equipo humano conformado por ocho empleados fijos y cinco temporales.

El organigrama de PDM presenta la siguiente distribución

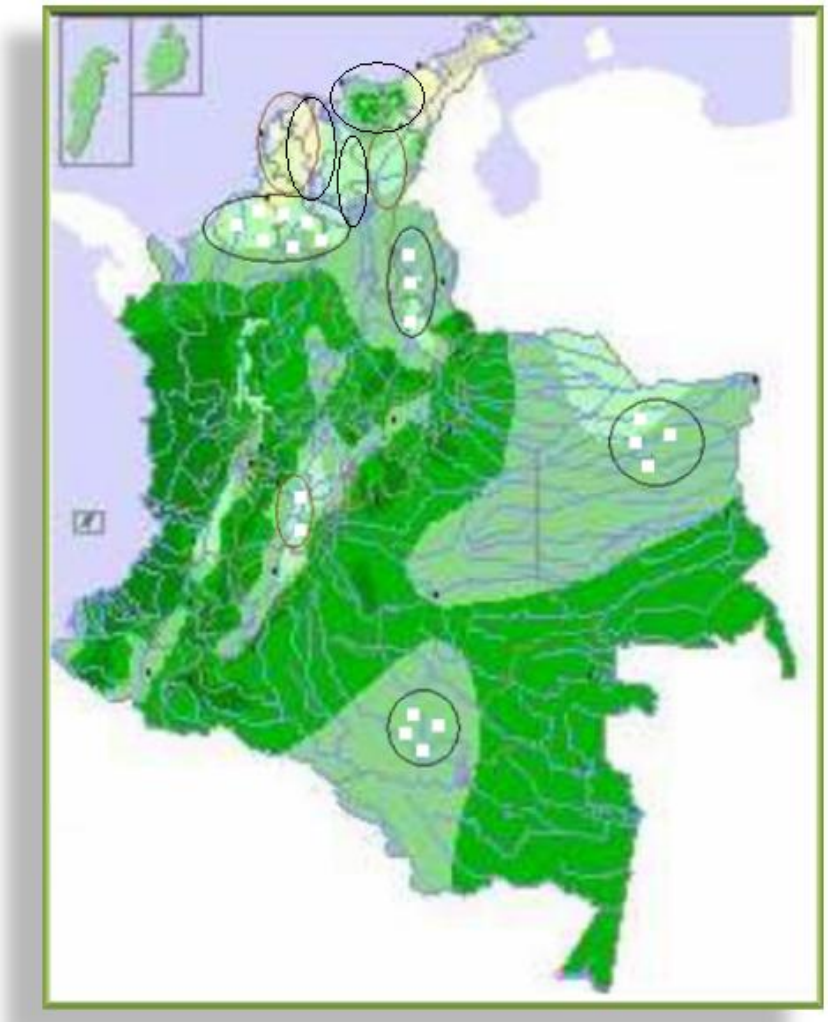


10.4 EL ÑAME EN COLOMBIA

En el país, hasta 1989, el ñame fue un cultivo básico tradicional en pequeña y mediana escala de cultivadores para abastecer el consumo propio y el mercado local. En ese año, la producción nacional se vio afectada por la antracnosis, enfermedad foliar causada por el hongo Colletotrichum gloesporiodes, este hecho, si bien se constituyó en una barrera en su momento, derivó en estudios que permitieron mejoramiento y mayor resistencia de la semilla, para ello, las semillas de ñame fueron tratadas con tecnología in vitro en laboratorio. Esto permitió obtener un material limpio, sin virus, sin hongos y sin bacterias; adicionalmente se logró una homogeneidad genética garantizada, obtenida a partir de una exhaustiva investigación científica. Estos hechos permitieron que a partir de 1992 se observara un incremento en las áreas sembradas, mayor comercialización, consumo per cápita y se comenzó a distribuir por todo el territorio.

En Colombia el ñame es un alimento ampliamente consumido en la costa caribeña, el mapa de las regiones productoras es el siguiente:

Gráfico 2 Regiones productoras de ñame en Colombia



Fuente: Universidad Nacional de Colombia 2009

La mayor producción de cultivos de ñame en el país se ubica en la Costa Caribe, donde prácticamente el ñame es cultivado en todos los departamentos. El mayor productor es Bolívar, seguido por Córdoba y Sucre. La región más productora es la comprendida por María La Baja y Montes de María. ICA (2009)

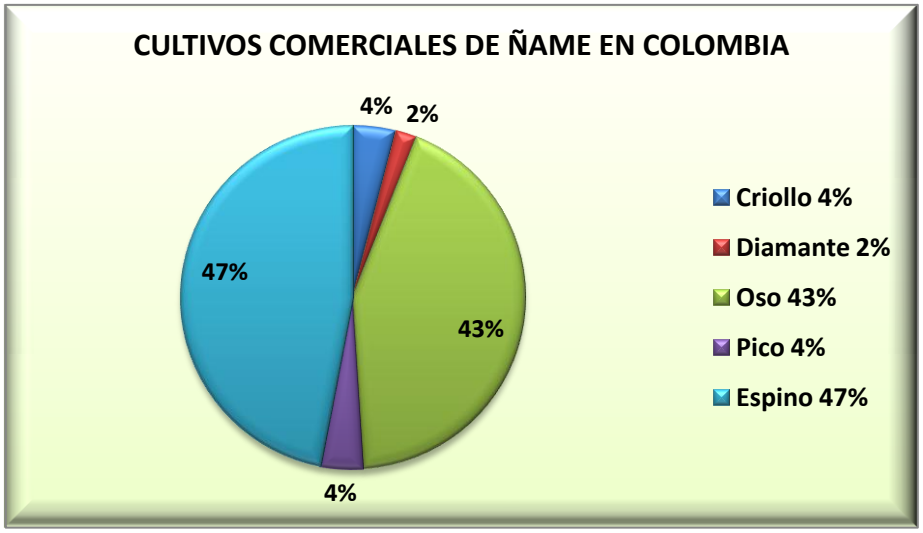
Tabla 1 Departamentos productores de ñame

DEPARTAMENTO	SUPERFICIE CULT. Ha.	PRODUCCION Tns.	% PRODUCCION NAL.
BOLIVAR	18.925	208.005	54,7
CÓRDOBA	8.333	89.389	23,5
SUCRE	5.370	47.785	12,6
ANTIOQUÍA	2.101	27.161	7,1
MAGDALENA	315	2.305	0,6
OTROS	806	5.282	1,5
TOTAL	**35.850**	**379.927**	**100**

Fuente: Ministerio de Agricultura 2009

Dentro de los departamentos de la región Caribe, los municipios que basan gran parte de su economía en el cultivo de ñame son: Chalan, Coloso, Tolú Viejo, Ovejas, Carmen de Bolívar, Sampues, Morroa, San Antero, Coveñas, Lorica, Moñitos, San Pelayo, Cereté, Sincelejo, San Jacinto, San Juan Nepomuceno, San Antonio y Palmito. Universidad Nacional (2010)

Gráfico 3 Cultivos comerciales de ñame en Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Agricultura, Universidad Nacional 2010

La especie que más se cultiva es la Discorea alata, para ello los agricultores utilizan sistemas de asocio con yuca y maíz. Las variedades comerciales sembradas son: Criollo 4%, Diamante 2%, Oso 43%, Pico de Botella 4% y Espino 47%. La densidad promedio por Ha es de 10 mil plantas individuales de ñame. ICA (2009)

Ficha Técnica Ñame	
Nombre científico	Dioscorea spp
Tipo de producto	Agrícola
Época de cultivo	Todo el año
Tipo de tierra	Tierras bajas. No sup. 800msnm
Precipitaciones	No superior a 3mil ml m
Suelos	Tierras sueltas y profundas. No arcillosas
Temperatura	25º C Prom. Hasta 35º C
Cosecha	A partir del 9no. Mes. Ideal 12 meses
Variedades	Blanca, violeta y Amarilla
Peso	Entre 100 y 4.000 gr. Prom.
Rendimiento Ha	14.000 kg. Aprox.
Almacenamiento	Hasta por tres meses, sin germinar

Fuente: CORPOICA (2000)

Además de su uso alimenticio se atribuyen valores medicinales al ñame como anti-inflamatorio y anti-espasmódico, por su contenido moderado de alcaloides y esteroides.

Valores Nutricionales Ñame	
Porción	3.5 oz
Calorías	90
Grasas totales	0.03g
Hierro	0.8mg
Colesterol	0mg
Sodio	14mg
Carbohidratos	38.1g
Fibra	1.8g
Azúcar	1.7g
Proteína	1.4g
Calcio	16mg
Potasio	271mg
Agua	62.7%
Vitamina C	10mg
Riboflavina	0.3mg

Fuente: CORPOICA (2000)

Este tubérculo es muy apreciado por sus características organolépticas en cuanto a sus propiedades de sabor, textura, olor y color. El ñame es rico en hidratos de carbono, contiene proteínas y vitamina C. Universidad Nacional (2010)

10.5 PRODUCTOS DERIVADOS Y TENDENCIAS DE CONSUMO

El ñame sirve como ingrediente de platos típicos regionales en países como Colombia, Venezuela, República Dominicana, Puerto Rico, Ecuador, Brasil y en general los países tropicales y caribeños por lo cual se suele consumir en fresco como entrada o componente de platos fuertes tales como caldos, potajes, sopas, purés, cremas, croquetas, chips o cocidos. En Asia y África, es uno de los principales componentes de sus comidas. Otras preparaciones particulares son los postres azucarados denominados halaya y halo del halo.

El ñame se procesa obteniendo almidón. Éste es utilizado para preparar arepas, galletas, pasabocas, tortas, panderos y productos similares de panadería, así como salsas, la harina y el rallado de ñame es almidonado, gelatinoso y suave, siendo consumido como plato lateral o ensalada, en agregado como salsa a tallarines y pastas, ésta salsa muy común en Europa y México agregándole chile. El almidón extraído del ñame también se utiliza como base para la preparación de otros alimentos como el yogurt, debido a sus componentes milosa y amilopectina, las cuales, regulan y estabilizan la textura espesándola y gelificándola. El ñame se consigue en los diferentes supermercados y grandes superficies congelado, pre-listo, empacado al vacio y pre-cortado, a fin de disminuir el tiempo de preparación. Universidad San Carlos de Guatemala (2008)

Gráfico 4 Cápsulas Ñame

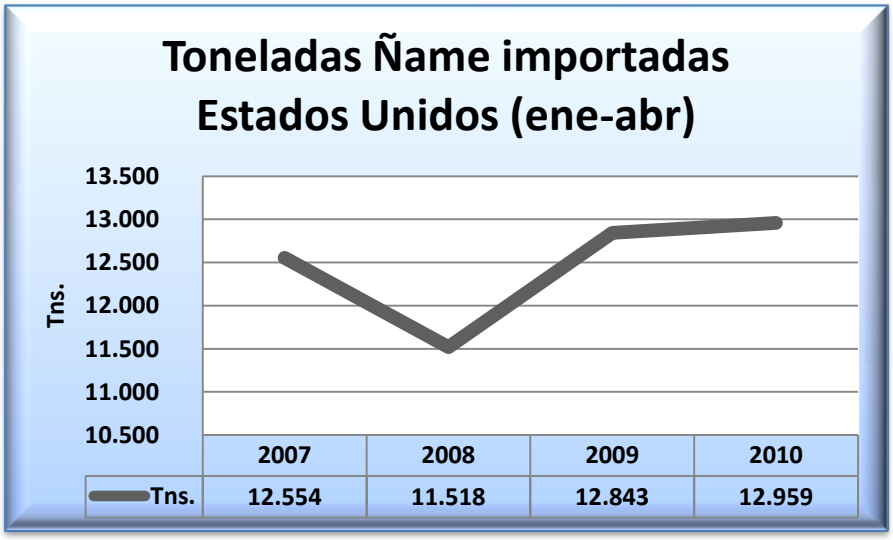
Fuente: Herbaplant (2011)

El ñame se viene utilizando también en la industria farmacéutica y cosmética, debido a que contiene diosgeninas, compuesto que disminuye los procesos antiespasmódicos, aumentando el nivel de estrógenos en la sangre, por lo que se utiliza para el tratamiento de dolores menstruales, menopausia y como regulador menstrual, en casos de cólicos biliares, tratamientos de dolores neurálgicos, bronquitis espástica, tosferina y en los trastornos hepáticos. Igualmente, el compuesto diosgenina, presente en el tubérculo ñame, se utiliza en la síntesis comercial de la cortisona, pregnenolona, esteroides, en la semi-síntesis de progesterona que a su vez se utiliza como principio activo de píldoras anticonceptivas orales combinadas. Medline Plus (2010)

El ñame no solo se utiliza en las industrias alimenticia, cosmética y farmacéutica, debido a su concentración de carbohidratos y baja presencia de grasas, también sirve como ingrediente para la preparación de concentrados animales.

10.6 IMPORTACIÓN DE ÑAME EN ESTADOS UNIDOS

De acuerdo a la oficina de estadísticas agropecuarias de Estados Unidos (National Agricultural Statistics, 2010), las importaciones mensuales de ñame en Estados Unidos para el primer cuatrimestre de los años 2007-2010, dan cuenta que ese país importó para el primer cuatrimestre del último año 12.959 Tns., por un valor de US$12,77 millones.



Fuente: National Agricultural Statistics (2010)

Para los cuatro primeros meses del año 2009, Estados Unidos importó 12.843 Tns. De ñame, lo cual implicó una mayor importación de 1.325 Tns. más que el mismo periodo de 2008 y para 2010, en el mismo periodo, importó 116 Tns más que en 2009, por valor de US$14,14.

Fuente: National Agricultural Statistics (2010)

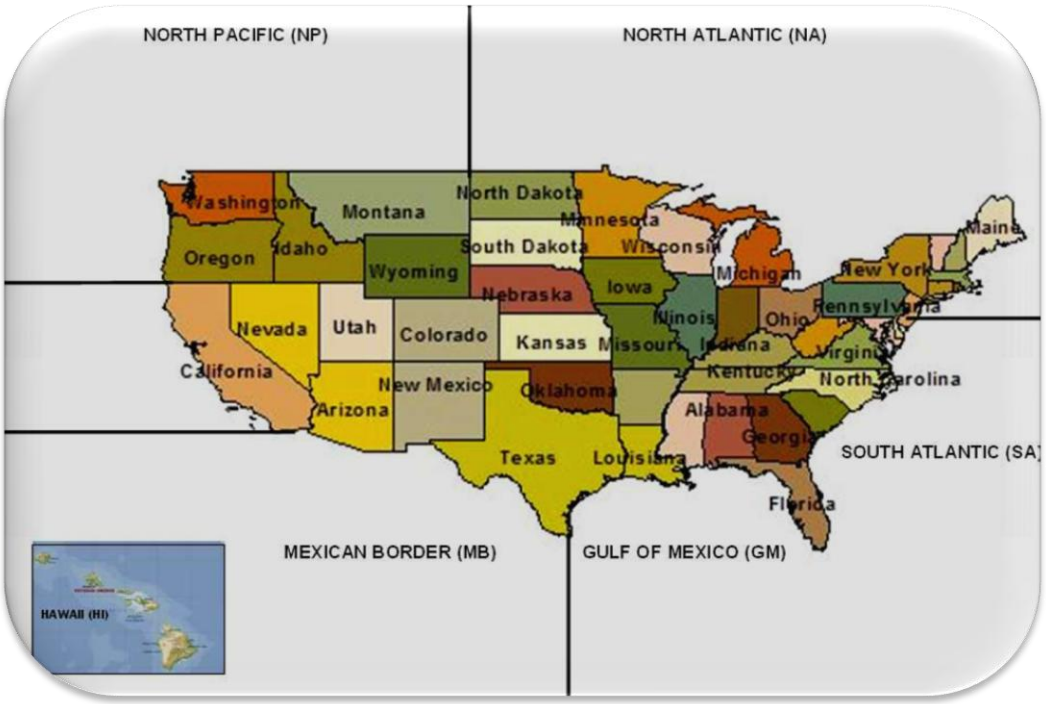
El ñame importado de Estados Unidos para el año 2009 provino principalmente de Costa Rica que participó con el 28,03%, seguido por Jamaica con un 21,14%, correspondiente a 7.093 Tns. por valor de US$15,68 millones, en tercer lugar se ubicó Ghana con el 14.40%, equivalente a 4.831Tns. Por valor de US$4,26 millones y posteriormente Colombia, obteniendo un repunte importante al ubicarse con un 12.46%, enviando 4.180 toneladas, lo cual le representó al país US$3,03 millones para 2009. National Agricultural Statistics (2010)

10.7 ASPECTOS GENERALES ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos de América es uno de los países más grandes del mundo, cuenta con una extensión territorial de 9.826.630 kilómetros cuadrados. Por la extensión de su territorio, Los Estados Unidos continentales se dividen en cuatro franjas horarias: Este, Central, Montaña y Pacífico y dos zonas más: Alaska y Hawái. Su división política da cuenta de cincuenta estados y el Distrito de Columbia, el Estado Libre Asociado de Puerto Rico, el Estado Libre Asociado de las Islas Marianas del Norte, Guam, las Islas Vírgenes y Samoa Americana. El país se extiende desde la costa Atlántica hasta el

Océano Pacífico, cuenta con territorios en el Mar Caribe y en la Polinesia del Océano Pacífico se encuentra Hawái.

Gráfico 5 Mapa Estados Unidos. División puertos Ingreso de mercancías y división política



La República Federal de Estados Unidos se encuentra situada en Norteamérica, limita al Norte con Canadá, al Este con el Océano Atlántico, al Sur con México y al Oeste con el Océano Pacífico. Es una república federal con tradición democrática, basada en la Constitución adoptada en 1789.

La ciudad capital de Estados Unidos es Washington D.C. Este país cuenta con otros grandes centros que sirven como polos de desarrollo e impulso a su economía, entre estos se encuentran: Detroit, Las Vegas, Atlantic City, Los Ángeles, Atlanta, Denver, Sacramento, Orlando, Houston, Milwaukee, San Diego, Santa Mónica, Tampa, Honolulú, Seattle, San Francisco, Phoenix, Miami, Filadelfia, Boston, Cincinnati, Nueva

York, Baltimore, Chicago, Dallas y la capital mundial de la industria cinematográfica Hollywood.

10.8 DEMOGRAFÍA DE ESTADOS UNIDOS

Por lo amplio de su territorio estados Unidos cuenta con una vasta y diversa población, los datos estadísticos dan cuenta que para 2010 el país tenía 308.745.538 habitantes, con una densidad de 33.72 hab/km². La proporción de mujeres sobre el total de la población estadounidense es ligeramente mayor que la de hombres para todos los rangos de edades, de acuerdo a los datos estadísticos del total de la población el 50,8% son mujeres. El país cuenta con una tasa de natalidad de 13,82 bebés por cada 1.000 habitantes, que lo ubica 30% por debajo de la media mundial. Su tasa de crecimiento demográfico es de 0,98%. Gran cantidad de los pobladores no son nativos del país, de hecho, Estados Unidos es el país que cuenta con la mayor cantidad de inmigrantes y colonias latinas. Para el año 2009 1,1 millones de inmigrantes obtuvieron la residencia legal, siendo México el país que más residentes nuevos aportó con un 64% de la población latina.

10.9 INFRAESTRUCTURA

Estados Unidos cuenta con una estructura de transporte desarrollada, lo cual le permite movilizar todo tipo de mercancías, tanto las que llegan como las que salen del país, así como el movimiento de sus habitantes. En Estados Unidos Sólo el 9% de las personas utilizan el transporte público para movilizarse, nivel muy bajo comparado con el 38,8% que sí lo utiliza en Europa. Para el año 2009, Estados Unidos contaba con una amplia red de autopistas interestatales, esta red está compuesta por 226,605 km y 6.465.799 km de autopistas. Cuenta además con 6.430.366 km. de ferrocarril, los cuales transportan tanto carga como pasajeros por todo el país.

Estados Unidos cuenta con 15.095 aeropuertos distribuidos a lo largo del país, de éstos, cuatro de cada diez mueven la mayor cantidad de carga del mundo. Dentro de los principales aeropuertos se encuentran los de John F. Kennedy International en Nueva York, Los Ángeles International, George Bush International en Houston, Memphis International Airport, Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport y Miami International Airport.

Tabla 2 Infraestructura transportes en Estados Unidos

INFRAESTRUCTURA TRANSPORTE	
RED VIAL INTERESTATAL	226.605Km
RED VIAL AUTOPISTAS	6.465.799Km
AEROPUERTOS	15.095 A.
PUERTOS	400 P.
RED FLUVIAL	41.009Km
RED FERREA	6.430.366Km

Fuente: Elaboración propia con datos de Proexport (2010)

Estados Unidos cuenta con 41.009 km de vías fluviales y posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga, éstos se encuentran localizados en los Océanos Pacífico y Atlántico, de manera que tanto las importaciones como las exportaciones pueden llegar por puerto a diferentes zonas del país. Dentro de los puertos que mueven más carga se encuentra en la costa Este: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, New Orleans y Charlestón. Proexport (2010)

10.10 ECONOMIA

Estados Unidos se caracteriza por poseer una economía que ha venido marcando las tendencias en el mercado económico a nivel mundial, representando el 42% del mercado global de bienes de consumo. Su PIB de US$14,4 billones constituye el 24% del Producto Mundial Bruto, siendo el PIB más grande en el mundo para el año 2010.

El mercado de Estados Unidos se compone de más de 300 millones de consumidores con una renta per cápita de casi 47.000 dólares y un gasto en consumo anual por persona de más de 30.000 dólares. Su PIB per cápita nominal se encuentra entre los diez primeros del mundo. El país se encuentra en segundo lugar del índice de competitividad global.

La economía del país ha crecido de manera considerable durante los últimos quince años, especialmente el sector de los servicios, que componen el 69% del PIB y con tendencia a seguir creciendo. Son especialmente relevantes los servicios de distribución, transporte, inmobiliarios, sanitarios y financieros. El crecimiento de estos servicios se encuentra estrechamente ligado con el avance de la tecnología, sector en el cual, este país es la primera potencia a nivel mundial.

Estados Unidos produce petróleo, pero también lo importa, debido a la necesidad que tiene toda su industria y la población en general de combustibles, su población absorbe el 45% de la producción mundial. Estados Unidos es el productor número uno de energía eléctrica y de energía nuclear, también es el primer productor de gas licuado.

La fuerza laboral de Estados Unidos fue para septiembre de 2009 de 154.5 millones de personas, hecho que hace de éste país uno de los más productivos por hora a nivel mundial; de estas personas empleadas, el 81% se desempeña en el sector de servicios, el sector gubernamental es el mayor empleador con 22.5 millones de personas. Toda la productividad y dinámica económica hace que la bolsa de Nueva York sea la más poderosa y grande del mundo. Mincomercio (2010)

10.11 COMERCIO EXTERIOR ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos representa el mercado global más grande e importante, tanto por su población, como por su poder adquisitivo. Estados Unidos es el importador de bienes

más grande a nivel internacional y el tercero en términos de exportaciones. Por su gran capacidad de consumo, las importaciones han venido en orden ascendente, para el año 2000 sus importaciones estuvieron por el orden de 1.218.022.033 miles de millones de dólares (mmd), mientras para el 2008 llegaron a los 2.103.640.711 mmd, lo cual significó un incremento del 72.71% en ocho años.

10.12 COMERCIO EXTERIOR CON COLOMBIA

Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia, las cifras tanto de las exportaciones como de las importaciones se presentan a continuación.

Exportaciones totales a EE.UU

- Enero – julio 2010 9.619 millones de dólares FOB +46,1%
- 2009 12.878 millones de dólares FOB - 8,4%
- 2008 14.052 millones de dólares FOB +35,5%

Exportaciones no tradicionales a EE.UU

- 2008 – 2009 +2,7%
- 2009 3.402 millones de dólares
- 2008 3.311 millones de dólares
- Enero – julio 2010 +24,5%
- 2010 2.294 millones de dólares
- 2009 1.842 millones de dólares

En 2009, 26% de las exportaciones colombianas a EE.UU. correspondieron a productos no tradicionales.

Importaciones colombianas desde EE.UU

- Enero – junio 2010 4.766 millones de dólares FOB +18%
- 2009 9.012 millones de dólares FOB -15%
- 2008 10.740 millones de dólares FOB +19%

Durante 2009, 90% de las importaciones colombianas provenientes de EE.UU. correspondieron a productos no tradicionales.

Superávit a favor de Colombia

- Enero - junio 2010 3.371 millones de dólares FOB
- 2009 3.866 millones de dólares FOB
- 2008 3.312 millones de dólares FOB

Para Colombia durante el año 2009, Estados Unidos representó el 35% del total de los flujos de inversión extranjera en el país. En 2010, Estados Unidos participó con el 40% de la IED no petrolera. Mincomercio (2010)

10.13 LEY 107 – 188 SOBRE BIOTERRORISMO EN ESTADOS UNIDOS

A raíz de los sucesos del 11 de septiembre de 2001, el Congreso estadounidense reforzó el control sobre todo evento que pueda presentar amenaza, dentro de éstos el bioterrorismo que incluye el aprovisionamiento de alimentos, mediante la adopción de la Ley denominada en Ingles "Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act", referida como la Ley sobre Bioterrorismo.

Los contenidos de esta Ley tienen un impacto directo sobre las operaciones de todas aquellas empresas que exporten productos alimenticios a los Estados Unidos,

incluyendo productos de alimentación humana y animal regulados por la Administración para los Alimentos y los Medicamentos (FDA), los suplementos de dieta, las leches maternizadas, las bebidas (incluidas las alcohólicas y agua embotellada), los aditivos alimenticios, las frutas y los vegetales, pescado y productos del mar, productos lácteos, alimentos enlatados, productos agrícolas para ser utilizados como alimentos o componentes de alimentos, confites y repostería, entre otros.
La información en relación con este tema se actualiza de forma periódica en: http://www.fda.gov/oc/bioterrorism/bioact.html.

10.14 REQUISITOS PARA EL INGRESO DEL ÑAME A ESTADOS UNIDOS

Para efectos de las importaciones de ñame en Estados Unidos existe una estandarización que en Colombia se encuentra diferenciada en los siguientes conceptos

- Vegetales: las plantas vivas y las partes vivas de plantas, las cuales comprenden: frutos, hortalizas, tubérculos, bulbos, rizomas, flores cortadas, ramas con follaje, árboles con follaje, cultivos de tejidos vegetales y semillas para la plantación.
- Productos vegetales: son aquellos productos de origen vegetal no transformados o que hayan sido sometidos a una preparación simple.

El ñame es considerado para efectos de importación a Estados Unidos como un vegetal.

Las entidades reguladoras en cuanto a medio ambiente son El Servicio de Inspección de Salud Animal y Sanidad Vegetal, APHIS (Animal and Plant Health Inspection Service), del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), que se encarga de autorizar la importación de algunas frutas y vegetales provenientes de otros países, otorgando un permiso de importación, igualmente se encuentra la Administración para la Protección Ambiental (EPA) y la Administración de Seguridad y

Salud Ocupacional (OSHA). Los gobiernos estatales y locales se reservan generalmente el derecho a imponer disposiciones reglamentarias más estrictas. EPA: Las normas de medición de la EPA son de reconocimiento internacional, las normas en Estados Unidos tienen un criterio de riesgo/beneficio, mientras que las normas de otros países se basan en un criterio de riesgo/salud. USDA (2011)

Algunas de estas regulaciones, adicionales a las establecidas por la aduana de los Estados Unidos, consisten en prohibir y/o limitar la entrada de productos, establecer puertos específicos para el ingreso de mercancías y aplicar normas sobre marcado y etiquetado. Esto aplica a todo tipo de importaciones, incluyendo las hechas por tráfico postal (correo electrónico). Las restricciones pueden aparecer en cualquier etapa, por lo cual el departamento de agricultura de Estados Unidos sugiere antes de comenzar con el proceso por primera vez ingresar a la web site: http://ecfr.gpoaccess.gov, para verificar si el producto agrícola especifico tiene alguna restricción y también a la dirección web http://manuals.cphst.org. USDA (2011)

El departamento de agricultura también cuenta con un manual que reglamenta la importación de frutas y vegetales, donde se describen los métodos y procedimientos que siguen las autoridades estadounidenses para permitir el ingreso de estos productos; presenta una lista de frutas y hortalizas cuyo ingreso ha sido aprobado por la USDA y su manejo, así como la lista de productos por países. Para obtener el manual se puede acceder a la siguiente dirección:

- Regulating the Importation of Fresh Fruits and Vegetables
  The complete Fruits and Vegetables Manual
  http://www.aphis.usda.gov/ppq/manuals/pdf_files/FV_Chapters.htm

La FDA (Federal Food, Drug, and Cosmetic Act), entidad encargada de la regulación de las importaciones de alimentos, drogas y productos cosméticos prohíbe la importación de artículos que presenten algún tipo de adulteración (tanto del producto como de su empaque o embalaje) o que presenten algún tipo de condiciones antihigiénicas. Estos productos están sujetos a inspección en el momento de su entrada. USDA (2011)

Para la importación de frutas o vegetales frescos, aplican las regulaciones fitosanitarias, lo cual significa que los productos deben ser certificados en los países de origen y presentar el documento donde se certifica que el producto salió del país exportador en condiciones saludables, libre de insectos o enfermedades, para ello en Colombia las comercializadoras o distribuidoras de los productos vegetales deben contar con el registro del ICA. Proexport recomienda a los exportadores de vegetales o productos de origen agrícola frescos tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Garantizar que lo productos sean inocuos.
- Conocer sistemas y procedimientos que permitan asegurar su rastreabilidad.
- Asegurar que los productos estén libres de organismos nocivos para la salud vegetal.
- Asegurar que los productos cumplan con los límites máximos de residuos químicos presentes en los alimentos. Para ello el ICA dispone de una cartilla en la cual se puede verificar esta información
- Asegurar que los embalajes de madera cumplan con la normativa NIMF No. 15.
- Cumplir con los requisitos sobre productos orgánicos, en caso de querer vender sus productos bajo está denominación.

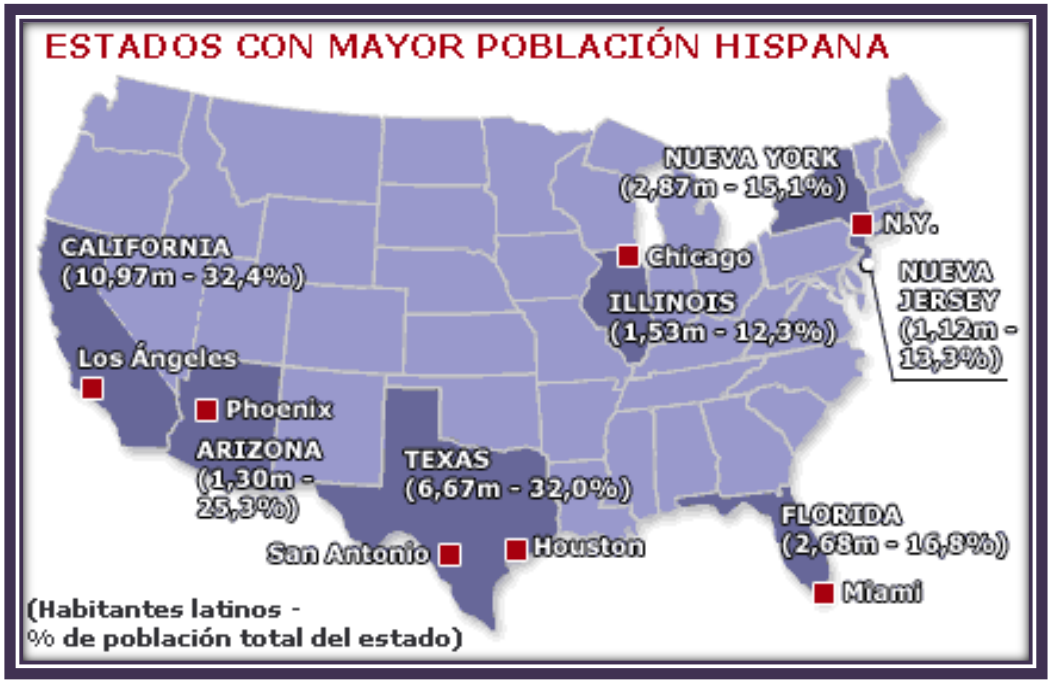
Para la importación de productos de origen vegetal, es compromiso del importador en el país destino asegurar el cumplimiento de los requerimientos establecidos por la USDA, la cual se encuentra en concordancia con el codex alimentario a nivel internacional. Estos alimentos pueden ser sometidos además a controles de acuerdo con un plan que tiene en cuenta riesgos potenciales. Tales controles pueden tener lugar de acuerdo con

las leyes nacionales de los diferentes Estados a nivel nacional en todo el territorio de Estados Unidos.

10.15 SEGMENTACION DE MERCADO

La segmentación del mercado del ñame como producto étnico abarca una amplia población, comprendida por países en los cuales este producto forma parte de su alimentación. En América, el ñame es producto de consumo importante en todos los países ubicados en la franja tropical, principalmente en Brasil, Ecuador, Costa Rica, República Dominicana, Jamaica, Colombia, Haití, Venezuela y Antillas. De estos países el mayor exportador es Brasil, seguido por Jamaica, Costa Rica y Colombia. El mayor comprador del ñame es Estados Unidos, a quienes se dirigen la mayor parte del las exportaciones de estos países en un 89%, seguido por el mercado chino con 5%, otros países tienen menor participación en las importaciones. Universidad Nacional (2010)

Gráfico 6 Ubicación de mayores colonias latinas en E.U.

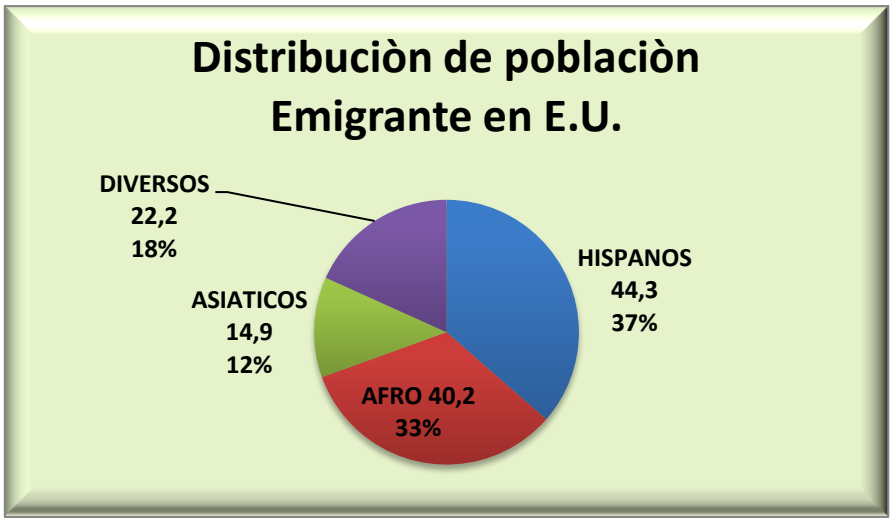


Fuente: U.S. Census Bureau (2010)

La población latina se concentra en la parte sur de Estados Unidos, debido a su relativamente fácil acceso por las fronteras, desplazándose posteriormente a núcleos de población ubicados en Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Washington, Baltimore, San Francisco, Philadelphia, Boston, Detroit, Nueva Jersey, Dallas, Houston, Miami y La Florida, principalmente. California tenía la mayor población hispana a julio de 2006 con 13.1 millones, seguida por Texas con 8.4 millones y Florida en tercer lugar con 3.6 millones, en Nuevo México, los hispanos conforman un 54% del total de la población. Census Bureau (2010).

De acuerdo a estadísticas de 2007 publicadas en el último censo de inmigrantes, los de habla hispana, provenientes de Sur América y Centro América son el mayor grupo inmigrante, con 44.3 millones a julio de 2006, lo que significa que para ese año eran el 14.5% de la población total, siendo también el grupo inmigrante de mayor crecimiento a una tasa de 4.5% anual. Las personas de raza negra fueron el segundo grupo minoritario, con un total de 40.2 millones en 2006, seguidas por los de raza asiática con 14.9 millones. Census Bureau (2010)

Gráfico 7 Distribución de inmigrantes en E.U.



Fuente: Elaboración propia con datos de la oficina de censos de E.U. Census Bureau (2010)

Para el año 2008, los inmigrantes de habla hispana asentados de manera legal representaron el 15,5% de la población de los Estados Unidos. El país recepta una gran cantidad de inmigrantes de manera ilegal, para el año 2009, la oficina de censo del país estimó que en 2009 había 11.1 millones de personas sin documentos en Estados Unidos. Los inmigrantes que se establecen en E.U., trabajan en el país, en la mayoría de los casos conservan sus costumbres, su gastronomía, música, moda, valores morales, religión, lengua y cultura en general.

De acuerdo a estadísticas y proyecciones de la oficina de censos de E.U., de continuar el mismo ritmo de crecimiento, se calcula que para el año 2050, los latinos emigrantes serán 102.6 millones de personas, lo que equivaldrá al 24% del total de población del país. Census Bureau (2010)

Los inmigrantes hispanos susceptibles de consumir el producto dado que forma parte de su alimentación, de acuerdo a estadísticas de 2008 en Estados Unidos son:

Tabla 3 Población susceptible de consumir ñame en Estados Unidos

Mexicanos	**30.746.000**
Puertoriqueños	**4.151.000**
Cubanos	**1.631.000**
Salvadoreños	**1.560.000**
Dominicanos	**1.334.000**
Guatemaltecos	**986.000**
Colombianos	**882.000**
Hondureños	**608.000**
Ecuatorianos	**591.000**
Peruanos	**519.000**
Jamaiquinos	**489.000**

Fuente: American Community Survey (2008)

La población colombiana, se concentra principalmente en la zona sur del país (46.8%), y allí se asientan en su mayoría en Florida el 37.9%, en Texas el 31.3%, Nueva York concentra el 16.1% de colombianos y Nueva Jersey cuenta con 12.9%. American Community Survey (2008)

La población caribeña y latina mencionada supone el 14.39% de la población total de Estados Unidos para el año 2008, cuando Estados Unidos contaba con 303.824.646Hb. Para las anteriores cifras es importante tener en cuenta que los inmigrantes Mexicanos no son consumidores habituales de ñame; por lo tanto, excluyendo esta población la cifra tentativa de latinos consumidores habituales de ñame y tubérculos en general seria de 12.751.000Hb para el año 2008, para todo el territorio de Estados Unidos, sin embargo es necesario tener en cuenta que PDM busca ingresar el ñame en primer lugar a Florida por el puerto de Miami, lo cual para efectos de cálculos, de acuerdo a la oficina de censo de Estados Unidos: U.S. (Census Bureau 2005) significó un 16.9% de latinos equivalentes a 2.200.000hb. Aprox. Lo anterior sin tener en cuenta la población nativa de Estados Unidos, ni los inmigrantes asiáticos y africanos, consumidores habituales de ñame.

Las características de consumo para los inmigrantes de países tropicales en Estados Unidos, indican que ellos son asiduos comensales de comidas típicas, por ello es fácil encontrar dentro de las colonias, restaurantes donde se ofrecen este tipo de comidas, además, es posible encontrar estos productos en los stocks de los supermercados.

De acuerdo a CCI (2004), los grupos étnicos destinaban para el año 2000 US$ 370 per cápita mensual en este tipo de alimentos. En el mercado de Estados Unidos, el ñame comparte esta fracción del mercado con otras tuberosas demandadas también por dichas etnias, tales como malanga, batata y yuca. Corporación Colombia Internacional. (2004)

Los grupos étnicos no son los únicos consumidores de este tipo de productos, ello de acuerdo a las importaciones de Estados Unidos de ñame que aumentaron en los últimos cinco años a una tasa del 4% promedio anual, lo cual indica una clara tendencia al aumento de consumo en los estadounidenses.

Debido a las tendencias de mayor consumo de productos sanos, en Estados Unidos, el volumen de ingesta de frutas, verduras y tubérculos se incrementó en un 2,5% en el período 2004-2008, alcanzando un total de 356 millones de toneladas en 2008. De continuar la tendencia, se espera que para 2013, el consumo se incremente a 386 millones de toneladas, de igual manera, se pronostica que este mercado generará 207 mil millones de dólares, incrementándose en un 25% con respecto a 2008. Centro de Información e Inteligencia Comercial. CICO (2009)

El estudio del Centro de Información de Inteligencia Comercial CICO (2009), revela que en todos los segmentos de edad el gasto en frutas y en hortalizas es similar, excepto en el caso de las personas mayores de 65 años, quienes consumen más frutas que hortalizas.

El estudio del CICO, también indica que la población hispana y asiática compra mayor cantidad en promedio de frutas y hortalizas que la población anglosajona (blanca y negra), lo anterior debido a factores como el gusto por la preparación de comidas, añoranza de su tierra natal, reuniones y encuentros por grupos, se indicó que el 53% de los hogares hispanos preparan sus alimentos en casa; el 83% prefiere platos tradicionales para ocasiones especiales y, en promedio, el 71% realiza sus compras en las tradicionales cadenas de supermercados. Centro de Información de Inteligencia Comercial CICO (2009)

10.16 ANALISIS DE PRECIOS ÑAME EN ESTADOS UNIDOS

De acuerdo a la oficina de Servicio Agrícola (Agricultural Service, AMS) de Estados Unidos, en ese país, Colombia ha venido aumentando su participación en las importaciones totales de ñame, llegando a ocupar un 13% de las importaciones totales de ñame para 2009. El precio promedio del ñame colombiano es superior hasta en un 40% con respecto al ñame Costarricense, cuyo precio promedio para 2010 fue de US$20/caja 40 lbs. Para el mayorista y de US$15,48/caja 40 lbs. Para el Bróker, ambos en Miami. El ñame procedente de Jamaica fue el que registró mayor precio para 2010.
En Colombia, el principal exportador de ñame es Asomuprosan, asociación que agrupa a 207 familias campesinas de la región de Sucre y Bolívar, C.I Tropical y C.I. Colboy Ltda.

El ñame alcanza en el mercado mayorista de Miami cotizaciones hasta cuatro veces más altas que las registradas en las centrales de Colombia, oscilando U$2,5 dólares por Kg. El precio del ñame en Estados Unidos, también varía de acuerdo a la oferta y demanda, sin embargo el de origen colombiano es menos volátil que el de otros orígenes, con un coeficiente de variación respecto al promedio del 17% en el mercado de Miami. Agricutural Service, AMS (2010)

En la siguiente tabla se muestra el comportamiento de los precios del ñame en los principales mercados de Estados Unidos.

Tabla 4 Precio promedio anual ñame Estados Unidos

MERCADO	PRECIO PROM. 2010
BALTIMORE	24
DALLAS	24
LOS ANGELES	27
DETROIT	31
MIAMI	32
BOSTON	33
NUEVA YORK	34
PHILADELPHIA	35
ATLANTA	42
CHICAGO	46

Promedio mes U$/caja. Caja x 40 lbs.

Fuente: National Agricultural Statistics Service. NASS (2011)

El comportamiento de los precios del ñame no es estándar, por lo general durante los meses de enero a abril es cuando presenta sus menores precios, sin embargo hacia el mes de mayo empiezan a remontar el valor llegando entre los meses de agosto y septiembre a su precio más alto.

10.17 EL MERCADEO

La compañía debe presentar una buena organización desde el primer contacto, por ello, es muy importante la información inicial que se presente a los compradores, se deben dejar claros todos los aspectos que conciernen a la compañía, incluyendo por supuesto la descripción del producto y de la propia organización, para ello se puede recurrir a la página web, que se constituye en una herramienta que llega a todas partes, también entregar muestras del producto y poseer un dominio total de los productos que desea vender: su estructura de costos y producción, con precios definidos, los atributos, la calidad y su presentación. Otra herramienta indispensable y valiosa es el catálogo que incluya fotografías y esté escrito para este caso en inglés, en el momento de elaborar el

brochure de la compañía se debe tener en cuenta que este comunique de manera clara, precisa y sencilla los siguientes aspectos Proexport (2008).

- *Compañía*: Donde informe las actividades de la empresa, una breve reseña histórica, su dirección URL y los datos de contacto para proveer información adicional, como números de teléfono, fax, correo electrónico, nombre y cargo de la persona a contactar.
- *Producto:* Debe contener las fotos del producto con una descripción de modo de consumo, características, presentación, sabor y cualidades. La presentación del brochure debe ser excelente, es decir, con buena impresión y de buena calidad,
- *Precios:* Esta lista debe ser muy concreta y debe contener los precios de cada uno de los productos descritos en el catálogo en dólares americanos.
- Para la exportación del producto, el puerto de salida es Cartagena (Colombia) y su destino final es el puerto de Everglades (Florida), donde el producto será recibido y distribuido por un bróker.

10.18 CLIENTE

PDM, para incursionar su producto en el mercado de los Estados Unidos busco el apoyo de un bróker considerando que son las personas encargadas de actuar como intermediarios entre los vendedores y compradores, con el fin de posibilitar el acercamiento de las partes y conciliar, una fácil y buena negociación.

Con base en esto, el Bróker contacta a los exportadores colombianos para este caso y le informan que demanda hay y cuál es el potencial cliente y forma de pago. Si es favorable el negocio, se realiza un compromiso con el bróker y se establece la comisión sobre el valor facturado que puede ser entre el 1.5% y 3%.

De igual manera, el Bróker realiza un seguimiento al momento de la llegada del producto para evitar posibles inconvenientes en torno a la calidad y peso. Una vez se

concreta toda la entrega se le cancela al bróker el valor de su comisión la cual por lo general se cancela en dos pagos.

Para lograr la exportación PDM logro iniciar una negoción con el señor Denis V. Hernández, 1862-823-2583 de la empresa TICO STAR SOLUTIONS, quien se encuentra altamente interesado en apoyar esta negociación, aceptando el producto que se le está ofreciendo. El señor Hernández está en contacto directo con todos los potenciales compradores, que venden o distribuyen a las grandes superficies o a pequeños negocios.

11. PLAN EXPORTADOR

En el país hay empresas especializadas en la gestión logística, tales como los Operadores o los Agentes de Carga Logísticos Internacionales. En Colombia se exige la contratación de un agente aduanal autorizado, denominado anteriormente como una SIA, para gestionar las exportaciones superiores a USD$10.000.

A partir de que las compañías o personas naturales decidan exportar sus productos o servicios, el primer paso a seguir es la identificación correcta de su producto a fin de clasificarlos de acuerdo a su posición arancelaria. El segundo paso es obtener el Registro Nacional de Exportadores, además de ser un requisito necesario, otorga beneficios tributarios. Esta inscripción como exportador se realiza ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo con la Forma o formato 001, establecida por la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Industria y Turismo.
Para realizar la Inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios así como la renovación o modificación de este, se puede utilizar la página Web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, www.mincomercio.gov.co , este

registro tiene una vigencia de un año al término del cual el exportador debe renovar su inscripción.

Para exportar es importante tener en cuenta los siguientes aspectos

Gráfico 2 Principales Pasos Plan Exportador

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Proexport

Los beneficios para los exportadores incluyen:

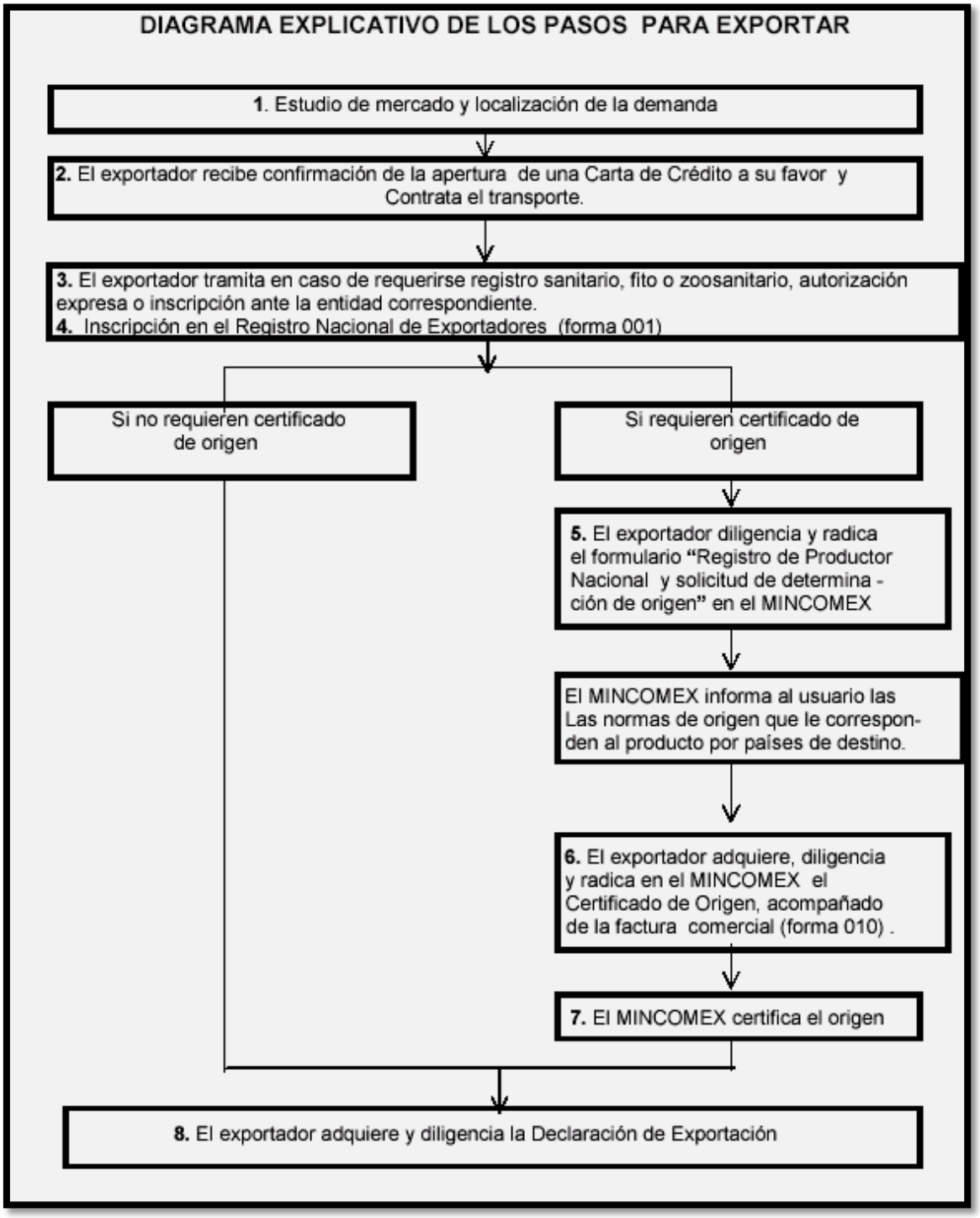
- La no-aplicación de la retención en la fuente para los ingresos provenientes de exportaciones.
- La exención del IVA para los servicios prestados en el país en desarrollo de un contrato de exportación de servicios demostrado en la forma que señala el decreto (2681), y que se utilicen exclusivamente en el exterior por empresas sin negocios o actividades en Colombia.

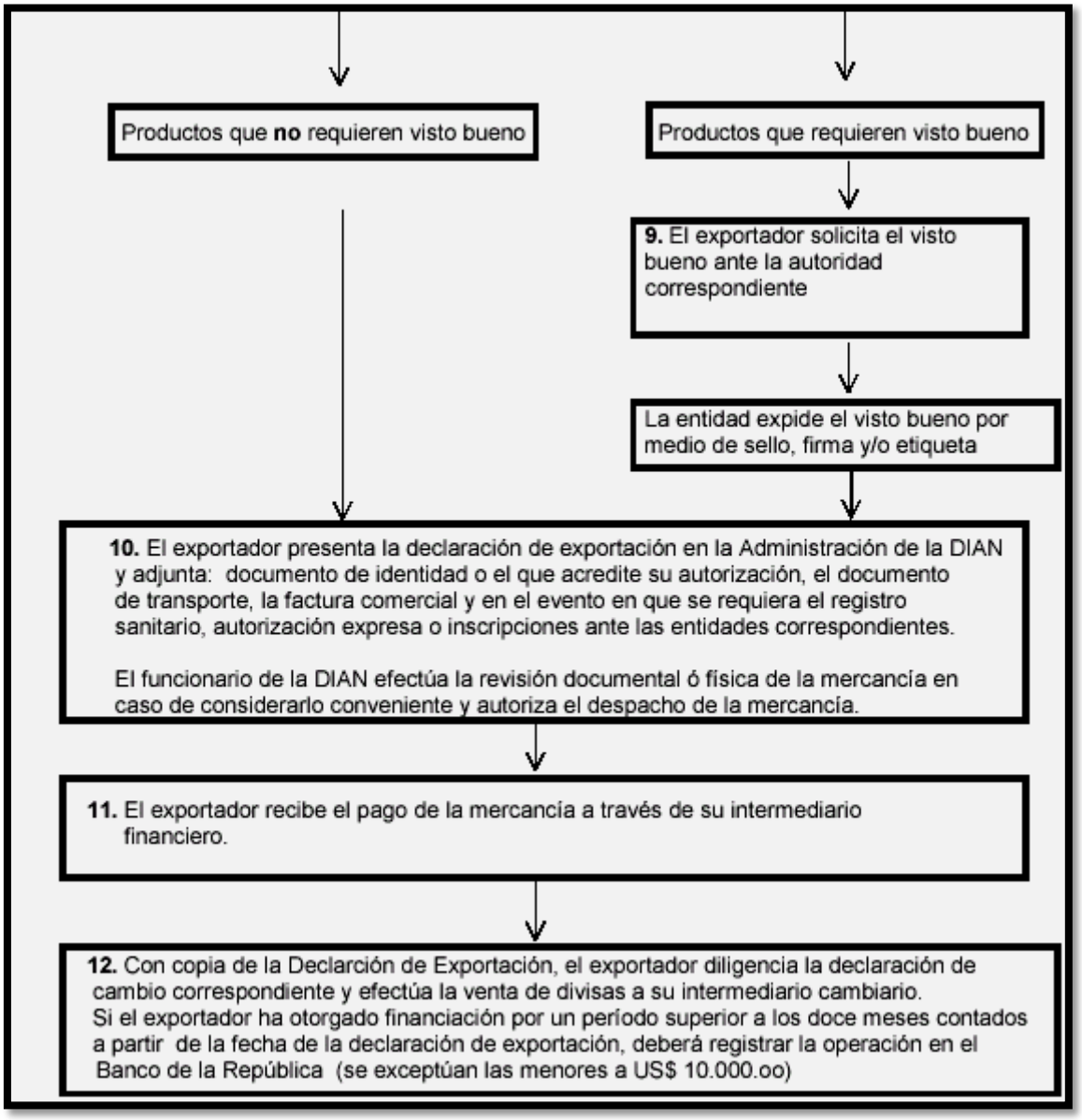
- Las exportaciones no tradicionales están exentas de gravámenes arancelarios a la exportación.
- Zonas Francas Industriales y Comerciales.
- La aprobación de Sistemas Especiales de Importación-Exportación. (Plan Vallejo).
- La utilización de Programas Aduaneros Especiales y de regímenes para usuarios altamente exportadores.
- La solicitud de determinación de Certificados de Origen para productos de exportación. Para el ñame es requisito indispensable, a fin de entrar a Estados Unidos como vegetal exótico proveniente de Nación más favorecida (favored nation).
- Acceder a los servicios prestados por las entidades de Comercio Exterior, entre estas Proexport.
- El otorgamiento de crédito Bancoldex.

La solicitud de certificados de origen se puede efectuar a través del portal VUCE en la web site: www.vuce.gov.co o en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

A continuación se relacionan los trámites necesarios para llevar a cabo la exportación desde Colombia.

Tabla 5. Pasos y Trámites para exportar desde Colombia





Fuente: Proexport (2008)

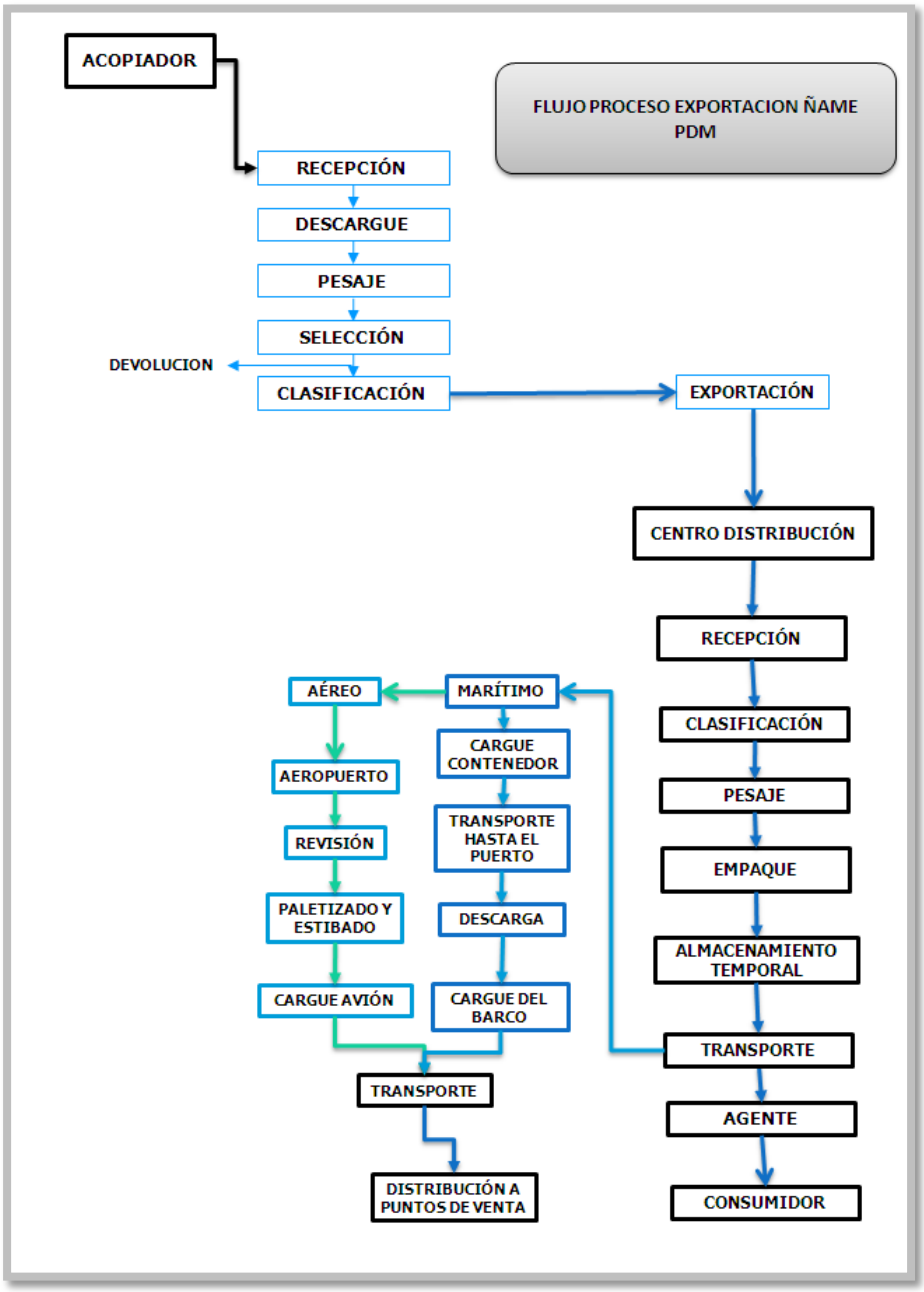
Por tratarse de un producto agrícola exótico proveniente de un país denominado nación más favorecida, Estados Unidos brinda una amplia admisibilidad a partir del cumplimiento de las normas de calidad. El certificado fitosanitario que expide el Instituto Colombiano Agropecuario –ICA- para la exportación, es el único requisito para admitir el producto en el mercado de destino. El ñame puede ingresar por cualquier puerto de

Estados Unidos, a diferencia de otros productos como los textiles, a los cuales se les asigna puertos únicos de entrada.

12. LOGÍSTICA

Para la exportación del ñame, la compañía PDM adquiere el producto en fresco directamente del productor en la mayoría de los casos o del acopiador, quién a su vez recibe el producto de cosecha de varios agricultores y lo transporta para hacer entrega en la bodega de PDM, de acuerdo a los términos de calidad y recepción pactados. La compañía realiza el proceso de re-clasificación, selección, empaque y embalaje para el envío al mercado externo, de existir posibles excedentes o producto no apto, la compañía PDM puede devolver esos excedentes o bien participar en el mercado local a través de los minoristas. A continuación se presenta el flujo del ñame desde el acopiador hasta la bodega.

Gráfico 3 Flujo proceso de ñame del acopiador a consumidor



Fuente: Elaboración propia

A partir de la compra del ñame, el producto es recibido en las instalaciones de PDM, se hace una clasificación donde se evalúa cada lote de producto por observación, se llevan registros de calidad, fecha de recibo y cantidad para cada uno de los lotes. Todos los

lotes de ñame recibidos en la bodega de PDM, deben haber pasado por el tratamiento fungicida que consiste en el lavado de los tubérculos e inmersión en una solución de 0.05% de Thaibendazole por 15 a 30 segundos. Este último es requisito establecido para la comercialización del ñame de alta calidad en Colombia y fuera del país.

Después del lavado y del tratamiento fungicida, el producto reposa en área bien ventilada lo que permite el secado del tubérculo, por norma, los ñames mojados o húmedos no pueden ser manipulados, a fin de evitar magulladuras del producto.
Posterior al secado total, estos se dejan en reposo bajo condiciones ambientales por tres a seis días para su cura. Ningún Ñame que no haya pasado por este proceso de cura puede ser comercializado por PDM.

Posterior a este proceso, el ñame que ha cumplido con estas condiciones se clasifica, se desprende todo tipo de suciedad que haya podido quedar en los tubérculos, de igual manera se desprenden los restos de raíces fibrosas que puedan haber quedado.
Se realizan el pesaje y las mediciones físicas utilizando balanza de precisión en gramos para establecer el calibre de los ñames de acuerdo a las siguientes especificaciones.

CALIBRE	PESO EN GRAMOS
A	500 A 1150
B	1151 A 1800
C	1801 A 2500

Se clasifican de acuerdo a la norma técnica 1269, dividiéndolo en tres categorías: extra, primera y segunda, a partir de las siguientes consideraciones

CATEGORÍA	CARACTERÍSTICAS	TOLERANCIA
1	Se permite la presencia de daños fisiológicos, siempre que no sobrepasen el 5% por peso por unidad de empaque.	10% en peso de la totalidad de la porción, que no cumpla los requisitos de esta categoría.
	Es admisible el ñame con indicios de pudrición, con tal que no superen el 2% por peso por unidad de empaque.	
	El límite para los daños mecánicos es de 5% por peso, por	

	unidad de empaque.	
2	Se permite la presencia de daños fisiológicos, siempre que no sobrepasen el 10% por peso por unidad de empaque.	20% en peso de la totalidad de la porción, que no cumplan los requisitos de esta categoría.
	Es admisible el ñame con indicio de pudrición, con tal que no superen el 5% por peso por unidad de empaque.	
	El límite para los daños mecánicos es del 10% por peso por unidad de empaque.	
Para los daños o defectos no contemplados en esta clasificación no se admite ninguna tolerancia.		
El ñame que no cumpla con los requisitos de estos grados se considera no clasificado.		

Después de la limpieza, calibración y clasificación se procede al empaque de los ñames, atendiendo a los requisitos que para su distribución tiene la compañía. A continuación se describen:

- El grado de desarrollo del ñame debe permitir el transporte y la manipulación, de manera que llegue satisfactoriamente al lugar de destino.
- Deben estar enteros, con la forma característica de la variedad.
- Su aspecto debe ser fresco y de consistencia firme, sanos, libres de ataques de insectos o enfermedades.
- Deben estar limpios, exentos de olores y materias extrañas visibles.
- No deben presentar ramificaciones, heridas, cortaduras o nódulos.
- La pulpa debe tener el color característico de la variedad; libre de manchas que indiquen comienzo de pudrición.

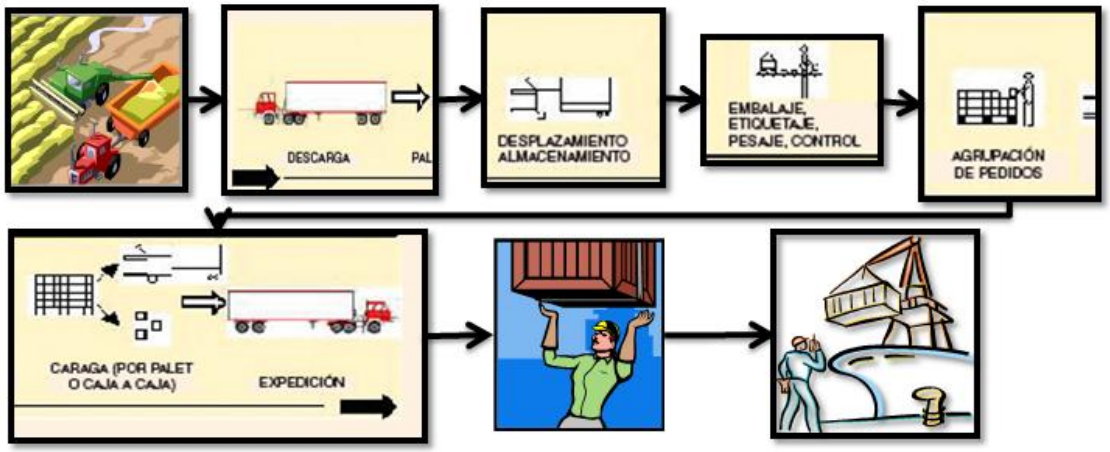
CONDICIONES ÒPTIMAS DE ALMACENAMIENTO							
TEMPERATURA		HUMEDAD RELATIVA	MÀXIMA TEMPERATURA CONGELACIÒN PARA CONSERVAR*		PRODUCCION DE ETILENO	SUSCEPTIBILIDAD AL ETILENO	VIDA MÀXIMA
ºC	°F	%	ºC	°F			Meses
13	59	70-80	-1.1	30	Muy baja	baja	6-8
• El ñame no requiere refrigeración, debe mantenerse en lugar fresco y seco							

Fuente: The Packer, 2000 produce services sourcebook, Vol. CVI, No 55, USA.

12.1 TRANSPORTE

El ñame es recolectado en las fincas productoras, allí es clasificado, se transporta hacia la compañía acopiadora en camionetas utilitarias cabinadas.

Gráfico 4 Flujo Transporte Ñame



Fuente: Elaboración propia

El ñame es descargado en el sitio de acopio. Se siguen los procesos de control, pesado, etiquetado y embalado. Para el transporte, PDM utiliza los servicios de compañías de transporte de carga especializadas en alimentos. El producto es trasladado al puerto.

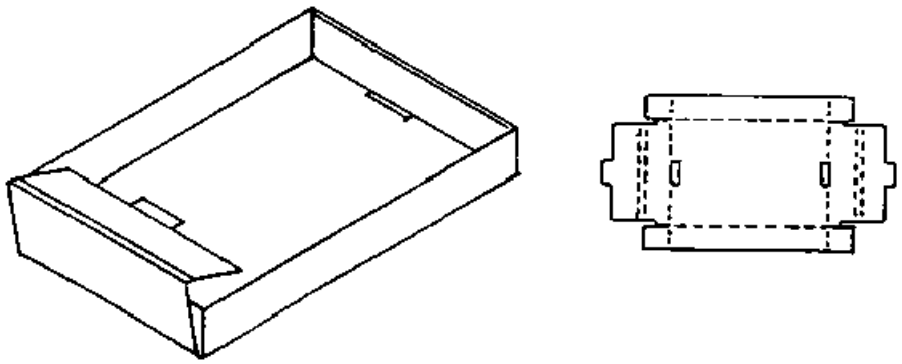
12.2 EMPAQUE Y EMBALAJE

Las funciones de embalaje y empaque del producto deben garantizar las propiedades e integridad del ñame y cumplir con los estándares establecidos a nivel internacional.

En PDM, a partir del recibo y control de calidad, se procede al empaque, para lo cual se tienen en cuenta los siguientes aspectos

- Antes del empaque y después de éste, el ñame debe permanecer en sitios con suficiente ventilación
- Los ñames frescos deben ser empacados de tal manera que el producto permanezca convenientemente protegido. Se utilizan mallas de espuma plástica para el empaque unitario de cada uno de los ñames, este empaque sirve para amortiguar de posibles golpes o movimientos bruscos durante el viaje, se adaptan fácilmente al tamaño y forma y cumplen la función de aislante térmico.
- El cartón utilizado para empacar el producto debe ser nuevo, limpio y de buena calidad para evitar cualquier daño externo o interno al producto.
- El uso de materiales utilizados para la impresión de los empaques deben ser con tintes, pegantes o colas no tóxicas.
- Las cajas deformes o mal impresas se eliminan.
- El contenido de cada empaque debe ser homogéneo en cuanto a origen, variedad, categoría, color y calibre.
- El material de empaque debe permanecer sobre tarimas, nunca en el piso.
- No se debe sobre manipular, ni golpear el producto.
- El ñame debe permanecer en un sitio absolutamente seco.

El ñame para exportación se empaca en cajas de cartón corrugado doble línea a fin de asegurar la protección de su contenido durante su transporte y almacenamiento, permite además la identificación del producto y se ajusta a las normas internacionales, la caja de cartón debe estar correctamente adecuada para verduras y frutas, con tapa self locking –auto-ajuste-, orificios para ventilación y diseño estándar.



Las dimensiones de las cajas estandarizadas son

* 20.0 X 51.0 X 34.0 cm. (7.9" X 20.0" X 13.4")
* 29.5 X 44.0 X 29.5 cm. (11.6" X 17.3" X 11.6")

Las cajas deben soportar esfuerzos a la rotura de entre 19.33 kg/cm2 (275 lb/plg2) y 21.09 kg/cm2 (300 lb/plg2).

ASPECTOS RELEVANTES CAJAS EMPAQUE		
CONTENCIÒN	**PROTECCION**	**INFORMACION**
Capacidad adecuada al producto	Tener estabilidad	Etiquetada, nombre del producto, número guía o embarque, destino y unidades
De fácil manejo	Resistir el apilado sin deformarse	Nombre de la marca
Diseño estándar de acuerdo a normativa	Buena ventilación	Indicar convención internacional frágil
Fácil de paletizar	El cartón debe ser corrugado para mayor protección	País de origen
Empaques limpios y en perfecto estado	Debe tener cubierta adecuada al producto y estándar	Especificaciones de manipulación situadas en la esquina superior izquierda de los embalajes

Después de empacado el ñame, es dispuesto en palets –estantes- en el área de almacenamiento, listo para ser despachado.

12.3 ETIQUETADO

Dentro de los principales requisitos para el ingreso del ñame a Estados Unidos, El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos requiere que el país en el que se produjo o manufacturó el producto se encuentre claramente señalado con “Lugar de Origen”. Esta declaración se puede localizar en cualquier lado excepto en la base del embalaje y del envase. La información debe estar en el idioma del país de origen y del país destino (inglés).

Igualmente para los productos alimenticios el Código General de los EE.UU, requiere que éstos estén identificados con su nombre común o usual descrito en el lado o cara principal del embalaje y también en la etiqueta del producto. Stat (2009).

De acuerdo al Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos, el siguiente es el listado de requisitos que se deben tener en cuenta en las etiquetas:

- La denominación del producto debe estar localizada en el tercio superior del embalaje, aparecer en forma visible y de manera sobresaliente en comparación a la otra información. Para lo anterior se dispone que el tamaño mínimo permitido es 1/16 de pulgada que equivale a 2.1 mm.
- Es necesario también que el nombre y dirección del importador o la Compañía responsable del producto en los Estados Unidos junto con el Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos se encuentren especificados en la etiqueta.
- Se debe encontrar en la etiqueta el nombre y la dirección del productor, empacador o distribuidor.
- La declaración debe incluir la dirección, ciudad, país y código postal. En el caso de una corporación el nombre real debe ser utilizado con las abreviaciones permitidas.

- Con respecto al idioma, El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos exige que todos los elementos aparezcan correctamente declarados en inglés y en el segundo idioma en este caso español.
- El código de barras aceptado en los Estados Unidos es el Universal Product Code (UPC). Es importante destacar que el propósito del código de barras es único y exclusivamente comercial para control de inventarios. El gobierno no interviene en aspectos comerciales de este tipo.
- El propósito de esta información es tener un contacto presente para cualquier información adicional, comentario o problema con el producto en cuestión.

Para mayor información acerca de los estándares establecidos por productos se puede visitar la web site: http://www.nssn.org

13. LIQUIDACIÓN DE LA EXPORTACIÓN

A continuación se describe la liquidación de la exportación bajo dos condiciones de negociación:

1. CIF Miami
2. FOB Cartagena

Dado que la negociación no se ha llegado a un acuerdo definitivo.

NOMBRE DEL PRODUCTO	Ñame diamante	Unidad
Peso	25000	Kilos
Contenido de Cada Caja	20	Kilos
Total Cajas	1250	Cajas
Toneladas	25	Tonelada
TRM	1810	Pesos

COSTO DEL PRODUCTO	CANTIDAD (KILO)	TOTAL ($)	TOTAL (US$)
Ñame Diamante	1.000	25.000.000	13.812
Empaque para exportación	0	0	0
Papel para exportación	0	0	0
Cera de recubrimiento	0	0	0
Etiqueta para exportación	800	1.000.000	552
Total EXW bodega de PDM	1.800	26.000.000	14.365

COSTO TRANSPORTE Y SEGURO	CANTIDAD (KILO)	TOTAL ($)	TOTAL (US$)
Transporte puerto de embarque	25	3.000.000	1.657
Seguros	1%	30.000	17
Total costo de transporte y seguro		3.030.000	1.674

COSTO MANEJO DE CARGA PUERTO	CANTIDAD (KILO)	TOTAL ($)	TOTAL (US$)
Intermediación aduanera	0	582.160	322
Manejo de carga paletizado			
Utilización instalaciones portuarias			
Almacenaje		1.629.000	900
Pesaje			
Cargue y estiba			
Servicio de sortie container	0	633.500	350
Total costos manejo de carga y aduana	0	2.844.660	1.572

COSTOS VARIOS	CANTIDAD (KILO)	TOTAL ($)	TOTAL (US$)
Comisión agente aduanero			
Documentos de exportación		238.920	132
Certificado de origen		39.440	22
Total costos varios	0	278.360	154

COSTOS FINANCIEROS	CANTIDAD (KILO)	TOTAL ($)	TOTAL (US$)
Intereses de créditos	0	0	0
Póliza de seguro de crédito	0	0	0
Otros	0	0	0
Total costos financieros	0	0	0

COSTOS DE TRANSPORTE MARITIMO	CANTIDAD (KILO)	TOTAL ($)	TOTAL (US$)
Puerto de origen/puerto de destino	25	6.613.740	3.654

COSTOS SEGUROS AL EXTERIOR	0,70%	45.250	25

COSTOS COMERCIALIZACIÓN	CANTIDAD (KILO)	TOTAL ($)	TOTAL (US$)
Comercialización	0	0	0
Promoción en el exterior	0	0	0
Comisión representante	0	0	0
Total costos de comercialización	0	0	0

COSTO TOTAL DE LA EXPORTACIÓN	CANTIDAD (KILO)	TOTAL ($)	TOTAL (US$)
COSTO TOTAL DE LA EXPORTACIÓN	**25000**	**38.812.010**	**21.443**

Una vez finalizada la liquidación se establece que la exportación es viable analizando el costo del producto frente al mercado.

CONCLUSIONES

- Colombia tiene diversidad de productos exóticos los cuales pueden ser aprovechados para su venta en el mercado internacional a partir de los diferentes estudios de mercado y logístico.
- Estados Unidos es un país que por sus características socioeconómicas y físico-geográficas representa un potencial importante para muchos productos colombianos especialmente aquellos denominados exóticos, dada la amplia aceptación de éstos demostrada por su creciente consumo tanto en la población nativa como en la de latinos residentes en ese país.
- Adentrarse en el mundo del comercio internacional constituye una alternativa de aprovechamiento de nuestras ventajas comparativas y competitivas para generar valor agregado a la economía, incrementar divisas, generar empleo y aprovechar de manera eficiente las potencialidades de nuestra biodiversidad.
- Desde la perspectiva de los mercados internacionales, el proceso de exportación ofrece una gama de competencias para un mejor desempeño laboral, como faceta importante que permite posicionar al administrador de empresas como profesional en el ámbito de los negocios internacionales.
- Elaborar un proyecto de esta naturaleza implicó poner en práctica una gran cantidad de herramientas, lo cual nos obligó a recurrir tanto a lo aprendido en la academia como a la investigación práctica.
- Analizando la infraestructura de PDM se concluye que la empresa puede alcanzar muchos beneficios aprovechando las ventajas que posee.
- La diversificación de productos causa la apertura de nuevas oportunidades de negocios, en nuestro caso el Ñame, por tener buena aceptación en los mercados internacionales es el objeto de estudio para este caso.
- En lo que concierne al trabajo de campo refiriéndonos más claramente a la información suministrada por el propietario gerente podemos concluir que se

trata de un mercado que brinda grandes oportunidades para todos los interesados en el negocio en mención.

RECOMENDACIONES

- Profundizar en los contactos comerciales para llevar a la realidad el proyecto.
- Buscar proveedores en el país destino para ampliar el mercado y posicionar mejor los productos.
- Explorar nuevos destinos de mercado realizando inteligencia de mercados en países potenciales y susceptibles de consumir el ñame.
- Aprovechar las bondades de los nuevos tratados firmados por Colombia, caso Canadá.
- Buscar mediante mejora constante de procesos de calidad certificación internacional para lograr una mayor competitividad y ampliación del mercado.
- Explorar nuevas alternativas de presentación del producto, e igualmente investigar acerca de productos con certificación ecológica o Bio.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, G. J. E. (2001). El proceso de investigación para un anteproyecto: Cartilla guía. Bogotá: Edijufinancieras
- American Community Survey (2008). Hispanic or latino origin by specific origin. [en línea] disponible en internet: http://factfinder.census.gov/servlet/DTTable?_bm=y&-geo_id=01000US&-ds_name=ACS_2009_5YR_G00_&-mt_name=ACS_2009_5YR_G2000_B03001
- Bajo, O. (1991). Teorías del comercio internacional. Barcelona: Antoni Bosch.
- Businesscol. Glosario. [en línea] disponible en internet: http://www.businesscol.com/productos/glosarios/glosarios.htm
- Cadenas del sector Hortofrutícola de Córdoba. (2009). El ñame espino, otro producto de exportación [en línea] disponible en internet: http://www.cadenahortofruticola.org/noticias.php?pag=18
- Census Bureau. (2010) Hispanics of Colombian Origin in the United States, [en línea] disponible en internet: http://www.census.gov/prod/cen2010/briefs/c2010br-02.pdf
- Centro de Información e Inteligencia Comercial. CICO (2009). Perfiles de Producto, Tubérculos. Perfil yuca [en línea] disponible en internet: http://www.pucesi.edu.ec/pdf/yuca.pdf
- Corporación Colombia Internacional. CCI. (2000). Manual del exportador de frutas, verduras, hortalizas y tubérculos en Colombia. [en línea] disponible en internet: http://interletras.com/manualCCI/Tuberculos/NAME/name02.htm
- Corporación Colombia Internacional. CCI. (2004). Gasto en frutas y hortalizas frescas. [en línea]. Disponible en internet: http://interletras.com/manualCCI/EEUU/EEUU04.htm
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. DANE. (2011). Exportaciones según CIIU. Total Nacional

- Instituto Colombiano Agropecuario. ICA. (2009). Últimos días para que productores de Ñame registren sus predios ante el ICA. [en Línea] disponible en internet: http://www.ica.gov.co/Noticias/Agricola/2009/Ultimos-dias-para-que-productores-de-Name-registre.aspx
- Instituto Interamericano de Integración para la Agricultura. IICA. (2010). Serie Agronegocios. Mercado de los Estados Unidos. Guía para identificar los principales requisitos para el ingreso de productos agrícolas frescos y procesados [en línea] disponible en internet: http://webiica.iica.ac.cr/bibliotecas/repiica/B2037e/B2037e.pdf
- Jerez, J. L. (2007). Comercio internacional. Madrid: ESIC.
- Lobejón, L. F. (2001). El comercio internacional. Madrid: Akal Ediciones
- MEDLINEPLUS (2010). Ñame Silvestre ¿qué es? [en línea] disponible en internet: http://www.nlm.nih.gov/medlineplus/spanish/druginfo/natural/970.html
- Ministerio de Comercio Exterior. Normatividad. [en línea] disponible en internet: http://www.mincomercio.gov.co/econtent/documentos/normatividad/leyes/ley_7_1991.pdf
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2010) Estadísticas e informes. Perfiles económicos y comerciales por países. [en línea] disponible en internet: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/EstudiosEconomicos/PerfilesPaises/EstadosUnidos.pdf
- NAAS. National Agricultural Statistics (2010). Fruit & Vegetable. [en línea] Disponible internet: http://marketnews.usda.gov/portal/fv?&paf_gear_id=1200002&movNavClass=FVPHN&rowDisplayMax=25&repType=movementDaily&previousVal=&lastCommodity=&paf_dm=full&lastLocation=&locName=COLOMBIA&locAbr=CB&startIndex=1&dr=1
- Proexport (2008). Guía para exportar a Estados Unidos. [en línea] disponible en internet: http://www.proexport.gov.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=4532

- Proexport. (2011). Perfil de Logística desde Colombia a Estados Unidos. [en línea] disponible en internet: http://www.proexport.gov.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=1204&IDCompany=16
- Redhead, J., & Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. (1990). Utilización de alimentos tropicales: raíces y tubérculos: compendio sobre los aspectos tecnológicos de la elaboración y la utilización de alimentos tropicales.
- Sanjinés, F. (2002). Ventajas comparativas y competitivas del comercio regional.
- Torres, R. (1996). Teoría del comercio internacional. México: Siglo Veintiuno
- Universidad Nacional de Colombia. (2010). Foro de Extensión. Investigación Participativa. Programa sobre el cultivo de ñame en la Costa Atlántica Colombiana.
- Universidad San Carlos de Guatemala. (2008). Dirección General de Investigación Programa Universitario de Investigación en Alimentación y Nutrición. Caracterización Agromorfológica de cultivadores de ñame (Dioscorea spp.), procedentes del Suroccidente de Guatemala y efecto de su variabilidad como espesante de salsas caseras. [en línea] disponible en internet: http://digi.usac.edu.gt/bvirtual/investigacio_files/INFORMES/PRUNIAN/INF-2007-029.pdf
- USDA. National Agricultural Statistics (2010). Fruits and Vegetables Manual [en línea]. Disponible internet: http://www.aphis.usda.gov/ppq/manuals/pdf_files/FV_Chapters.htm

ANEXO

PANALPINA S.A.
BOGOTA, D. C.

Urbanización Panalpina
Diagonal 24C No. 96B - 65
PBX: ++57(1) 401 05 00
Fax: ++57(1) 415 18 40
Apartado Aéreo 14347
Bogotá, D. C. - Colombia
E-mail: colombia@panalpina.com
Home Page: www.panalpina.com

PANALPINA on 6 continents

SICIM E.U.
Sr(a). Karina Galves
recepcion@sicim.eu
Tel 756 1320

Bogota D.C.

Su ref. Persona Responsable: Gloria Caceres Bogotá, D. C., Junio 8 2011

N/ref. CO-0135/G.CACERES/ Tel. Directo: 4010500

Apreciados Señores:

Nos referimos a nuestra conversación sobre sus exportaciones. Deseamos agradecerles su amable atención y nos complace suministrarles las cotizaciones solicitadas:

Mercancía: Carga general no peligrosa ni extradimensionada. (Frozen cargo)

1. FLETE FCL MARITIMO (Full Container) DESDE FOB PUERTO DE SALIDA HASTA FOB PUERTO DE DESTINO

Puerto de salida	Ciudad ó puerto de destino	Naviera	Moneda	FCL 40RF	BAF	TOTAL FREIGHT	Frecuencia	Tiempo T. aproximado
Cartagena	PORT EVERGLADES	CCNI	USD	2.952.00	702.00	**3.654.00**	Semanal	4 días
Cartagena	NEW YORK	CCNI	USD	2.952.00	750.00	**3.702.00**	Semanal	9 días

Nota: las tarifas cambian sin previo aviso.

Cartagena	Destino	Naviera	Recargo
Cartagena	PORT EVERGLADES	CCNI	Sujeto a: THCD EN DESTINO Doc. Fee 0.7%/Over freight Min USD 54.00 + IVA. **Tarifa valida hasta el 30 Junio de 2011**
Cartagena	NEW YORK	CCNI	Sujeto a: THCD EN DESTINO Doc. Fee 0.7%/Over freight Min USD 54.00 + IVA. **Tarifa valida hasta el 30 Junio de 2011**

Nuestra responsabilidad no excederá en ningún caso a la que asuman frente a nosotros las compañías de navegación, aéreas, ferrocarriles o transportes por carretera, transportándose las mercancías por cuenta y riesgo del cliente y sin tomar el seguro de no mediar orden expresa por escrito. Nuestra empresa actúa en calidad de agente de carga según las Condiciones Generales de PANALPINA.
PANALPINA Colombia Bogotá, D.C., Barranquilla, Buenaventura, Santiago de Cali, Cartagena, Medellín, y Pereira

2. Gastos Elaboración de Documentos

Elaboración conocimiento de embarque (HB-L)	Al costo, según la línea naviera (US 50.00)
Transmisión Entry Summary Declaration (ENS)	Al costo, según la línea naviera (US 30.00)
Manejo	USD 52.00 / embarque

3. Intermediación Aduanera Marítima

ITEM	Tarifas
Comisión Advalorem 0.4% sobre valor FOB, mínima	$ 245.000 + IVA
Gastos de Embarque	$ 80.000 + IVA
Formularios	Al costo
Conexión MUISCA y manejos	$ 81.000 + IVA
Elaboración y tramite certificado de origen (si se Requiere)	$ 34.000 + IVA
Elaboración y tramite de fitosanitario (si se Requiere)	$ 70.000 + IVA

4. Tarifas Transporte Terrestre Nacional

Desde Bogotá a:	Cartagena
Contenedor de 40`hasta 25 ton	$ 4.900.000

Nota: *Estos servicios no incluyen cargues, descargues ni coteros. El peso no incluye la tara del contenedor Este costo debe confirmarse en el momento de contratar el servicio debido al problema con la oferta de camiones que continua afectando la salida de m/cias

5. Gastos en Puerto CTG: Los Gastos son al costo aproximadamente.

USD 900.00 /Cont. 40'

5.1 Servicio de sortie Container

US 350.00

NOTAS SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL:

1. Combustible según costo y sujeto a cambio sin previo aviso.
2. Envío de documentos por courier (en caso de aplicar): hacia Latinoamérica: USD 30.00, hacia Europa: USD 50.00, hacia Estados Unidos: USD 35.00.
3. Servicio de Plastificación: Al costo en caso de requerirse
4. Todos los itinerarios están sujetos a cambio sin previo aviso, los bodegajes que se generen serán cobrados según costo.
5. Los valores de Gastos portuarios son valores son aproximados y su cobro estará soportado por los comprobantes de pago. Estos costos pueden cambiar significativamente, ya que dependen específicamente de la operación y exigencias que tenga el despacho de acuerdo con las autoridades y entidades de puerto. En este momento existen 3 días libres en puertos, motivo por el cual los bodegajes aplicarían a partir del día cuarto.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

Panalpina pone en sus manos la siguiente alternativa de Seguro de Transporte **sin deducible:**

CHUBB DE COLOMBIA SA.

Mínima	Tasa o Prima única	**Sobre el valor asegurado (mínimo asegurar: C+F) (Coberturas Opcionales: Arancel e IVA*, gastos adicionales y lucro cesante) *Aplica cuando el IVA no es deducible.**
USD 25.00	0,70%	

- Lucro cesante y Gastos adicionales (opcionales) son asegurables hasta por un 20% cada uno.
- Limite general por despacho: USD 300.000
- Limite especial: Para despachos de electrodomésticos tales como neveras, televisores, pantallas planas, cocinas eléctricas, lavadoras, secadoras, equipos de sonido, accesorios, computadores, impresoras, partes o accesorios de equipos de cómputo se limitan a USD 225.000.
- Bienes excluidos: Documentos o títulos valores; efectos personales o menaje doméstico; avería particular y saqueo para maquinaria y/o bienes usados; obras de arte; semovientes y animales en general; graneles; azúcar; cigarrillos, tabaco; joyas, dinero en efectivo, monedas, valores y títulos valores, bonos, cedulas hipotecarias, estampillas de timbre o correo, cartas, mapas o planos; perecederos que no cumplan con la cláusula de bienes transportados en condiciones especiales de refrigeración, congelación o calefacción.
- Cobertura todo riesgo (Excepto averia particular para carga Perecedera), incluye guerra y huelga.
- Acompañamiento vehicular: Es obligatorio utilizar acompañamiento vehicular en las siguientes circunstancias:
  a) Mercancía de alto riesgo superior a US 75.000 (en caso de ser de su interés, favor solicitar este listado a su asesor comercial);
  b) Mercancía de bajo riesgo superior a US $150.000.
- Excluye daños causados por ARMAS químicas, biológicas, bioquímicas y electromagnéticas.
- Las anteriores tarifas no incluyen el IVA.

En el evento que las necesidades de aseguramiento de su carga sean distintas a las antes expuestas, ya sea por la clase o valor de sus mercancías, o por cualquier otro motivo, por favor informárnoslo de inmediato para analizar las posibles soluciones de aseguramiento y ofrecerle la mejor alternativa para su caso especifico.

Si NO recibimos su instrucción por escrito para asegurar la mercancía, asumimos que ustedes la han asegurado independientemente. Para cualquier aclaración adicional que ustedes requieran y en especial sobre consulta de mercancías y riesgos excluidos, les solicitamos contactar en Panalpina Bogotá, Oficina Jurídica, TEL. 4011174 o al fax 4151840 Ext.1174.

Condiciones de pago: Anticipo del 100% por concepto de Fletes aéreos y servicios prestados.
En todas nuestras transacciones se genera el reembolso GMF (Gravamen por movimientos financieros) sobre valores que no generan IVA (0.4%)

Validez : Esta oferta es valida por 30 días, Para Carga General NO Peligrosa NI Extradimensionada./Excepto flete (ver No 1)
Las tarifas están sujetas a cambio sin previo aviso.

IMPORTANTE

1. ***INSTRUCCIONES DE EMBARQUE:*** *Con el fin de coordinar de una manera más ágil sus exportaciones, sugerimos que nos envíen el documento "Instrucciones de Embarque" debidamente diligenciado, el cual adjuntamos, así PANALPINA podrá asegurar el cumplimiento preciso de sus instrucciones.*

2. ***DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA EXPORTACIONES AEREAS, MARITIMAS Y TERRESTRES:***

- *Factura comercial y copia al carbón, especificando peso neto, peso bruto y cantidad de piezas, debe tener resolución de la DIAN, consecutivo de las facturas y termino de la negociación y la posición arancelaria.*
- *Lista de Empaque, original y copia al carbón*
- *Criterio y certificado de origen (Para países con los que se tengan convenios)*
- *Registro de Cámara de Comercio original o fotocopia autenticada*
- *Registro como exportador (fotocopia)*
- *Fotocopia NIT*
- *Mandato para la DIAN (No autenticado) y poder para el terminal marítimo (autenticado) y carta de responsabilidad en el caso aéreo*

"Regla 12 HORAS". Según actualización de la norma, desde el 13 de Agosto de 2004, en las exportaciones aéreas en transito a y/o con destino fina EEUU, es de obligatorio cumplimiento para las líneas aéreas el envío electrónico anticipado (pre-manifiesto), en forma debida y de manera oportuna, de las guías aéreas y documentos que soportan la carga cómo facturas comerciales, listas de empaque, etc. De no cumplirse satisfactoriamente tal condición, la carga no será embarcada, o de haberse embarcado, el responsable asumirá las multas o sanciones y los extracostos a que haya lugar. Por tanto, es de obligatorio cumplimiento y de responsabilidad única y exclusiva de nuestros clientes exportadores, ***suministrarnos en forma completa y oportuna la totalidad de la información y documentos de la carga, en un término de 8 horas.*** *PANALPINA no asume ninguna clase de responsabilidad por incumplimiento de esta obligación por parte del exportador.*

"Regla AMS 24 HORAS". Desde el 01 de febrero de 2003, en las exportaciones marítimas en transito a y/o con destino fina EEUU, es de obligatorio cumplimiento para las líneas navieras suministrar el manifiesto con toda la información de la carga 24 horas antes del cargue en el buque en el puerto de origen. De no cumplirse tal condición, la carga no será embarcada, o de haberse embarcado, el responsable asumirá las multas o sanciones y los extracostos a que haya lugar. Por tanto, es de obligatorio cumplimiento y de responsabilidad única y exclusiva de nuestros clientes exportadores, suministrarnos en forma completa y oportuna la totalidad de la información y documentos de la carga en un término de 48 horas antes de la salida del buque del puerto de origen. PANALPINA no asume ninguna clase de responsabilidad por el incumplimiento de esta obligación por parte del exportador.

"Para garantizar el transporte terrestre de los embarques desde el interior a los puertos de Cartagena, Barranquilla y Buenaventura, los despachos cuyos valores sean superiores a COP 200.000.000/20´ y COP 400.000.000/40´, deberán pagar una prima por concepto de seguro para el transportador equivalente al 0.6% más IVA sobre valor de mercancía, que exceda los COP 200.000.000/20´ y COP 400.000.000/40´, sin importar la naturaleza de la mercancía."

Las facturas expedidas por Panalpina S.A. y/o Dapsa por el valor de los servicios por ellos prestados y objeto del presente contrato constituyen título ejecutivo y se harán exigibles en su fecha de vencimiento sin necesidad de aceptación adicional.

"Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias – NIMF No. 15 (ISPM 15, por sus siglas en inglés). *Informamos a nuestros distinguidos clientes que son responsbales exclusivos del debido cumplimiento de la norma sobre embalajes de madera. Panalpina SA no asume ninguna clase de responsabilidad por las consecuencias que genere el incumplimiento de dicha normatividad legal nacional e internacional".*

Autorizo a la entidad Panalpina S.A y/o Dapsa S.A. o a quien represente sus derechos u ostente en el futuro la calidad de acreedor a: reportar, procesar, solicitar y divulgar a las entidades Financieras, Centrales de Riesgo ó a cualquier otra entidad que maneje o administre bases de datos con los mismos fines, toda la información referente a mi comportamiento comercial.

Esperamos que esta oferta sea de su interés. En caso de necesitar información adicional, no duden en contactarnos.

Cordialmente,

GLORIA CACERES
Director Departamento Perecederos
E-mail: gloria.caceres@panalpina.com

JHONEL GONZALEZ
Jefe Operativo Departamento Perecederos
E-mail: jhonel.gonzalez@panalpina.com

Nuestra responsabilidad no excederá en ningún caso a la que asuman frente a nosotros las compañías de navegación, aéreas, ferrocarriles o transportes por carretera, transportándose las mercancías por cuenta y riesgo del cliente y sin tomar el seguro de no mediar, orden expresa por escrito. Nuestra empresa actúa en calidad de agente de carga según las Condiciones Generales de PANALPINA. PANALPINA Colombia Santa Fe de Bogotá, Barranquilla, Buenaventura, Cali, Cartagena, Medellín y Pereira

PRIMERA PARTE

CONDICIONES GENERALES DE PANALPINA S.A. COLOMBIA
(de aquí en adelante denominada Panalpina)

DEFINICIONES:

Agente de Carga: Panalpina por lo general actúa en su calidad de Agente de Carga y organiza el transporte. Para ejecutar el transporte, todo tipo de medios de transporte y transportadores pueden ser utilizados en nombre y representación del remitente.

Almacenista: Excepcionalmente, Panalpina puede actuar en su calidad de Almacenista y guardar en depósito la carga en almacenes, ya sean propios o alquilados

Artículo 1. **BASES DEL CONTRATO**
Todos los servicios llevados a cabo por Panalpina serán exclusivamente regidos por estas Condiciones Generales. Por este acto el cliente acepta que estas Condiciones Generales se apliquen a cualquier orden transmitida, ya sea verbalmente o por telex/fax, incluso aún cuando no se haga ninguna referencia específica a estas Condiciones Generales s. Las limitaciones de responsabilidad legal, definidas en las estipulaciones de estas Condiciones Generales, se aplicarán asimismo a toda demanda de indemnización.

Artículo 2. **RESPONSABILIDAD LEGAL**
Panalpina organizará, a su propia discreción, salvo que las instrucciones del cliente sean diferentes, y dedicará la mayor atención a la organización del transporte, acarreo y almacenaje de la carga confiada. Panalpina seleccionará los medios más apropiados de transporte, así como el mejor lugar para el almacenaje.
La responsabilidad contractual de Panalpina se define como sigue
1. Como Agente de Carga: Condiciones Generales para la Organización de Transportes de Mercancías por Panalpina (GCFP)
2. Como almacenista: Condiciones Generales para el Almacenaje de Mercancía (GCSP).

Artículo 3. **LIMITACION DE RESPONSABILIDAD**
La responsabilidad de Panalpina alcanzará, en cualquier C650, una cantidad hasta un máximo de: US$10.000 como Agente de Carga organizando el transporte; US$ 10.000 como almacenista encargado de almacenar la mercancía en sus instalaciones/almacenes.

Artículo 4. **EXENCIONES**
Panalpina no será responsable con respecto a ninguna pérdida, daño o gasto, tales como pérdida de ganancia, pérdida de clientes, multas, demandas por pérdidas debidas a depreciación o multas convencionales, fluctuaciones en las tasas de cambio, tasas o impuestos incrementadas por las autoridades cualquiera que sea la causa. Además, son aplicables las diferentes cláusulas de exención contenidas en las Condiciones de Panalpina que a continuación se describen.

Artículo 5. **SEGUROS**
1. Panalpina no provee de seguros que cubran pérdida/daño durante el acarreo, almacenaje o transporte de la mercancía, a no ser que el cliente lo instruya específicamente por escrito
2. Cuando haya sido instruida por el cliente para cubrir el seguro, Panalpina procederá a hacerlo en nombre del cliente actuando como tomador
3. En el caso de que se haya tomado una cobertura de seguros, las Condiciones Generales para el transporte, así como las cláusulas relacionadas vigentes en el mercado local de seguros, se aplicarán al seguro que cubra el transporte y/o almacenamiento (Art. 1.295 e, de Col.

Artículo 6. **CADUCIDAD y PERIODO DE RECLAMACION**
1. En el momento de la entrega, los consignatarios deberán verificar en qué condiciones se encuentra la mercancía, así como la, cantidad, el número y el peso de los bultos, e inmediatamente tienen que informar sobre cualquier defecto aparente o de la pérdida de cualquier r pieza. En el caso de que alguna irregularidad o pérdida no sea observada inmediatamente , el destinatario debe hacer constar sus reservas por escrito dentro de las 48 horas siguientes a la entrega de la mercancía. De lO contrario, perderá el derecho a hacer cualquier reclamación.
2. Los pagos de las facturas de Panalpina por servicios de transporta y almacenaje incluyendo costos y gastos bajo ningún concepto pueden ser condicionados a ningún acto o hecho de Panalpina y/o empleados, agentes o subcontratistas

Artículo 7. **LIMITACION DE RESPONSABILIDAD POR ACTOS O HECHOS DE TERCEROS.**
Panalpina está autorizada para seleccionar y contratar transportistas, operadores de almacén, agentes de aduanas y otros, si así lo requiere el transporte, almacenaje, manipulación y entrega de mercancías, todos los cuales serán considerados agentes independientes de Panalpina, y las mercancías serán confiadas a tales agencias sujetas a todas las condiciones tales como limitaciones de responsabilidad por pérdida, daños, gastos o retraso en la entrega y todas las reglas, regulaciones, estipulaciones y condiciones, ya sean escritas, impresas o estampadas, que aparezcan en hojas de ruta, conocimientos de embarque y recibos expedidos por tale transportistas, operadores de almacén y otros. Bajo ninguna circunstancia Panalpina Será responsable por ninguna pérdida, daño, gasto o retraso sufrido por la mercancía por cualquier motivo mientras dicha mercancía esté en custodia, tenencia o control de tales terceros seleccionados por Panalpina

Artículo 8. **RESPONSABILIDAD DE LOS EMPLEADOS**
1. Cualquier acción legal directa contra empleados de Panalpina, tanto si son fijos como temporales, por pérdida o daño de la mercancía solamente será posible dentro de los límites contemplados en los artículos 3 y 4
2. En caso de acción legal conjunta contra Panalpina y sus empleados, tanto si son fijos como temporales, la indemnización máxima no excederá los límites estipulados en el artículo 3.

Artículo 9. **DERECHO DE RETENCION**
Independientemente de cualquier motivo, Panalpina tiene derecho en generar y en particular a retener la mercancía de clientes que no hayan pagado las cuentas pendientes.

Artículo 10. **LEY VIGENTE Y JURISDICCION**
Todos los acuerdos serán regidos e interpretados de conformidad con la ley nacional. El lugar de ejecución del cumplimiento de derechos y obligaciones será el del domicilio de la oficina de Panalpina que haya formalizado el acuerdo. Estas Condiciones Generales están disponibles en inglés, francés y español. En caso de que haya alguna discrepancia, se aplicará el texto en inglés, Asimismo se aplicarán:
- Condiciones Generales para la Organización de Transportes de Mercancías por Panalpina Ltd.(GCFP),
- Condiciones Generales para Almacenaje por Panalpina Ud. (GCSP).

Artículo 11. **INDEPENDENCIA**
Los términos de estas Condiciones Generales son independientes entre sí y si alguna parte de estas condiciones se declara inválida no afectará la validez o ejecución del cumplimiento de ninguna de las otras partes de las Condiciones

SEGUNDA PARTE

CONDICIONES GENERALES PARA LA CONTRATACION DE TRANSPORTES DE MERCANCIAS (GCFP)
PANALPINA COLOMBIA

Artículo 1. **BASES DEL CONTRATO**
Todos los servicios de Agente de Carga realizados por Panalpina serán regidos por las presentes CONDICIONES GENERALES PARA LA CONTRATACIÓN DE TRANSPORTES DE MERCANCIAS POR PANALPINA.

Artículo 2. **CONCLUSION DEL CONTRATO DE TRANSPORTE**
1. La orden de transporte debe ser entregada a Panalpina por escrito y contener las siguientes instruciones:
- Tipo de mercancía y descripción de la clasificación (por Ej.: mercancía peligrosa)
- Valor de la mercancía, si así está estipulado,
- Tipo de embalaje especificando contenido, números, cantidad y peso (bruto-neto) de los bultos
- Lugar de recepción/entrega.
- Instrucciones y condiciones concernientes al embarque, medio de transporte (marítimo / aéreo I terrestre / urgente I consolidación / LCL carga contenerizada, etc.)
- Instrucciones específicas en 10 que afecta al despacho de aduanas, emisión de documentos, etc.

2. A falta de instrucciones precisas, se le confiará a Panalpina la selección de los medios y las formas más apropiadas para contratar el transporte.
3. En el caso de órdenes de transporte dadas verbalmente, éstas tienen que ser confirmadas por carta, télex o fax. Es responsabilidad del cliente la transmisión de esta información en forma correcta y completa. No es obligación de Panalpina el comprobar la información recibida.
En caso de discrepancia, Panalpina informará al embarcador principal o cliente, con el objeto de que el problema sea aclarado.
4. Panalpina decidirá, a su propia discreción, la aceptación de las instrucciones de transporte.

Artículo 3. **OBSTACULOS EN LA ENTREGA**
En caso de que el cliente o su representante se niegue a aceptar la carga, o en caso de que Panalpina no pueda entregar la carga por razones injustificadas del destinatario, tiene derecho a almacenar la mercancía a cargo del remitente/destinatario o a devolverla al remitente

Artículo 4. **RESPONSABILIDAD**
1. Panalpina será responsable de la organización correcta o concienzuda de la orden de transporte.
2. Panalpina será responsable por cualquier daño resultante del incumplimiento de sus obligaciones contractuales, derivadas de la organización del transporte de mercancías.
3. Panalpina responderá por la elección e instrucción de los agentes subcontratados como transportistas, operadores de almacén, etc. pero será librado de responsabilidad si la elección del agente ha sido hecha cuidadosamente y las instrucciones de transporte han sido fielmente transmitidas a los agentes subcontratados, de acuerdo con la orden de transporte. En este caso, Panalpina puede renunciar a sus Derechos en contra de los agentes subcontratados, delegándolos en el cliente
4. Cualquier acción legal dirigida a empleados de Panalpina, ya sean fijos o temporales, por pérdida o daño de la mercancía , solamente será posible dentro de los límites contemplados en los artículos 3 y 4 de la primera parte
5. En caso de acción legal conjunta en contra de Panalpina y sus empleados, ya sean fijos o temporales, la indemnización máxima no excederá los límites contemplados en el artículo 3 de la primera parte.

Artículo 5. **LIMITACION DE RESPONSABILIDAD**
1. En cualquier caso, la responsabilidad de Panalpina en su actuación como Agente de Carga será limitada
2. La indemnización no excederá de:
US$ 0.5 por kilogramo de peso bruto.
US$500.0 por bulto O unidad; con un máximo de
US$10.000 con respecto a cualquier orden, incluyendo varios bultos
Por pérdida o daño de la mercancía (solamente durante su custodia)

Artículo 6. **EXENCIONES**
1. Bajo ningún concepto. Panalpina será responsable si se producen una o más de las circunstandas siguientes:
a) Negligencia del cliente o de su representante autorizado.
b) Embalaje, rotulado y estiba defectuosos o la ausencia de los mismos, siempre que no haya sido Panalpina la encargada de ejecutar el embalaje, marcado y estiba de la mercancía, Asimismo, Panalpina no será responsable de la mercancía de la cual no pueda verificar el contenido.
c) Guerra, rebelión, revolución, instrucción, usurpación de poder, confiscación o aprensión bajo las ordenes de un gobierno o de una autoridad pública o local.
d) Daños causados por energía nuclear
e) Desastres naturales
f) Caso de fuerza mayor o caso fortuito.
g) Hurto
h) Circunstancias que Panalpina no ha podido evitar, consecuencias que no ha podido prever
i) Vicios propios de la naturaleza de la mercancía.
2. Panalpina no será responsable de la pérdida o daño de la mercancía, a no ser que esta pérdida o daño ocurra mientras la mercancía está bajo custodia y control de Panalpina.
3. Bajo ninguna circunstancia Panalpina será responsable por daños atribuidos a retraso en la entrega
4. Panalpina no será responsable por el daño causado por roedores e insectos a no ser que el cliente o su representante sea capaz de probar que Panalpina no ha cumplido con las medidas usuales de protección.
5. Bajo ninguna circunstancia Panalpina será responsable si la mercancía ha sido Transportada por el cliente o su representante
6. Panalpina no será responsable de las consecuencias que se deriven de las operaciones de cargue/descargue que no hayan sido realizadas por ella.
7. Panalpina no será responsable, bajo ninguna circunstancia, por pérdida, daño o gastos que se deriven en conexión con el número, contenido, peso, marcas o descripción de la mercancía.
8. Panalpina no será responsable, con respecto a ninguna pérdida o daño consecuente, tales como pérdida de beneficio, pérdida de clientes, depreciación, multas convencionales, lucro cesante.

Artículo 7. **CONDICIONES DE PAGO/RESPONSABILIDAD DEL CLIENTE**
1. El pago a Panalpina es contra facturación.
2. Panalpina tiene derecho a cobrar sus fletes, gastos, etc. en el momento de la entrega.
3. Panalpina no está autorizada a financiar el pago de tasas, derechos de aduana o transporte a favor de terceros. En el caso de que el destinatario rehúse pagar dichas tasas, derechos de aduana o fletes, se reserva el derecho de realizar su cobro por la vía judicial o extrajudicial...

Artículo 8. **CADUCIDAD Y PERIODO DE RECLAMACION**
1. En el momento de la entrega, el consignatario deberá comprobar las condiciones de la mercancía, la cantidad, el número y peso de los bultos e informar inmediatamente de cualquier defecto evidente o de la pérdida de alguna pieza. En caso de que alguna irregularidad o pérdida no fuera inmediatamente evidente, el destinatario deberá enviar la respectiva queja por escrito dentro del plazo de 48 horas después de la entrega. De lo contrario, cualquier reclamación dirigida contra Panalpina habrá caducado.

TERCERA PARTE

CONDICIONES GENERALES PARA EL ALMACENAJE DE MERCANCIAS
PANALPINA S.A., COLOMBIA

Artículo 1. **BASES DEL CONTRATO**
1. Todos los servicios de almacenaje realizados por Panalpina S.A. serán exclusivamente regidos por estas Condiciones Generales para el Almacenaje de Mercancías establecidas por Panalpina.
2. Para cualquier caso especial que no este referido en las actuales Condiciones Generales, se aplicarán las normas del Código de Comercio para el Contrato de Depósito.
3. Los clientes están definidos de la siguiente manera: el propietario de la mercancía, el remitente, el destinatario, la persona responsable de la disposición de la mercancía, así como sus respectivos sucesores. Panalpina será responsable de la realización de todas las obligaciones referidas en el contrato de almacenaje o depósito.

Artículo 2. **LEY VIGENTE**
Todos los acuerdos deberán ser regidos e interpretados de acuerdo con la ley nacional aplicable.

Artículo 3. **CONCLUSION DEL CONTRATO DE ALMACENAJE**
1. Las instrucciones de almacenaje deben constar por escrito.
2. Panalpina deberá decidir, a su discreción, si acepta las Instrucciones de almacenamiento. No existe ninguna obligación contractual
3. Las instrucciones de almacenamiento serán facilitadas con la entrega de un recibo de almacenaje (véase el artículo 6 de estas condiciones).

Artículo 4. **CONTENIDO DE LAS INSTRUCCIONES DE ALMACENAJE**
Las instrucciones deberán indicar lo siguiente:
a) El lugar y la hora elegidas para la entrega en el almacén de Panalpina
b) El nombre del propietario y/o de una tercera parte autorizada.
c) El nombre del transportista, del agente, etc.
d) Una descripción precisa y detallada de la mercancía, incluyendo, pero sin estar limitado a ello
- El tipo y naturaleza de la mercancía;
- El número de bultos, palets, cajas, bidones, etc.;
- Los datos técnicos;
- Las medidas, el peso.

e) Cualquier característica particular de la mercancía o su susceptibilidad al daño y, por tanto, la
necesidad de un trato especial en su manejo y cualquier instrucción especial.
f) En caso de estar la mercancía asegurada, el valor del seguro deberá estar especificado en las instrucciones.
g) La duración del almacenaje.

Artículo 5. **RECIBO DE LA MERCANCIA**
1. Al hacerse cargo de la mercancía, Panalpina sólo debe controlar su condición aparente y eventualmente el embalaje.
2. Solamente si la mercancía entregada o su embalaje muestra estar en malas condiciones, Panalpina tendrá que avisar de ello al depositante. En este caso, Panalpina deberá hacer constar una lista de las reservas correspondientes en el documento de trasporte o almacenaje y deberá hacer un informe por escrito.
3. Panalpina tendrá derecho a basarse en la información facilitada por el cliente, quien será responsable de cualquier perjuicio o daño causado por una descripción inadecuada o irregular y/o por una declaración falsa o incompleta de la mercancía.
4. Panalpina no está obligada a aceptar mercancía pignorada o gravada con deudas, como por ejemplo el pago a reembolso, el flete, el derecho de aduana, impuestos, etc.
5. Panalpina tiene derecho a pedir el retiro inmediato de la mercancía, cuya declaración sea falsa o incompleta o que no sea apropiada al contrato de almacenaje.
6. El cliente será responsable de cualquier perjuicio o daño causado a Panalpina o a cualquier tercera parte por su negligencia en relación con el almacenaje de la mercancía.

Artículo 6. **EL RECIBO DE ALMACENAJE**
1. Para cualquier mercancía almacenada, se deberá hacer un recibo por duplicado, del cual el cliente deberá devolver una copia debidamente firmada
2. El recibo de almacenaje no es negociable, por tanto no se podrá ni ceder ni dejar en prenda
3. Panalpina está autorizada a entregar la mercancía almacenada a la persona responsable de disponer de la mercancía que presente el recibo de almacenaje y a cumplir con sus instrucciones.
4. El recibo de almacenaje no será evidencia de que la mercancía aún está almacenada en nombre del cliente original. La mercancía que sale deberá constar en el recibo de almacenaje.
5. Las particularidades contenidas en el recibo de almacenaje respecto a la cantidad, peso, naturaleza, características, condición, contenido, valor, calidad, etc. de la mercancía, no serán legalmente obligatorias para Panalpina
6. El cliente deberá notificar a Panalpina cualquier cambio de dirección y será responsable de cualquier consecuencia sufrida por un descuido.

Artículo 7. **DERECHO DE DISPOSICION**
1. La persona en cuyo nombre haya sido almacenada la mercancía será definida como la persona que tiene el derecho de disposición o sus sucesores legales.
2. Panalpina no está obligada a verificar la autenticidad o autoridad de los firmantes de cualquier comunicación, instrucción o documento relacionados con la disposición de la mercancía, a no ser que haya habido un acuerdo previo por escrito con el cliente. En caso de existir tal acuerdo, el cliente tendrá que presentar a Panalpina una muestra de las firmas de la persona o personas autorizadas a disponer de la mercancía y, a su vez, Panalpina deberá acusar recibo del documento.
3. Solamente existiendo instrucciones escritas podrá el cliente asignar el derecho de disposición sobre la mercancía asignada a un tercero.
4. Habiendo recibido una notificación de la asignación, Panalpina estará autorizada a cumplir con las instrucciones del depositante original. Este último, sin embargo, será responsable de la realización de sus obligaciones estipuladas en el contrato y Panalpina será responsable, de la mercancía almacenada.

Artículo 8. **DESPACHO DE ADUANA**
1. Panalpina deberá despachar la mercancía del cliente al recibir los documentos necesarios y las instrucciones especificadas para realizar las normalidades aduaneras. El cliente garantiza la exactitud de los documentos presentados a la Aduana y será responsable de cualquier consecuencia ocasionada por declaraciones falsas, incluyendo derechos de aduanas, impuestos, multas, gastos por demora y perjuicios.
2. Panalpina no acepta responsabilidad alguna y bajo ninguna circunstancia será responsabilizada por las variaciones que pueda haber en las tasas de cambio, tarifas, impuestos o gravámenes.

Artículo 9. **MANIPULACION E INSPECCION DE LA MERCANCIA DURANTE EL ALMACENAJE**
1. Durante el periodo de almacenaje , Panalpina no estará obligada a verificar regularmente la condición aparente de la mercancía o su embalaje. Además no tiene obligación legal de cuidar, inspeccionar o mantener la mercancía almacenada o su contenido, excepto cuando exista una orden por escrito del cliente. En este caso, el cliente será responsable del pago de cualquier gasto adicional.
2. Si se diese el caso de que durante el almacenamiento Panalpina observase algún cambio negativo en la condición aparente de la mercancía o su embalaje, al igual que cualquier cambio que pudiese ocasionar daños a otras mercancías almacenadas, tendrá el derecho, sin consultar con el depositante y a expensas de éste, de tomar las medidas necesarias para mitigar el peligro, haciéndose responsable de cualquier daño producido o de reducir el daño.
3. El cliente tendrá el derecho a inspeccionar y verificar la mercancía durante las horas regulares de oficina. Deberá cumplir con las instrucciones de los empleados del almacén.
4. El cliente y sus representantes con derecho a inspeccionar y verificar la mercancía deberán mostrar sus credenciales. Panalpina puede exigir que la inspección y verificación sean realizadas sólo en presencia de los representantes de Panalpina.
5. Cualquier manejo de la mercancía se podrá llevar a cabo solamente con el consentimiento por escrito de Panalpina.
6. Durante la Inspección, verificación o manejo de la mercancía realizados por el cliente o sus representantes dentro de las bodegas de almacenaje, Panalpina será responsable de la pérdida o daño de la mercancía, pero solamente si la negligencia por parte de la compañía o sus empleados puede ser probada. En el momento de terminación, verificación y manipulación, Panalpina podrá exigir una comprobación conjunta de la condición y cantidad de la mercancía y una confirmación escrita del cliente.

Artículo 10. **COSTOS DE ALMACENAJE, GASTOS Y TARIFAS**
1. El cliente tendrá que pagar los costos de almacenaje arriba acordados, y reembolsar todos los gastos y tasas contraídos en relación con el almacenamiento.
2. En caso de ajuste de las tarifas usuales y de las prácticas comerciales locales después de haberse realizado el contrato de almacenaje, lOS precios arriba acordados serán ajustados de acuerdo con las mismas.
3. En caso de terminación anticipada del contrato de almacenamiento, los costos de almacenaje a pagar incluirán todo el mes corriente, sin considerar la fecha de terminación.
4 Si un cliente no cumpliese con las obligaciones del contrato, Panalpina tendrá derecho a iniciar una venta privada o subasta de la mercancía 30 días después de haber enviado una carta de notificación por correo certificado. La cantidad recaudada en la venta, que exceda de la cantidad adeudada, será devuelta al deudor.

Artículo 11. **EXPIRACION DEL CONTRATO**
A no ser que esté especificado de otra manera por escrito en relación con la terminación del contrato de almacenaje, su terminación puede ser notificada en cualquier momento, por correo certificado, al final del mes corriente con 30 días de antelación.

Artículo 12. **ENTREGA DE LA MERCANCIA**
1. Las instrucciones de entrega deberán ser facilitadas por escrito: contendrán una descripción clara y detallada de la mercancía y del remitente y/o destinatario con derecho a disponer de la mercancía. Deberán mencionar la manera en que la mercancía deberá ser Transportada y entregada y las instrucciones aduaneras si las hubiera.
2. La condición de la mercancía, del embalaje, al igual que la cantidad y el peso mencionados en las instrucciones de almacenaje, serán verificadas en el momento de hacer la entrega, solamente si así ha sido expresamente solicitado.
3. El contrato podrá cancelarse de manera automática por razones graves establecidas, a juicio de Panalpina

Artículo 13. **RETRASO EN EL RETIRO DE LA MERCANCIA**
Panalpina estará libre de cualquier responsabilidad sobre la mercancía almacenada, si la persona autorizada a disponer de la mercancía no retira o no acepta que se retire la mercancía para su entrega, sobre todo en el caso de terminación o renuncia al contrato de almacenaje.
Panalpina tiene derecho, sin ninguna notificación formal, a proceder a la venta de la mercancía a cuenta y riesgo del cliente, sin ser, en Este caso, responsable de los daños en los términos del artículo 10, numeral 4.

Artículo 14. **RESPONSABILIDAD**
1. Panalpina será responsable de una ejecución correcta y concienzuda de la orden. Panalpina será responsable de cualquier daño causado por el incumplimiento de las obligaciones del contrato.
2. Su responsabilidad comenzará en el momento en que la mercancía sea recibida por los empleados de Panalpina, previa expedición del recibo de almacenaje, y terminará en el momento de la entrega de la mercancía por la compañía transportadora o a su representante autorizado
3. Cualquier acción legal contra los empleados de Panalpina, ya sean fijos o temporales, por pérdida o daño de la mercancía, sólo será posible dentro de los límites considerados en los artículos 14 y 15 de estas Condiciones.
4. En caso de una acción legal conjunta contra Panalpina y sus empleados, ya sean fijos o temporales, la indemnización máxima no deberá exceder los límites mencionados en el artículo 15.

Artículo 15. **LIMITACIONES DE RESPONSABILIDAD**
1. La responsabilidad de Panalpina como almacenista será, en cualquier caso, Limitada
2. La compensación no deberá exceder de:
US$9.5 por kilogramo de peso bruto
US$500.0 por bulto o unidad; con un máximo de
US$10.000. con respecto a cualquier orden, incluyendo varios bultos.

Artículo 16. **EXENCIONES**
1. Panalpina no será, bajo ninguna circunstancia, responsable por la pérdida o daño de la mercancía cuando éstos hayan sido ocasionados por una o más de las siguientes circunstancias:
a) La negligencia del cliente o su representante autorizado
b) Un embalaje, rotulación o estiba incorrectos, o su total ausencia, siempre y cuando no haya sido Panalpina quien haya realizado el embalaje, marcado o estiba. Panalpina tampoco será responsable del embalaje de la mercancía cuyo contenido no pueda verificar.
c) Guerra, rebelión, revolución, insurrección, poder usurpado o confiscación, por o bajo las órdenes de cualquier gobierno o autoridad local o pública.
d) Daños causados por la energía nuclear, desastres naturales.
e) Caso de fuerza mayor.
g) Hurto.
h) Circunstancias que Panalpina no hubiese podido evitar y cuyas consecuencias no pudiese prever.
i) Vicio y naturaleza inherentes a la mercancía
2. Panalpina no será responsable por el daño causado por roedores e insectos a no ser que el cliente o su representante sea capaz de probar que Panalpina no ha cumplido con las medidas usuales de protección.
3. Panalpina no será, bajo ninguna circunstancia, responsable si la mercancía ha sido transportada por el cliente o su representante.
4. Panalpina no será responsable de las consecuencias de las operaciones de cargue y descargue que no haya realizado.
5. Panalpina no será responsable de reclamaciones debidas al aumento de valor de la mercancía perdida o dañada.
6. Panalpina no será responsable en relación a cualquier perdida o daño consecuente, tales como pérdida de beneficios , pérdida del cliente, reclamaciones por pérdidas debidas a depreciación y multas convencionales.

Artículo 17. **CADUCIDAD Y PERIODO DE RECLAMACION**
En el momento de hacer la entrega, los depositantes deberán comprobar en qué condiciones se encuentra la mercancía, así como la cantidad, el número y el peso de los bultos, e inmediatamente tienen que informar sobre cualquier defecto aparente o de la pérdida de cualquier pieza. En caso de que alguna irregularidad o pérdida no sea observada inmediatamente, el depositante debe hacer constar sus reservas por escrito dentro de las 48 horas siguientes a la entrega de la mercancía. De lo contrario, perderá el derecho de hacer cualquier reclamación en contra de Panalpina.

Artículo 18. **DERECHO DE RETENCION**
Independientemente de cualquier motivo, Panalpina tiene derecho en general y en particular a retener la mercancía de clientes que no hayan pagado sus cuentas.

"LA ACEPTACION DE LOS SERVICIOS DE PANALPINA IMPLICA LA ACEPTACION DE ESTAS CONDICIONES GENERALES"

FACTURA DE VENTA

PÓLIZA No	CERTIFICADO
43078919	0

CHUBB DE COLOMBIA
COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.

NIT 860.034.520-5

Póliza de Transporte E-CARGO

CHUBB SEGUROS

CLÁUSULA PARA MERCANCIAS EN REFRIGERACION, CONGELACION O CALEFACCION

Se amparan los BIENES DE NATURALEZA REFRIGERADOS, CONGELADOS o CALEFACCION sujetos a las siguientes condiciones, aclarando que las condiciones de la póliza que no se modifican, se mantienen vigentes;

1. Amparos

Esta póliza solamente ampara los daños causados por;

a) Pérdida o daños a los bienes objeto del seguro, atribuible a Incendio o explosión.
b) Accidente del vehículo transportador.
c) Vuelco, caída o descarrilamiento del medio de transporte terrestre.
d) Cargue o descargue, cuando este sea bajo responsabilidad del ASEGURADO.

2. Exclusiones

- Se excluye el amparo de AVERIA PARTICULAR
- La pérdida, el daño o el gasto atribuibles a dolo o culpa grave del Asegurado.
- El derrame, pérdida de peso o volumen ordinarios o el uso y desgaste natural de los efectos objeto del seguro.
- La pérdida, el daño o el gasto causados por la insuficiencia o lo inadecuado del embalaje o de la preparación de los efectos objeto del seguro (para los fines de ésta cláusula
- La pérdida, el daño o el gasto causados por vicio inherente o la naturaleza de los efectos objeto del seguro.
- La pérdida, el daño o el gasto directamente causados por demora, aún cuando la demora sea causada por un riesgo asegurado.
- Daño o destrucción deliberada de los efectos asegurados o de cualquier parte de ellos, por cualquier acto ilícito de cualquier persona o personas.
- La pérdida, el daño o el gasto emergentes del uso de cualquier arma de guerra que emplee fisión o fusión atómica y/o nuclear u otra reacción similar o fuerza en la materia radiactiva.

- La pérdida, daños o gastos resultantes de cualquier incumplimiento del Asegurado o sus Dependientes en tomar todas las precauciones razonables para asegurar que los bienes Objeto del seguro sea guardado en un espacio refrigerado o, cuando sea apropiado, en uno correctamente aislado y enfriado.

- Las pérdidas en despachos cuando EL ASEGURADO no dio instrucciones precisas al transportador sobre las condiciones como debía transportar la mercancía.

- Las pérdidas ocasionadas cuando El transportador utilice inadecuadamente los equipos del vehículo transportador.

- Las pérdidas por demoras injustificadas en el tránsito de un despacho, que dañen el equipo de frío o calefacción.

- Se excluyen aquellos despachos cuando el Asegurado / transportador no dejen constancia de la manera como recibe y entrega la mercancía.

3. Duración

- Este seguro entra en vigor desde el momento en que los efectos son cargados en el medio de transporte en el lugar de congelamiento o el almacenaje frío en el lugar indicado para el comienzo del tránsito, continua durante el curso ordinario del mismo y termina, salen del depósito o lugar de almacenamiento en el punto mencionado en la póliza para el contrato del tránsito.

- Y termina al ser entregados en el lugar de almacenamiento frío en el punto de destino mencionado en la póliza.

- Termina después de completada la descarga.

- Este seguro permanecerá en vigor (sujeto a terminación como se estipula más arriba y a las disposiciones de la cláusula 9 siguiente) durante la demora que esté fuera del control del Asegurado, cualquier desviación, descarga forzosa, reembarque o trasbordo y durante cualquier variación de la aventura proveniente del ejercicio de alguna facultad concedida a el transportador bajo el contrato de fletamento.

4. Deducibles

El deducible se aplica sobre el valor total del despacho, así; 10 % mínimo US $ 2.500.oo.