

EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS
A LA UNION EUROPEA



GUILLERMO JOSE BARRETO SCHMEDLING

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
CARRERA DE DERECHO
BOGOTÁ DISTRITO CAPITAL
AGOSTO DE 2.007

EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS
A LA UNION EUROPEA



GUILLERMO JOSE BARRETO SCHMEDLING

Trabajo de grado presentado
para optar al título de Abogado

Director:
Doctor LUIS SALOMÓN HELOK KATTAH

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
CARRERA DE DERECHO
BOGOTÁ DISTRITO CAPITAL
AGOSTO DE 2.007

NOTA DE ADVERTENCIA

Artículo 23 de la Resolución N 13 de Julio de 1946.

“La universidad no se hace responsable por los conceptos emitidos por sus alumnos en los trabajos de tesis. Solo se velara por que no se publique nada contrario al dogma y a la moral católica y por que las tesis no contengan ataques personales contra persona alguna, antes bien se vea en ellas el anhelo de buscar la verdad y la justicia.”

A María Clara

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCION	11
1. DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL	13
1.1 TRATADOS COMERCIALES	13
1.1.1 Zona de Libre Comercio	15
1.1.2 Unión Aduanera	15
1.1.3. Mercado Común	16
1.1.4 Unión Económica	16
1.2 PRINCIPIOS	16
1.2.1 La Nación más favorecida	16
1.2.2 Trato Nacional	17
1.2.3 Proteccionismo	17
1.2.3.1 Contingentes de Importación	17
1.2.4 Liberación del Comercio	17
2. LA UNION EUROPEA	18
2.1 UNIFICACION	18

2.2	PRINCIPALES INSTITUCIONES	20
2.2.1.	La Comisión Europea	20
2.2.1.1	Colombia y la Comisión Europea	22
2.2.2	Consejo de Ministros	22
2.2.3	Parlamento Europeo	23
2.2.4	El Consejo Europeo	24
2.2.5	Corte de Justicia	25
2.2.6	El Tribunal de Cuentas	28
2.2.7	El Banco Europeo de Inversiones	28
2.2.8	Comités	28
2.3	RELACIONES INTERNACIONALES	29
2.4	EL GATT Y SU TRANSICION A OMC	30
2.5	EL SISTEMA GENERALDE PREFERENCIAS	32
2.5.1	Limitaciones del Sistema General de Preferencias	33
2.6	TENDENCIAS	34
2.7	MERCADO EUROPEO	35
3.	RELACION JURIDICO MERCANTIL	37
3.1	OPERADORES EN LA IMPORTACION	39

3.1.1 Casas Comerciales	39
3.1.2 Agentes Comerciales.	39
3.2 PRACTICAS COMERCIALES	42
3.3 TIPOS DE VENTA	43
3.3.1 La venta en firme	43
3.3.2 La venta en consignación o a comisión	43
3.4 PRECIOS	44
3.5 CONFLICTOS	45
4. LAS FRUTAS EXOTICAS	46
4.1 FRUTAS A EXPORTAR Y DESTINO	47
4.2 PRESENTACION Y ENTREGA DEL PRODUCTO	48
4.3 COMPETIDORES EN EL NEGOCIO	50
4.4 IMPORTACION GRAVAMENES Y REGULACIONES	51
4.5 CANALES DE DISTRIBUCION	51
5. EXPORTAR DESDE COLOMBIA	53
5.1 EXPORTAR EN LA PRACTICA	53
5.2 TRAMITES PREVIOS	54
5.3 DOCUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS	56

5.3.1	Trámite pre-embarque	56
5.3.2	Trámites post-embarque	57
6.	OPERACIONES CAMBIARIAS	58
6.1	DECLARACION DE CAMBIO	58
6.2	EL MERCADO DE DIVISAS	60
6.2.1	El Mercado Cambiario de Divisas	61
6.2.2	El Mercado Libre de Divisas	61
6.3	REINTEGRO DE DIVISAS POR EXPORTACION DE BIENES	61
6.3.1	Plazos para el Reintegro	61
6.3.2	Financiación en Moneda Extranjera	62
6.3.2.1	Pagos Anticipados	62
6.3.2.2	Prefinanciación de Exportaciones	63
6.3.2.3	Depósito para Desembolso y Canalización de Créditos en Moneda Extranjera	64
6.3.2.4	Mecanismos de Compensación	66
7.	INCENTIVOS A LA EXPORTACION	67
7.1	CERTIFICADOS DE REEMBOLSO TRIBUTARIO (CERT)	67
7.2	DESCUENTO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)	69

7.3	D.L 444/67	70
7.4	LEY 9 DE 1.991	70
7.5	INCENTIVOS ARANCELARIOS	70
7.6	INCENTIVOS FINANCIEROS	71
8.	INSTITUCIONES DE APOYO	72
8.1	MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO	72
8.2	PROEXPORT	72
8.3	BANCOLDEX	74
8.4	FIDUCOLDEX	74
8.5	SEGUREXPO	74
8.6	CORPORACION COLOMBIA INTERNACIONAL	74
8.7	DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES (DIAN)	74
8.8	INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO (ICA)	74
8.9	CAMARAS DE COMERCIO	75
9.	CONCLUSIONES	76
	BIBLIOGRAFIA	78
	ANEXOS	81

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo 1 Exportación y participación por producto de las frutas exóticas en 1.994	82
Anexo 2 Exportación y participación por producto de las frutas exóticas por países en 1.999	84
Anexo 3 Exportación y participación por producto de las frutas exóticas por países en 2.000	86
Anexo 4 Exportación y participación por producto de las frutas exóticas por países en 2.001	88
Anexo 5 Exportación y participación por producto de las frutas exóticas por países en 2.004	90
Anexo 6 Exportación y participación por producto de las frutas exóticas por países en 2.005	92
Anexo 7 Exportaciones totales de fruta y variación por año y país	94
Anexo 8 Exportaciones vía marítima en kilogramos y USD, FOB	96

INTRODUCCION

Con este trabajo se quiere facilitar a quien lo estudie, ubicarse dentro del contexto global de la actividad específica, utilizando el documento, bien sea como material de análisis e información o como texto de consulta para la constitución, estructuración y desarrollo de una empresa.

Recogiendo el esfuerzo y experiencia de muchos años en los temas de producción y comercialización de frutas exóticas a la Unión Europea, se desea transmitir en forma práctica y fácil a quien pretenda acceder a ese destino con los mencionados productos la información básica en los terrenos jurídico, económico y comercial.

En la búsqueda del mercado de la Unión Europea para las frutas que Colombia produce los resultados han sido variados, muchos los tropiezos y el presente camino del éxito. Existe un mercado consolidado para el banano y muy detrás, para las llamadas frutas exóticas.

En los últimos veinte años se ha visto como han iniciado operaciones muchas empresas y pocas han perdurado. Los fracasos se han presentado por diversas razones, mucho profesional recién egresado, inexperto, con o sin dinero, pero con expectativas y ambiciones; agricultores de profesión en busca de oportunidades más rentables para su inversión y con respaldo económico probando fortuna en la exportación de agroperecederos, para terminar en muchos casos participando en el mercado local o como proveedores de los exportadores tradicionales; otros, han fracasado, bien en la parte comercial, en la parte de producción o en ambas.

Los exitosos, son empresarios con asesoría en los distintos campos del conocimiento requeridos en la actividad exportadora de agroperecederos.

Lo expuesto amerita y justifica desarrollar este tema desde una perspectiva general, descartando tratar la producción y conservación de frutas desde un punto de vista técnico por considerar que estos aspectos, siendo básicos para la exportación, la experiencia hasta hoy en términos generales ha demostrado que (salvo banano y flores) en el terreno de agroperecederos, una cosa es la producción y otra la exportación.

El nombre del trabajo que como actividad constituye de por sí un acto de comercio y como título un destino, comienza esbozando ciertas generalidades del Derecho Mercantil Internacional, que permiten una mejor comprensión de la actividad; estudiando luego la Unión Europea como ente jurídico supranacional y sus principales Instituciones en la parte Administrativa, Legislativa, Judicial y Financiera, conexas con el comercio internacional; posteriormente se estudia la relación jurídico mercantil en lo tocante a los elementos que hacen parte de la misma; para señalar enseguida las frutas a exportar, actividad que constituye, como ya anotamos, un típico acto mercantil en el que se observarán los mercados, su comportamiento histórico, el mercadeo, el empaque, los precios y los canales de distribución; para revisar luego los documentos a formalizar, los trámites y procedimientos a seguir; repasando a continuación la legislación cambiaria para evitar los frecuentes errores en el manejo de los reintegros, que retrasan la monetización de los dineros pagados por los productos exportados; terminando con los incentivos y las Instituciones de apoyo a las exportaciones.

Con lo anterior se persigue facilitar y aportar a empresarios con formación jurídica, una guía para acceder al mercado de la Unión Europea teniendo un conocimiento general y resumido.

Finalmente, para soportar el trabajo en la parte de frutas a exportar y destino, a más de mostrar la evolución del mercado y la participación en el mismo de las distintas frutas se presentan como anexo una serie de cuadros estadísticos y sus correspondientes gráficos.

1. DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

El Derecho Mercantil Internacional es el conjunto de normas que rigen el comercio internacional o sea, las relaciones de intercambio de bienes y servicios entre dos países. Se verán sus principales Instituciones y Principios.

1.1 TRATADOS COMERCIALES

Por convocatoria de La Asamblea General de las Naciones Unidas, con participación de 110 naciones se celebró en el año de 1.969 en Viena, una conferencia en la que se codificaron las reglas del Derecho Internacional, sobre celebración, validez, efectos, interpretación, modificación, suspensión y término de vigencia de los tratados internacionales.

La Convención de Viena define un Tratado como “Un acuerdo Internacional celebrado por escrito entre estados y regido por el Derecho Internacional Público.”¹

Los tratados pueden ser entre dos naciones soberanas o entre una nación y una organización internacional o entre dos organizaciones internacionales; escritos o no escritos; bilaterales o multilaterales; políticos, comerciales o económicos; las finalidades y contenido pueden ser múltiples; se pueden concluir en diversas formas, por el intercambio de notas diplomáticas por funcionarios autorizados, otras veces requieren de la ratificación de la autoridad establecida constitucionalmente para ello o el parlamento; para su validez requieren la capacidad de los firmantes; pueden terminar por vencimiento del término, por incumplimiento, por aplicación de la cláusula “rebus sic stantibus” aplicable cuando el tratado se celebró teniendo en cuenta circunstancias del momento y estas ya no se dan por haberse producido un cambio de fondo en las mismas. Los Tratados, como

¹ Convención de Viena

acuerdos que son tienen unos lineamientos similares a los contratos en general; pueden “constar en un instrumento único o en dos o más instrumentos anexos y cualesquiera que sea su denominación particular”²

Los Tratados Internacionales de contenido comercial versan sobre cuestiones de derecho privado o interno de los estados firmantes, en relación con las actividades comerciales de sus nacionales, rigiendo como leyes, calidad que les asegura su aprobación por el Congreso y se aplican de preferencia en caso de conflicto entre nacionales de los estados firmantes.

En cuanto a la primacía de los Tratados Internacionales con respecto a la ley interna dice el Padre Alvarez que “el problema no ha sido codificado, por ende hay que distinguir entre la aplicación de la costumbre y la aplicación de tratados de orden interno. Igualmente expresa que la práctica internacional consagra, en general, la primacía del derecho internacional sobre el derecho interno.”³

*La Constitución Colombiana en su artículo 150 confiere el valor del derecho interno en los Tratados cuando dice que corresponde al Congreso aprobar o improbar los tratados que el Gobierno celebre con otros Estados o con entidades de derecho internacional y la Constitución Francesa afirma la supremacía de los tratados sobre la Ley.*⁴

El derecho mercantil Internacional es el derecho de la vida económica, cada día más activa, más rápida y más interdependiente como resultado de la globalización. La actividad mercantil hace costumbre que se convierte en Ley, por ello a falta de Ley expresa opera la costumbre mercantil, pudiendo la costumbre local o extranjera llenar los vacíos o deficiencias.

² ALVAREZ LONDOÑO, Luis Fernando. Derecho Internacional Público. 3 ed. Fundación Cultural Javeriana, Artes Gráficas, JAVEGRAF, Bogotá, 2.004. P. 32.

³ Ibid., P. 84.

“Con respecto a la costumbre existe la cláusula de adopción de las reglas de Derecho Internacional que es pura y simple y también existe la cláusula de adopción global que concede una mayor supremacía al Derecho de Gentes.”⁵

La Convención de Viena en su artículo 27 dice que “no se puede invocar el Derecho Interno para no aplicar un Tratado.”⁶

Un proceso de integración se hace con base en acuerdos entre países, estos acuerdos son Tratados entre los mismos y pueden tener distintos niveles dentro de un proceso que genera Instituciones.

1.1.1 Zona de Libre Comercio

Al crear una Zona de Libre Comercio, los países firmantes se comprometen a anular entre sí los aranceles en frontera; es decir los precios de todos los productos comerciados entre ellos, serán los mismos para todos los integrantes de la zona, de forma que un país no puede aumentar (mediante aranceles de importación) el precio de los bienes producidos en otro país, que forma parte de la zona de libre comercio.

1.1.2 Unión Aduanera

En una Unión Aduanera, se da otro paso eliminando los aranceles internos y creando un Arancel Externo Común (AEC). Así cualquier importación de un país no miembro pagará el mismo arancel en cualquier país miembro.

⁴ Ibid.

⁵ Ibid., P. 86.

⁶ Convención de Viena, Artículo 27.

1.1.3. Mercado Común

Se amplia el ámbito de integración a capitales y fuerza de trabajo, culminando la integración de mercados.

1.1.4 Unión Económica

Produce una integración económica plena al eliminarse las distintas monedas de los países integrantes de la Unión, creándose un único Banco Central para todos.

1.2 PRINCIPIOS

Son Principios del Derecho Mercantil Internacional el de la Nación más favorecida y el del Trato Nacional.

1.2.1 La Nación más favorecida

Es el principio según el cual los beneficios concedidos a un país asociado al acuerdo comercial deben extenderse a todos los demás países firmantes del mismo.

Por el cual se obliga a un miembro a tratar a todos los otros miembros igualmente en lo referente a las tarifas para los productos importados, lo cual significa que la concesión de una tarifa para un producto garantizada a un país a cambio de concesiones para la exportación de sus productos tiene que ser garantizada para todos los otros miembros.⁷

⁷ CBI, "The Unification of Europe Harmonizing Technical Regulations", Compiled for CBI by: Koma Consultants, Rotterdam, 1.994. P. 54.

1.2.2 Trato Nacional

Consiste en la consecución de un trato nacional en el territorio de otra nación. Cuando los bienes extranjeros llegan al país de destino el principio del tratamiento nacional establece el mismo tratamiento para estos que para similares bienes nacionales, en esto solo juegan las características y calidades del producto en sí mismo y no el proceso de producción usado.

1.2.3 Proteccionismo

La búsqueda libertad de comercio, reduciendo y eliminando aranceles entre países, provoca acuerdos arancelarios bilaterales entre los países europeos, abriendo camino a un comercio multilateral. Luego los países protegiendo sus intereses restringen la entrada de bienes foráneos para defender los intereses nacionales, acogiéndose a los clásicos instrumentos de las políticas comerciales proteccionistas, las barreras tarifarias y no tarifarias. Dentro de estas últimas están las regulaciones técnicas y fitosanitarias que se imponen

para garantizar la seguridad y calidad de un producto al igual que la salud y el medio ambiente, sin desconocer las barreras que se generan al no hablar el mismo idioma. Las barreras cuando benefician a alguien perjudican a otro y viceversa.

1.2.3.1 Contingentes de Importación

Es una forma de proteccionismo consistente en la imposición de una cuota o límite cuantitativo a la entrada de productos foráneos.

1.2.4 Liberación del Comercio

En 1.947 se firma por 23 países el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio, con la finalidad de reducir las tarifas arancelarias y eliminar las prácticas restrictivas al comercio

internacional. Cuando finalizó la Ronda de Uruguay en 1.993, se acordó reemplazar al GATT por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

2. LA UNION EUROPEA

Las exportaciones de frutas exóticas tienen como destino la Unión Europea que es un Ente Supranacional en donde opera a plenitud el Derecho Mercantil Internacional al cual se hizo una introducción en el capítulo anterior, por ello se hace necesario un breve estudio sobre el proceso de unificación y la Instituciones de la Unión Europea.

Constituir la Unión Europea fue resultado de un largo proceso con distintos tipos de uniones o comunidades creadas para satisfacer necesidades o facilitar manejos puntuales a distintas situaciones o problemáticas.

2.1 UNIFICACION

La Comunidad Europea surgió de la fusión en 1.967 de lo que en principio eran tres organizaciones independientes: La Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) creada en 1.951, La Comunidad Económica Europea (CEC, conocida como Mercado Común) y La Comunidad Europea de Energía Atómica (EURATOM), ambas creadas por el Tratado de Roma en 1.957.

La primera iniciativa europeísta de Francois Mitterrand y Helmut Kohl, para ese entonces en la presidencia de Francia y la cancillería de Alemania respectivamente “se vio en el Consejo de Stuttgart, en junio de 1.983, cuando se emitió una <<Solemne Declaración sobre la Unión Europea>>, en la cual se ratificaba el compromiso de los países miembros de la CEE para agruparse en la unión y se proponía un informe, un Libro Blanco, sobre el estado en que se encontraba la Comunidad.”⁸

El Libro Blanco reportaba el poco avance para alcanzar los objetivos propuestos en el proceso de unión, por ello, Mitterrand y Kohl toman como “pauta propositiva el Tratado de

la Unión y el Libro Blanco, e impulsan al frente de la Comisión Europea a Jacques Delors, Ministro de Economía en el primer gabinete de Mitterrand, connotado europeísta y personaje clave en la decisiva trayectoria que se avecinaba. Nombrado presidente de la comisión en enero de 1.985, logra presentar al final del mismo año el Acta Unica Europea.”⁹

El Acta Unica Europea acabó el poder de veto que tenían los países miembros al existir la unanimidad para las decisiones implantando que gran parte de las votaciones se aprobaran por mayoría calificada. Igualmente consolidó el sistema de mutuo reconocimiento de las leyes y normas nacionales, dejando a la Comisión Europea el manejo de armonización de las normas.

En el mes de Diciembre de 1.990 los jefes de Estado de la CE convocaron en Roma dos conferencias intergubernamentales: la primera de ellas para elaborar las medidas requeridas para la unificación económica y monetaria y la otra para dar solución y dirección a la realización de la unión política.

Los resultados de estas dos conferencias fueron recogidos en la ciudad de Maasricht en un tratado conocido como el Tratado de la Unión Europea o Tratado de Maastricht suscrito por los estados miembros, en el que se adoptó la unificación monetaria en vigencia, con excepción del Reino Unido, la fijación de nuevas políticas comunes, la ciudadanía europea, el fortalecimiento de la política exterior y la adopción de medidas de seguridad común.

El Tratado de la Unión fue puesto en vigor a partir del 1 de noviembre de 1.993, iniciándose así la vida de la Unión Europea, siendo sustituido posteriormente por el de Amsterdam aprobado por el Consejo Europeo en junio de 1.997, que modificó la estructura

⁸ Ramírez Tobón, William. “¿Para qué sirve Europa?” Editorial Planeta Colombiana S.A., 2.004, Pág. 169. Bogotá, Colombia.

⁹ Ibidem, Pág. 169

de la Unión para permitir el ingreso de nuevos países a partir de su vigencia el 11 de Mayo de 1.999.

Hasta el 1 de Mayo del año 2.004, 15 países conformaban la Unión Europea. Ese día se oficializó la mayor ampliación en toda su historia (con el ingreso a la Unión de 10 países) desde su nacimiento en 1.957 con 6 miembros. Hoy son 27 países ya que “el primero de enero del 2.007 ingresaron Bulgaria y Rumania”.¹⁰

Desde el 1 de Enero de 1.993 los países miembros de la Unión pasan de un mercado interno a un mercado global. Hoy en día, un producto puede ser proveído a la gran totalidad del mercado interno gracias a la abolición de los controles de frontera y las barreras técnicas.

Hoy, la Unión Europea esta formada por los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Bulgaria y Rumania.

2.2 PRINCIPALES INSTITUCIONES

Varias son las instituciones responsables de conseguir o lograr los objetivos de la Unión, a saber: La Comisión para la Unión Europea; El Consejo de Ministros; El Parlamento Europeo; El Consejo Europeo; La Corte de Justicia; El Tribunal de Cuentas y El Banco Europeo. Se resumirán las mismas a continuación:

2.2.1. La Comisión Europea

La comisión es el órgano ejecutivo de la Unión, es la más grande de las instituciones que la gobiernan y en muchas maneras la más importante. “Busca representar los intereses de la UE como un todo, sirviendo como de servicio civil de la Unión, reúne políticas, asegura

¹⁰ EL TIEMPO, Edición Enero 4 de 2.007, P. 1 y 6.

que los estados miembros cumplan los tratados y legisla en las áreas en que ha recibido la delegación por parte del Consejo de Ministros.”¹¹

Con base en sus facultades, la comisión ha ejercido sus funciones, transformado las directrices que ofrecían los acuerdos constitutivos de la comunidad europea convirtiéndolas en las estructuras integradas y modernas de la Unión actual.

La Comisión coordina adecuadamente el ejercicio de sus funciones con las demás instituciones de la Unión y con los gobiernos de cada uno de los estados miembros, se hace cargo de la preparación de las propuestas de interés común, pero todas las decisiones fundamentales acerca de las leyes, son tomadas por los ministros de los estados miembros en las reuniones del Consejo de la Unión Europea, después de tener en cuenta el concepto emitido por el parlamento europeo o conjuntamente con él.

El Consejo le ha otorgado poderes especiales en el ámbito de las políticas de toda la comunidad y particularmente en la realización de la política agraria y el desarrollo del mercado interior de la Unión. Igualmente juega un papel importante en la adopción de las leyes que son de aplicación directa por parte de los estados miembros de la unión, por ejemplo las leyes sobre agricultura y manejo de los productos agrícolas, la libertad de operación para el transporte aéreo internacional y la unión económica y monetaria de la actualidad. Asimismo tiene como función primordial, garantizar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas en el territorio de la Unión.

Los miembros de esta Institución, son nombrados de común acuerdo, por los gobiernos de los estados que la conforman y se compone de: dos comisionados elegidos por cada uno de los siguientes países: Alemania, Francia, España, Italia y el Reino Unido y un comisionado por cada uno de los países restantes.

¹¹ CBI, Op. cit., P. 32.

El Presidente de la Comisión es elegido por los jefes de Estado de la Unión Europea y participa en las reuniones semestrales del Consejo Europeo. También asiste a las cumbres económicas y políticas anuales del Grupo de los Siete (G-7) del que hacen parte los siete países más industrializados: Canadá, Francia, Alemania Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos y la Federación Rusa, que desde 1.998 se considera miembro de pleno derecho en este foro.

2.2.1.1 Colombia y la Comisión Europea

La Comisión tiene representantes diplomáticos en 120 naciones del mundo y por su parte, 142 países tienen diplomáticos ante la CE en Bruselas.

El Gobierno Colombiano y la CE firmaron en Bruselas el 28 de Octubre de 1.992, el acuerdo para el establecimiento mutuo de representaciones diplomáticas.

2.2.2 Consejo de Ministros

*Es el principal legislador de la Unión y decide sobre las propuestas legislativas originadas en la Comisión*¹²

Está compuesto por un representante de cada uno de los países miembros de la comunidad a nivel ministerial, con facultades para comprometer a su respectivo país en la toma de decisiones.

Cada Consejo de Ministros cambia en función de la agenda de cada día, por ejemplo los ministros de agricultura se reúnen cuando deban tomarse decisiones sobre los asuntos agrícolas.

¹² CBI, Op. cit., P. 32.

“El Consejo es presidido, cada seis meses, por el Ministro correspondiente al tema por el país que ocupe la Presidencia de la Unión en ese momento.”¹³

La sede del Consejo está en Bruselas, pero algunas sesiones se realizan en Luxemburgo. Además hay reuniones informales que tienen lugar en cualquier país, para tratar sobre orientaciones generales que deban darse en el futuro.

El Tratado de Maastricht organizó las actividades del Consejo en tres campos diversos:

- Actividades comunitarias.
- Política exterior y de seguridad común.
- Justicia y asuntos internos.

Las decisiones que tienen que ver con actividades comunitarias, se toman por mayoría de votos, pero ciertos temas como los fiscales requieren del voto unánime.

En resumen las funciones del Consejo son:

- Tomar las decisiones legales que afectan a los países miembros.
- Aprobar o modificar las propuestas legislativas de la Comisión.

2.2.3 Parlamento Europeo

El parlamento ejerce un papel determinante en el control de la comisión y vela por que esta cumpla su papel de representante del interés comunitario, haciendo caso omiso del interés particular... El Parlamento también determina el presupuesto de la Unión, pudiendo rechazarlo como un todo.¹⁴

¹³ CBI, Op. cit., P. 32

¹⁴ CBI, op. cit. p. 32

Los Europarlamentarios son elegidos directamente en cada país por un periodo de cinco años en proporción a la población del país y en desarrollo de sus funciones se organizan en grupos políticos o partidos de acuerdo con sus afinidades sin tener en cuenta la nacionalidad. Así, el grupo de los verdes. Igualmente se reparten en grupos o subcomisiones y por lo menos una vez al mes, acuden a sesiones plenarias en la ciudad de Estrasburgo, para preparar los dictámenes del parlamento y tomar las decisiones requeridas.

El Parlamento también interviene directamente en temas como los asuntos intercontinentales, violaciones a los derechos humanos, proyectos comunitarios, suspensión de la cooperación económica con determinado país. Podemos resumir las principales funciones del parlamento así:

A-Funciones Políticas

- Aprobar la formación y censurar la gestión de la Comisión.
- Dar respuesta a las preguntas que se le formulen.

B-Funciones Legislativas

- Emitir dictámenes sobre las disposiciones de la Comisión.
- Rechazar o enmendar las disposiciones del Consejo.

C-Funciones Presupuestales.

- Aprobar el presupuesto y modificarlo parcialmente.

2.2.4 El Consejo Europeo Esta es la institución encargada de representar a los 27 países miembros, a nivel de jefes de Estado o de Gobierno. Desde su creación en París en 1.974, reúne por lo menos dos veces al año a los Jefes de Estado o de Gobierno de la Comunidad y al Presidente de la Comisión Europea, los cuales están asistidos por sus ministros de relaciones exteriores y por un miembro de la Comisión.

El Consejo Europeo ha impulsado la política general europea en temas como: elección directa del parlamento, reforma de la política agraria, adhesión de nuevos estados, realización del mercado interior, adopción del sistema de preferencias para los países del pacto andino entre otros.

2.2.5 Corte de Justicia La Unión Europea es una comunidad de derecho, que respeta las leyes de los miembros de la Unión, así como sus Instituciones.

Establecida en Luxemburgo, es la responsable por la interpretación de la “Constitución”, como también otros actos jurídicos, en caso de disputas. Es la más alta Corte de apelaciones y el arbitro final en la interpretación y aplicación de la leyes de la Unión.¹⁵

Los Jueces que componen la Corte son elegidos por mutuo acuerdo de los miembros por un término de seis años lo que garantiza su total independencia y están en capacidad de anular leyes o resoluciones nacionales que entren en conflicto con los Tratados Europeos. Los recursos se pueden interponer a través de los países miembros, una Institución de la Unión o un ciudadano particular, y pueden versar sobre el cumplimiento de las obligaciones generadas por los tratados; los problemas entre estados miembros; las disputas que se susciten contra el Consejo o la Comisión Europea; las acciones de anulación; los problemas de interpretación y validez de la ley comunitaria y las acciones por perjuicios contra las instituciones de la comunidad y sus servidores. Los veredictos tienen validez en todas las cortes de Justicia de la Unión.

El tribunal de primera Instancia puede examinar los recursos interpuestos por particulares y empresas privadas, caso en el que es posible presentar un recurso de casación ante la Corte de Justicia. La actividad de la corte ha permitido que surja un verdadero Derecho Europeo,

¹⁵ CBI, Op. Cit., P. 32.

aplicable a todos los habitantes de los países miembros, favoreciendo en esta forma la integración comunitaria.

En el caso de que en un proceso en un Tribunal Nacional, se ponga de manifiesto una impugnación, el juez nacional está en capacidad de hacer la consulta a la Corte, pero está obligado a consultar, cuando ya no exista otra instancia de apelación y por consiguiente solo podrá dictar sentencia, después de conocer lo ordenado por la Corte de Justicia.

Cabe aquí, aprovechando que estamos tratando el tema de la Corte de Justicia, hacer un paréntesis para esbozar algunos planteamientos que sobre la aplicación de la Ley y los conflictos hacen Luís Fernández de la Gándara y Alfonso Luís Calvo Caravaca ¹⁶ en su libro sobre Derecho Mercantil Internacional:

a) Ambito Material

El Derecho europeo de la competencia rige inicialmente en todas las actividades económicas comprendidas en el Tratado de Roma. Con discusión y criterios diversos en los terrenos de la agricultura, los trasportes, la banca, y los seguros principalmente.

b) Ambito Espacial

Las normas comunitarias son aplicables a las conductas que falsean la competencia en el interior del mercado de la Unión, o sea, que rigen para aquellos comportamientos que repercuten sobre la oferta o la demanda de los bienes que se producen y distribuyen o los servicios que se prestan en la Unión, cualquiera que sea el lugar donde se haya planeado o concluido el ilícito concurrencial o se encuentren las empresas que participen en él.

¹⁶ FERNANDEZ DE LA GANDARA, Luís y CALVO CARAVACA Alfonso Luís. Derecho Mercantil Internacional. Editorial Tecnos S.A. Madrid, 1.995. P. 298, 308, 316, 321

c) Ambito Temporal

Las normas son aplicables desde la entrada en vigencia del Tratado de Roma y lo han seguido siendo conforme se han integrado nuevos Estados. Existiendo un régimen de Derecho Transitorio.

d) Supremacía de leyes

La aparición de un Derecho europeo de la competencia, formulado básicamente en el Tratado de Roma, no supuso la extinción de los respectivos Derechos nacionales. Ambos Derechos han coexistido en cada uno de lo Estados miembros.

Las normas de Derecho comunitario prevalecen sobre las contenidas en los Derechos nacionales de los Estados miembros, o sea, que existe la supremacía del Derecho comunitario.

Pueden presentarse tres tipos de conflicto jurídico:

1-Que el comportamiento colusorio esté prohibido por el Derecho comunitario. En este caso la supremacía del Derecho comunitario impide que las autoridades nacionales puedan autorizarlo en virtud del Derecho interno.

2-Que el comportamiento no esté prohibido por el Derecho comunitario, caso en el cual las autoridades nacionales pueden incoar un procedimiento sancionatorio.

3-Que el comportamiento haya sido autorizado, con carácter particular o con carácter general, evento en el que las autoridades nacionales no podrán prohibirlo con arreglo a su legislación interna¹⁷.

¹⁷ Ibid.

2.2.6 El Tribunal de Cuentas

Este tiene a su cargo el control de la legalidad, la regularidad y la corrección de la gestión financiera de los ingresos y gastos de la unión de acuerdo con las previsiones hechas en el presupuesto de la comunidad.

Sus miembros son nombrados para periodos de seis años por decisión unánime del Consejo de la Unión, previa consulta con el Parlamento Europeo y eligen su propio Presidente para un periodo de tres años que puede repetirse. Su sede está en Luxemburgo y tiene el carácter de Institución oficial de la Unión. Es una Contraloría.

2.2.7 El Banco Europeo de Inversiones

Fue fundado en 1958 con base en el Tratado de Roma. Es la Institución financiera de la Unión Europea y tiene su sede en Luxemburgo. Entre sus objetivos están la financiación de inversiones para alcanzar los propósitos de la Unión y la financiación y apoyo de proyectos en terceros países.

Existe también el Banco Central Europeo que coordina los Bancos Centrales de los distintos países y maneja la política monetaria de la Unión.

2.2.8 Comités

Son órganos asesores y de acercamiento, los principales son:

A- Comité Económico y Social que tiene una función asesora y sus miembros los designa el Consejo de Ministros.

B- Comité de las Regiones que propicia el acercamiento de la UE a los ciudadanos y la expresión de las autoridades regionales y locales.

2.3 RELACIONES INTERNACIONALES

La unión Europea como cualquier organización supranacional no puede desligarse del resto del mundo, por ello, ya en el Tratado de Roma se preveía su participación dentro de un mundo con tendencias cada día mayores a la globalización y se estableció como uno de los principales objetivos en el artículo 110 del mismo tratado:

Hacer una contribución, en concurrencia con los intereses de la Unión, para el desarrollo armónico del mercado global, la desaparición gradual de las limitaciones en el comercio internacional y la baja en las barreras arancelarias.¹⁸

La Comisión Europea, actúa en representación de todos los países que la conforman ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

A la Unión Europea también le interesan las relaciones fuera de las fronteras de Europa. Los países industrializados como los Estados Unidos y Japón son de gran importancia para la Unión, debido a su gran participación en el comercio internacional.

La Unión “de manera similar tiene relaciones con los países de Asia y Latinoamérica (130 en total). Estos son acuerdos de cooperación no preferencial y sirven para estimular el comercio y la cooperación científica y técnica. Igualmente existe un programa de ayuda intensivo, el cual acoge a 69 países de África, El Caribe y el Pacífico que están bajo el Tratado de Lomé, el cual opera desde 1990.”¹⁹

¹⁸ CBI, Op. cit., P. 53.

El Tratado de Lomé permite el ingreso sin arancel de la mayoría de los productos agrícolas y mineros a la Unión Europea algunos países de Africa, El Caribe y el Pacífico, básicamente antiguas colonias europeas. Este acuerdo fue reemplazado en el año 2.000 por el Acuerdo de Cotonou.

Conviene hacer referencia en este numeral a un producto de reciente creación por parte de la Comisión Europea y es el denominado “HELPDESK” que es un servicio de información interactivo para exportadores de países en desarrollo, que pretende facilitar el acceso a los mercados de la Unión Europea. Es gratuito y proporciona:

- Información sobre regímenes de importación.
- Datos comerciales sobre la UE y sus Estados Miembros.
- Una plataforma de dialogo entre exportadores de países en desarrollo e importadores de la UE.
- Enlaces a otras autoridades y organizaciones relacionadas con la promoción comercial.

2.4 EL GATT Y SU TRANSICION A OMC

El GATT, Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio fue firmado en la Conferencia Arancelaria de Ginebra en 1947 por 23 países, la mayoría de ellos industrializados.

Los principios y objetivos del GATT se establecen en 38 artículos pero en esencia son los siguientes:

- Comercio sin discriminación.
- Equidad en los derechos y obligaciones mutuas, particularmente la reciprocidad en la concesión de tarifas.
- Protección del productor nacional.

¹⁹ CBI, Op. cit., P. 54.

- Tratamiento nacional igual para los productos.
- Transparencia, estabilidad y predecibilidad en las políticas comerciales para la implantación de tarifas en los planes nacionales.
- Resolución práctica de los conflictos entre las partes.

Continuando las negociaciones del GATT se realizó en Punta del Este la Ronda de Uruguay que comenzó en el año de 1986 y en ella la agricultura tuvo el mayor relieve, a pesar de ser esta la primera vez en la historia del GATT en que era incluida en la agenda.

La razón del tema de la agricultura alrededor del mundo, se centraba en el tema de los subsidios para esta actividad, con la consecuente sobreoferta regional para ciertos alimentos, sobreofertas que eran o son embarcadas como exportaciones subsidiadas a los mercados mundiales, añadiendo a los productores de los países en desarrollo la pena de no poder acceder a los mercados internacionales por los bajos precios de la competencia, y de ver reducidos sus precios locales de venta con el consecuente desestimulo a la producción nacional, siendo que la producción de los países subdesarrollados tiene una fuerte ventaja competitiva en el mercado de los commodities de alimentos, ventaja que no puede ser usada dada la imposibilidad de competir libre y limpiamente en los mercados internacionales. Esto sucede por aquello de que los alimentos son vitales para la humanidad produciéndose distorsiones en los manejos de los precios de estos productos, casi siempre por razones más políticas que económicas.

Las negociaciones de esta ronda estuvieron basadas en cinco puntos principales:

- 1. La abolición completa de los subsidios para la agricultura.*
- 2. La protección de la propiedad intelectual.*
- 3. La limitación en lo que se refiere a las medidas tomadas para la regulación de la inversión.*

4. La sustitución del acuerdo multi-fibras, por una abolición gradual de las medidas proteccionistas en el area de los textiles y ropas.

5. La creación de un acuerdo para el sector de servicios, buscando la no-discriminación, tratamiento equitativo, no crear barreras para obstruir las entradas al mercado.²⁰

El Acta final de la Ronda de Uruguay concluyó a finales de 1.993 después de siete años de negociaciones, con un acuerdo que incluía la sustitución del GATT, por la ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC), a partir del 1 de Enero de 1.995, convirtiendo así, este instrumento en una Organización Internacional que incorporó todas las medidas del GATT, pero a diferencia de este es una Entidad constituida de modo formal cuyas decisiones son vinculantes para sus miembros. Inició actividades en 1.995, con un Consejo General de 76 miembros, hoy tiene 148 y se reúne cada dos años.

Su objetivo es promover el librecomercio global y administrar y controlar los 28 acuerdos de librecomercio recogidos en el Acta Final, supervisar las prácticas comerciales mundiales, juzgar los litigios comerciales que sus miembros le presenten y en general aumentar el flujo comercial en el mundo.

2.5 EL SISTEMA GENERALDE PREFERENCIAS

“El Sistema General de Preferencias tiene como objetivos principales los productos industriales y los agrícolas, para los cuales existe cero arancel. Otros países tienen acceso con cero arancel al mercado europeo como los que hacen parte del Tratado de Lomé (Acuerdo de Cotonou) o los países que hacen parte de los Acuerdos Mediterráneos.”²¹

En octubre del 2.004 la Comisión Europea adoptó el proyecto de aplicación del sistema general de preferencias para el periodo 2,006-2.008, incluyendo el GSP plus que ofrece el

²⁰ CBI, Op. cit., P. 55.

acceso con arancel cero a más de 7.200 productos de países en desarrollo o con necesidades especiales de desarrollo, sustituyendo el sistema GSP drogas, declarado incompatible por la OMC y con el cual se venían beneficiando los países andinos, incluido Colombia, desde el año de 1.991.

Para acceder a las preferencias arancelarias se debe presentar el Certificado de Origen, forma A expedido por el Ministerio de Comercio Exterior.

2.5.1 Limitaciones del Sistema General de Preferencias

Al referirse a este punto, el CBI²² plantea en el documento que hemos mencionado varias veces que:

La Unión Europea le pone techo a la importación de ciertos productos libres de impuestos. A los productos llamados "sensibles" les aplica máximos volúmenes de importación, cuotas o topes, este tipo de productos es aquel que compite con bienes producidos localmente, en general, para los productos no sensibles no hay techo...Anualmente se toma una decisión política para establecer o no un techo, esto genera inestabilidad que hace difícil el comercio en este tipo de productos.

Una segunda limitación concierne con las normas de origen, las cuales han sido establecidas para prevenir que terceros países tomen ventajas de las tarifas preferenciales, enrutando sus exportaciones vía un país que tenga los beneficios del sistema general de preferencias. Existiendo una tercera limitación, que es el papeleo administrativo que se debe diligenciar para calificar para sistema general de preferencias.

²¹ CBI, Op. cit., P. 57

²² CBI, Op. cit., P. 57.

Los países usan toda clase de métodos para proteger su propia producción de la competencia externa. Uno de esos métodos es la imposición de tarifas, impuestos etc. que deben ser pagados cuando un producto es importado, generando incremento en el precio final.

En general los impuestos de importación en todos los países miembros de la Unión son los mismos, ya que se manejan dentro de un marco general de acuerdos, siendo los más relevantes:

-El acuerdo general de comercio y tarifas (GATT, hoy OMC) que lleva al sistema general de preferencias (GSP).

-La Convención de Lomé, celebrada entre la Unión Europea y 69 países de África, el pacífico y el caribe (Países ACP).

-Los Acuerdos de comercio y cooperación con países del norte de África.²³

Inicialmente el GSP fue otorgado a Colombia, Perú y Bolivia, ampliándose posteriormente a Venezuela y Ecuador.

2.6 TENDENCIAS

Podemos resumirlas en los siguientes aspectos:

A- Globalización de la oferta y la demanda.

B- Diferenciación y dinamización del comportamiento del consumidor, causada por la apertura de los horizontes (comunicaciones, viajes, etc.) y la individualización.

C- Avances tecnológicos.

D-Los tratados bilaterales de comercio.

²³ CBI, Op. Cit..., P. 58.

Mariann Fischer Boel, miembro de la Comisión Europea para la Agricultura y el Desarrollo Rural presentó en la reunión celebrada el 24 de Enero de este año con el Comité Agrícola del Parlamento Europeo, las propuestas de reforma a la organización del Mercado Común de frutas y vegetales, que podemos resumir:

- Estímulo a las organizaciones de productores.
- Reducción del impacto en el ingreso del productor en los casos de crisis.
- Campañas para incrementar el consumo de frutas y vegetales y la producción orgánica.
- Protección del medio ambiente.
- Inclusión de las frutas y vegetales en el Sistema de Pago Único, lo que permite seguir las señales del mercado sin temor ver recortados otros ingresos.
- Abolición de los subsidios a la exportaciones.

2.7 MERCADO EUROPEO

El mercado interno europeo, con libertad de movimiento para personas, bienes, capital y servicios, para más de quinientos millones de habitantes de 27 países, se constituye en el mercado mas grande del mundo occidental, en el que el respeto por las libertades anotadas, debe ser manejado propendiendo la integración pero con la delicadeza y precaución necesarias tendientes a preservar las diferencias sin intervenir en la cultura y tradiciones de un país.

Bajo el auspicio de Holanda, la Unión Europea firmó un acuerdo con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio, EFTA por sus siglas en Inglés o AELC por las mismas en Español (Hoy son Noruega, Suecia, Islandia y Lichestein) formando así el Area Económica Europea, que opera desde el 1 de Enero de 1994, con una población de más de 500 millones de habitantes y un ingreso per cápita de 21.300 euros. Su sede está en Ginebra.

El acuerdo del Area Económica fue firmado en Oporto, el 9 de Mayo de 1992. El acuerdo hizo posible establecer la libre circulación de bienes, personas, servicios y capital de acuerdo con el Derecho Comunitario.

3. RELACION JURIDICO MERCANTIL

La actividad mercantil que exige el tema de este trabajo, es, además de comercial, de tipo jurídico, pues se trata de un hecho de trascendentales repercusiones económicas y sociales que debe ser considerado por el derecho; debe ser un hecho jurídico, esto es, “el acontecimiento capaz de poner en funcionamiento las normas jurídicas”²⁴

Y ese hecho jurídico se torna en presupuesto fáctico de unas normas jurídicas, las cuales integran el derecho objetivo. Pero, además, en su aplicación, conlleva un derecho subjetivo, entendido como “la posibilidad de un sujeto para ejecutar una conducta o abstenerse de ella”²⁵

Todo derecho subjetivo exige una relación jurídica, noción creada por Savigny, y que encuentra “su sustrato en relaciones sociales existentes ya antes y aun externas al orden jurídico; relaciones que el Derecho no crea sino que encuentra ante sí, prevé y orienta en rumbos de calificaciones y valoraciones normativas. Solo merced a la valoración, la disciplina y la sanción del Derecho, las relaciones sociales y los hechos que las impulsan son elevados a supuestos de hecho, influyentes en la vida y las vicisitudes de las relaciones jurídicas. Y no alcanzan este nivel sino en el grado en que, a través de una previa configuración por tipos, sean materia de valoración la disciplina y la sanción del Derecho, las relaciones sociales y los hechos que las impulsan son elevados a supuestos de hecho, influyentes en la vida y las vicisitudes de las relaciones jurídicas. Y no alcanzan este nivel sino en el grado en que, a través de una previa configuración por tipos, sean materia de valoración y regulación jurídica.”²⁶

²⁴ Ospina Fernández, Guillermo. Teoría General del Contrato y del Negocio Jurídico. 6 ed. Bogotá. Editorial Temis. 2.000. p. 4.

²⁵ Noguera Laborde, Rodrigo; Introducción General al Derecho. 3 ed. Santa fe de Bogotá. Universidad Sergio Arboleda. 2.000. p. 88.

²⁶ Betti, Emilio; Teoría General del Negocio Jurídico. Granada, España. Comares. 2.000. págs. 9 y 10.

La relación jurídica, como enseña Doménico Barbero, entraña unos elementos estáticos y uno dinámico. Los primeros son: el sujeto, el objeto y el contenido. El segundo es el hecho jurídico.

El sujeto de la relación jurídica es el mismo sujeto del derecho -la persona- en cualquiera de sus manifestaciones, (persona natural, persona moral, persona de derecho público, persona de derecho privado, persona nacional, persona internacional).

En la relación jurídica que demanda la actividad de la exportación de frutas exóticas son sujetos el Exportador y el Importador, tanto el uno como el otro en cualquiera de sus expresiones de orden legal.

El objeto de la relación jurídica es el mismo objeto del derecho, que definiera Doménico Barbero como “la entidad - material o inmaterial - sobre la cual recae el interés implicado en la relación, y constituye el punto de incidencia de la tutela jurídica”²⁷.

La relación jurídica que supone la actividad de la exportación de frutas exóticas, tiene un contenido patrimonial, siendo su objeto un bien mueble, la fruta, no solo en sí misma, sino todo lo que conlleva su comercialización, vale decir, la calidad, la marca y el empaque.

El contenido de la relación jurídica está conformado por toda la serie de derechos y obligaciones que les surgen a quienes participan en la misma. Su fuente es, en orden, las normas jurídicas imperativas, lo que convengan las partes en ejercicio del postulado de la autonomía de la voluntad privada (art. 1602 C. C.); y las disposiciones supletivas.

El elemento dinámico, ya antes enunciado, es el hecho jurídico, en este caso en su modalidad de negocio jurídico mercantil, de tipo contractual, con las consecuencias que conlleva.

²⁷ Barbero, Domenico; Sistema del Derecho Privado. Jurídicas Europa América. Buenos Aires.1.967.Tomo I; p. 280

Como vimos, los sujetos de la relación jurídica son los operadores comerciales, en este caso el exportador quien saca mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país o a una Zona Franca y el importador quien introduce mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional o a una Zona Franca.

El exportador puede ser persona natural o jurídica, agricultor o comercializador, consolidador o despachador, en fin puede combinar las posibilidades anteriores y adoptar cualquier caracterización legalmente aceptada. Se verá con mayor detalle lo referente a los operadores de importación, pues ellos serán quienes adquieren el objeto de la exportación, en este caso las frutas ingresadas a la Unión Europea.

3.1 OPERADORES EN LA IMPORTACION

En su condición de persona natural o jurídica, dedicada al ejercicio profesional y habitual de actos de comercio, el importador actúa a veces como minorista, pero generalmente combina su función con el mayoreo y tiene inmediato acceso al mercado. El importador toma las órdenes, hace los despachos, divide la importación en pequeñas cantidades, tiene el inventario en sus propias bodegas, factura, otorga créditos, tiene su propia fuerza de ventas y hace su propio mercadeo. Básicamente los importadores son:

3.1.1 Casas Comerciales

Compañías independientes que se especializan en el manejo de cierto rango de productos, que algunas veces completan con otra casa comercial. Compran y venden por su propia cuenta y riesgo.

3.1.2 Agentes Comerciales

Organizaciones encargadas de ejecutar el plan de mercadeo del exportador contra una retribución pactada. Actúan por cuenta de los clientes, no retienen ni reciben mercancía.

El agente comercial o broker ni compra ni vende por su propia cuenta y se debe considerar como una extensión del departamento de ventas del exportador, fundamentalmente trabaja sobre la base de comisión aunque puede haber formas mixtas.

De acuerdo con las normas de la Comisión Europea el agente puede contratar para un área geográfica específica o un país; tiene derecho a una comisión y esta puede causarse de acuerdo con lo estipulado contractualmente en cualquier momento del proceso y debe pagarse igualmente; no debe guardar secretos con el principal y debe recibir del exportador la documentación necesaria.

De acuerdo con Fernández de la Gandara y Calvo Caravaca²⁸ la Comisión Europea, mediante Comunicación ha distinguido al:

Agente Comercial del comerciante independiente o Casa Comercial por el acuerdo expreso o tácito, al margen de la denominación empleada, relativo a la asunción de los riesgos financieros vinculados a la venta o a la ejecución del contrato, justificando su postura en el carácter auxiliar del Agente Comercial.

La jurisprudencia del Tribunal de Justicia en sentencia ha declarado, que cuando un intermediario vende a nombre y por cuenta de un fabricante, puede, en principio ser considerado como un órgano auxiliar, integrado en la empresa de éste, obligado a seguir las instrucciones del comitente y formando así con esta empresa, a semejanza del empleado de comercio, una unidad económica. Las compras- añade el Tribunal- efectuadas al representante de comercio, constituyen en realidad compras efectuadas directamente al comitente. Por el contrario, un intermediario, incluso calificado como representante de comercio por los términos del contrato que haya concluido con el comitente, no puede ser considerado como un órgano auxiliar integrado a la empresa del comitente: a) Cuando tal contrato le confiere o le

deja funciones que se aproximan económicamente a las de un empresario independiente, por el hecho de que prevé la asunción, por el intermediario, de los riesgos financieros vinculados a la venta o al cumplimiento de los contratos concluidos con los terceros; o b) cuando el intermediario es una Casa Comercial importante que, paralelamente a las actividades de distribución ejercidas por el comitente, se entrega, tanto que comerciante independiente, a transacciones de una amplitud considerable sobre el mercado del producto que se trate²⁹.

En términos generales la comercialización de la fruta exótica fresca se hace a través de importadores mayoristas especializados que se encuentran en las zonas de distribución a nivel mayorista. Son compañías, que no son solo importadores sino que también disponen de facilidades para el manejo y envío de los productos importados a los canales de distribución. Existen también los que podríamos denominar importadores puros que compran directamente del exportador y en ese sentido se convierten en propietarios de los bienes y en general buscan vender a los mayoristas.

A pesar de la existencia de grandes cadenas de hipermercados, supermercados y cooperativas de tiendas minoristas, solo pocos se han organizado para realizar sus propias importaciones, ejecutando el manejo total de la operación, esto es, transporte interno y venta del producto y reembolso al exportador del valor neto del resultado de la operación, después de deducir la comisión como importador, la cual fluctúa entre un 8% y 12% sobre el valor de la venta, además de los costos que se causan desde que la mercancía llega a puerto hasta su venta, tales como fletes, derechos de aduana, seguros, muelle y almacenamiento, otros gravámenes, costos de manejo y transporte, al igual que pérdidas del producto por deterioro.

²⁸ FERNANDEZ DE LA GANDARA, Luís y CALVO CARAVACA Alfonso-Luís. Op. Cit., P. 278.

²⁹ Ibid.

En algunos casos el importador acepta pagar los costos de los fletes desde el país de origen, para luego deducirlos del valor de la venta, lo cual es un alivio financiero para el exportador, pues generalmente entre el despacho y el reembolso del resultado neto, transcurren más de treinta días.

Importador y exportador hacen negocios pero tienen libertad para dejar de hacerlos en forma unilateral cuando ellos deseen o pueden establecer una relación mediante la celebración de un contrato de compraventa, caso en el cual es conveniente tener presente el instructivo tipo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) en el que se recomienda incluir como mínimo:

- Preámbulo: contratantes, poderes, definiciones, etc.
- Condiciones del contrato: objeto, vigencia...
- Obligaciones del Comprador
- Obligaciones del Vendedor
- Traspaso del riesgo y de la propiedad
- Precio y modalidad de pago
- Arbitraje
- Otras cláusulas: territorio, marcas, cuotas, domicilio, promoción y mercadeo.

3.2 PRACTICAS COMERCIALES

En el comercio internacional, normalmente las partes intervinientes o sujetos de la relación jurídica, importador y exportador, viven a mucha distancia una de la otra y las transacciones no son siempre el resultado de una negociación directa y personal. Igualmente el negocio de perecederos es de confianza, pues se hace con base a la palabra, la cual constituye la única garantía, además se trabaja sin pólizas de seguros, bien porque no las otorgan o porque son muy costosas y finalmente es una actividad de frecuencia semanal dada la perecibilidad del producto.

Dadas las peculiaridades del negocio conviene tener siempre presente la importancia del contacto personal, saber que el mejor importador, por muy bueno que sea, es apenas suficiente y que fundamentalmente el conocimiento del mercado se adquiere en el mismo.

3.3 TIPOS DE VENTA

Se practican por lo general dos tipos de venta:

3.3.1 La venta en firme

En este evento, por convenio entre importador y exportador, se pacta antes del envío o periódicamente el precio de venta.

3.3.2 La venta en consignación o a comisión

Este tipo de venta representa la mayoría de las transacciones, en ella, básicamente el exportador se mantiene como dueño de la mercancía hasta el momento de la venta por el importador. Como dijimos antes, el importador cobra una comisión sobre el monto total de la venta. En este sistema normalmente el exportador suministra la mercancía asumiendo costos y fletes hasta el puerto de destino y el resto del manejo corre por cuenta del importador. A veces se pacta un precio mínimo. Para el exportador el sistema de consignación no es deseable.

Se practica también el joint venture que es una forma de cooperación entre organizaciones independientes que se juntan en una nueva organización por el aporte de know how y participación en el capital. Tiene como ventajas el mantener la independencia económica, la distribución de riesgos, la ausencia de barreras psicológicas, fiscales y jurídicas.

Aunque inicialmente se utilizaba solo en la comercialización de flores y principalmente en Holanda, se ha venido imponiendo también en las frutas el sistema de remates, pero de remates a la baja, no quien paga más, sino quien vende por menos y en muchas oportunidades por Internet sin que exista la oportunidad de conocer contra quien se compite. Este sistema lo utilizan principalmente los Hipermercados, bien sea que compren directamente al proveedor o a través del Agente Comercial, lo cual beneficia al consumidor en la mayoría de los casos por cuenta y en detrimento del productor o comercializador.

En cualquiera de los eventos es importante y necesario tener en cuenta los términos o lenguaje de la negociación para evitar malos entendidos entre las partes por no precisar claramente las obligaciones y riesgos. Por ello desde 1.919 se ha venido implementado un lenguaje internacional para usar en los negocios, que son los INCOTERM, que son términos que regulan fundamentalmente la entrega de mercancía, la transferencia de riesgos, la distribución de gastos y los trámites documentales.

3.4 PRECIOS

Los precios en los que se venda el producto juegan un papel decisivo en la relación comercial, ellos hacen que se inicie y perdure la actividad y requieren de un adecuado manejo desde un principio. Es muy importante buscar la negociación sobre la base de un precio fijo y rehuir a la consignación y al remate, tipos de negociación que generalmente producen descalabros.

Dada su ya no corta permanencia en el mercado y la estrecha relación que mantienen con los importadores, los exportadores tradicionales han podido incidir en los precios, logrando cierta estabilidad y generando precios de referencia. En la gran mayoría de los casos, los recién entrados al negocio de exportaciones, juegan con precios difíciles o imposibles de sostener, que pueden afectar el mercado y sus propios intereses.

En general el exportador tiene la necesidad de conocer los precios de mercado para compararlos con los que se le paga, por ello diariamente está disponible en todos los países europeos, el precio de referencia a nivel importador.

3.5 CONFLICTOS

Muchas veces existe discrepancia entre el importador y el exportador sobre el estado o sobre el valor de la mercancía, caso en el cual es posible recurrir a un peritaje, en el que personas o compañías expertas proceden al examen de la mercancía y a rendir el informe correspondiente, el cual se convierte en pieza importante dentro del proceso para obtener la indemnización.

4. LAS FRUTAS EXOTICAS

Colombia, un país ubicado estratégicamente en el mundo, posee diversos climas y tipos de suelos que son favorables para un desarrollo agropecuario ventajoso comparado con el resto del mundo; la ubicación tropical y andina de nuestro país, permite una gran variedad de flora; son muchas las especies de plantas existentes desconocidas aún a nivel mundial; en la gran diversidad encontramos frutas absolutamente originarias y que para efectos de distinguirlas de las exóticas (Mango, piña, aguacate...) de gran consumo a nivel mundial y con las cuales no ha sido posible competir en precios, se podría hacer una subclasificación denominando como súper exóticas la uchuva, el tamarillo, la granadilla, la pitahaya, el lulo, el bananito, el maracuya, la curuba, la gulupa y el pepino melón, entre otros, de menor demanda pero gran interés.

La otra ventana para frutas y verduras colombianas es la época de contra estación o sea el momento en que los países europeos no disponen de productos frescos, que sí consumen, pero durante el invierno no producen. Se señalan a vía de ejemplo las fresas, moras, frambuesas, guisantes, alcachofas, espárragos, etc.

Las frutas Colombianas se empezaron a exportar en la segunda mitad de la década de los 80 dentro de un marco de diversificación de las exportaciones buscando fomentar las no tradicionales. Por el año de 1.985 las frutas exóticas colombianas comenzaron a hacer su aparición en el mercado europeo y fue la uchuva la gran protagonista de esta aventura. Desde esa época a hoy el mercado ha ido creciendo y especializándose, la verdad, lenta pero sólidamente.

La oferta de frutas, limitada a una economía doméstica no estaba capacitada para satisfacer la demanda creciente de estos productos. Fue cuando la Federación de Cafeteros de Colombia, dentro de un programa de diversificación del café, inició un ambicioso programa

con crédito, asistencia técnica y mercadeo, para cultivos como pitahaya, bananito, maracuyá, tamarillo, etc., productos adaptables a las zonas cafeteras.

Con el incremento en la oferta y demanda de frutas se produjo paralelamente el de los intermediarios que acaparaban los productos de los pequeños productores con los consabidos sobrecostos. FEDECAFE para contribuir a la solución de este problema creó una entidad encargada de comercializar la producción resultante del programa de diversificación llamada COMERCAFE, que en su momento jugó un papel importante, al igual que algunas compañías privadas que por esa época se constituyeron para comercializar en el exterior este tipo de productos. Obviamente el problema de los intermediarios subsiste. Son pocos los exportadores que producen lo que exportan y tampoco se han creado cooperativas o asociaciones de productores para efectuar en forma directa la comercialización y en la gran mayoría de los casos las empresas exportadoras son intermediarias en el comercio internacional de frutas, pues tienen el "know how" y los más importantes compradores.

4.1 FRUTAS A EXPORTAR Y DESTINO

En cualquier actividad que se inicie, ser pionero es costoso, como lo fue para quienes iniciamos el proceso exportador de frutas. Concientes de ello, se puede afirmar que fue acertado promover la uchuva, que ha sido y sigue siendo la fruta líder después del banano, seguida de las pasifloras y el bananito. Las otras frutas de alguna relevancia son el tamarillo, los higos y la pitahaya. Por el año de 1.992 se exportaron importantes cantidades de fresa y papaya hawaiana.

Cabe anotar que históricamente se exportaba el bananito (baby banana o plátano bocadillo) dentro de la misma posición arancelaria del banano y sujeto por ende al manejo de cuotas, hoy ya desagregado.

Entre los países que más frutas exóticas colombianas compran están los Países Bajos, Alemania, Bélgica, Francia, e Inglaterra. Conviene observar que el hecho de que Holanda sea el mayor importador no implica que sea el mayor consumidor, Holanda y en cierta medida Bélgica redespachan o distribuyen para el resto de Europa.

Las informaciones atrás suministradas se soportan en los datos estadísticos de MINCOMEX,³⁰ previa depuración, visualizados con cuadros y gráficos (anexos a este trabajo) que permiten observar con mayor profundidad y detalle el desarrollo del mercado, el comportamiento histórico y la participación en las exportaciones de los productos objeto de este trabajo.

4.2 PRESENTACION Y ENTREGA DEL PRODUCTO

Los empaques juegan un papel importante y definitivo en la comercialización, ya que:

A. Los canales de distribución de la carga tienen un manejo cada vez más automático con equipos y espacios modulares.

B. La creciente sistematización en el manejo de las frutas, exige la normalización de los empaques, el peso y las unidades precisas y permanentes en su contenido que permitan hacer transacciones con códigos.

Se debe tener presente el tamaño del empaque, pues deben ser cajas con medidas múltiplos de 30x40 sabiendo que en Europa se está manejando la carga con miras a la eficiencia, tanto en términos de tiempo como de espacio.

C. Exteriormente debe tener no solo estabilidad mecánica, sino facilitar la presentación del producto.

³⁰ MINCOMEX. Oficina de Estadística. Bogotá. 2.006

D. En términos generales se usa cartón corrugado, dada su facilidad de manejo, bajo peso y reciclabilidad, teniendo presente insertar al imprimir los siguientes aspectos:

- a) País de procedencia.
- b) Nombre, dirección, teléfono o correo electrónico del exportador.
- c) Peso neto y peso bruto.
- d) Identificación del producto.
- e) Marca del exportador
- f) Nombre del producto.
- g) Numero de unidades de producto por caja.

E. Es conveniente tener presente algunas consideraciones:

- Buen diseño gráfico e idioma o idiomas requeridos.
- Requerimientos del producto para su preservación.
- Normas ambientales en el país de destino.

Sobre la calidad y presentación de las frutas en sí, compartimos aquello de que “Las frutas deben estar enteras, sanas, limpias, de aspecto fresco, libres de cualquier olor o sabor extraño, libres de humedad exterior excesiva, libres de daño mecánico, libres de daño causado por refrigeración y completamente desarrolladas”³¹

³¹ GOBERNACION DE ANTIOQUIA, “Frutas de Colombia para el Mundo”, Medellín. Impresión Edinalco. 1.991. P. 21.

Característica muy importante debe ser la regularidad en el tamaño y color de las frutas. Los empaques deben surtirse con productos que presenten uniformidad en estos aspectos.

El exportador debe suministrar en forma continua y permanente el producto permitiendo así al importador responder con la demanda que se ha creado.

4.3 COMPETIDORES EN EL NEGOCIO

Mirando la competencia, en este caso, otros países exportadores, vale la pena mencionar algunas experiencias.

Países como Israel, Nueva Zelanda y Costa de Marfil, entre otros, colocan gran parte de sus productos a través de organizaciones comerciales, que normalmente tienen el carácter de asociaciones de productores o exportadores o de grupos cooperativos, en muchas ocasiones con un importante apoyo del estado, bien sea con una participación directa o mediante estímulos especiales de diverso orden.

En Colombia ha habido apoyo del estado a través de diferentes organizaciones estatales pero no se ha logrado un resultado de conjunto como país, lo cual en muchos casos ha creado difíciles situaciones de mercado, causadas por acciones individuales en sentido contrario, grandes diferencias de precios entre exportadores, o muchas veces esfuerzos paralelos pero descoordinados.

En la actualidad numerosos países están accediendo al mercado de la Unión Europea, destacándose Costa de Marfil con la piña; Israel con aguacate y distintas variedades de mango; Méjico con el mango; Brasil con el mango, la papaya hawaiana, el melón y ciertas variedades de guayaba; Perú trabaja muy bien el mango; Ecuador melón, mango y limón; Costa Rica Piñas y Papayas; Kenia con Piñas y competencia para nuestro país en uchuvas, maracuya, tamarillo y bananito; los Países del tratado de Lomé han conseguido participar

aunque no en forma significativa con una gran variedad de productos; Africa del Sur participa con maracuya, piña y mango y fue uno de los pioneros con la uchuva; Zimbabwe se ha constituido en una competencia necesaria de tener en cuenta.

Los países europeos no son productores de frutas tropicales, lo que les impone acudir a las importaciones para poder disponer de las mismas.

Nuestro país, con la ayuda de PROEXPORT, la aceptación de los importadores, y la seriedad en general de los exportadores, se ha venido consolidando como un país con grandes posibilidades.

4.4 IMPORTACION GRAVAMENES Y REGULACIONES

En general las frutas exóticas están sometidas a gravámenes arancelarios, a más de estar sujetas al impuesto a las ventas, los cuales se cancelan al momento de nacionalizar los productos en el país de destino. Igualmente gozan de un tratamiento especial por estar cobijadas por el SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS (SGP), caso en el cual o no tienen gravamen arancelario o este se reduce.

Existen también normas de tipo fitosanitario que se deben observar cabalmente en el país de origen para garantizar la calidad de los productos y evitar problemas en el país de destino, pues en caso de presentar plagas, como hongos o insectos, son destruidos; en algunos países el costo que ello ocasione es cargado al importador quien lo traslada al exportador.

4.5 CANALES DE DISTRIBUCION

El mercado de las frutas está prácticamente dominado por los importadores mayoristas. Existen grandes, medianas y pequeñas empresas importadoras, las cuales abastecen a los

supermercados y a las tiendas a través del mercado de abastos y algunos poseen sus propios centros de distribución. Este tipo de empresas que ya saben que el consumidor está buscando nuevos gustos ha sido definitivo en la creación de los mercados para frutas exóticas. Como dijimos antes, las grandes cadenas compran a los importadores mayoristas, pero con el aumento paulatino en los volúmenes de importación, muchas de ellas han comenzado a hacer importaciones directas o están incursionando en las mismas.

No se puede pasar por alto la existencia del mercado étnico, pero cabe destacar que en general cada grupo tiene sus propios canales, que se desarrollaron cuando el producto importado reflejaba la familiaridad con las necesidades del consumidor. Usualmente los importadores son del mismo grupo étnico y con lazos familiares con los proveedores.

5. EXPORTAR DESDE COLOMBIA

La exportación implica recorrer conjuntamente, Gobierno y sector privado el camino para lograr los resultados propuestos. El Estado debe contribuir mejorando y adecuando la infraestructura física, de ferrocarriles, carreteras y aeropuertos. También es necesario dar seguridad a la inversión y a los inversionistas que producen y exportan, al igual que educar para adoptar una actitud exportadora. A su turno el sector privado, entre otras cosas, debe generar un plan de adiestramiento de personal, invertir en tecnología de punta, buscar la calidad total y realizar alianzas estratégicas.

Existe una demanda por consolidar y ampliar, imponiéndose la misma conducta respecto a la oferta, o sea, que hay que crear al mismo tiempo oferta y demanda. Para penetrar el mercado hay que utilizar todos los recursos disponibles, aumentar eficiencia en la producción agrícola, reducir costos, participar en ferias, misiones comerciales, ruedas de negocios, visitar los mercados mayoristas, hacer contactos directos con los importadores, buena publicidad, buenos catálogos, publicaciones en revistas especializadas, contacto personal y telefónico etc.

Cabe anotar que PROEXPORT dentro de su plan de promoción ha permitido la participación de empresas serias y con capacidad comercial en la mayoría de las ferias, misiones comerciales y macroruedas de negocios internacionales de importancia.

5.1 EXPORTAR EN LA PRACTICA

En el proceso exportador se pueden distinguir cuatro etapas: compra y/o producción de la fruta, selección y empaque, embarque o despacho, y la recepción del dinero correspondiente a la venta.

La mayoría de las frutas, como productos del agro que son, están sujetas a temporadas de cosecha y a temporadas de demanda. En el caso de las frutas exóticas decimos que su producción es permanente aunque haya picos que generan mayor oferta y por ende menores precios, situación que favorece los intermediarios locales pues el importador en términos generales está comprando a un precio estable y en este sentido la intermediación es un sobre costo que le resta competitividad al exportador, pero que acepta con tal de no entrar en el negocio de la producción.

Comprada la fruta se inicia el proceso de selección, clasificación y maquillaje en el cual son desinfectadas, enceradas, y preparadas para ser finalmente empacadas, buscando destacar sus colores y demás características. Mientras esto se hace, se va adelantando paralelamente la documentación necesaria, aspecto que trataremos separadamente más adelante.

Una vez concluidos los anteriores procesos la fruta esta lista para viajar. El medio de transporte más utilizado es el aéreo, cuyo costo representa alrededor del 40% del precio de venta de las frutas.

La demanda y transporte de frutas tienen picos a finales y principios de año en que se incrementan sustancialmente, generando serios problemas para el despacho de la carga y si no se ha tenido un récord estable durante todo el año con las aerolíneas, se dificulta el manejo de los despachos..

5.2 TRAMITES PREVIOS

Cualquier persona, natural o jurídica puede exportar, pero, lógicamente, para poder hacerlo es necesario llenar una serie de requisitos:

A -Tanto la persona natural como la jurídica deberán inscribirse y obtener el registro mercantil en la Cámara de Comercio de su localidad. Hoy en día en esta misma instancia se la asigna el NIT o número de identificación tributaria.

B -Con el certificado de existencia y representación expedido por la Cámara de Comercio se acude a las respectivas oficinas de la DIAN y se diligencia el formulario que allí le suministran para obtener el RUT o Registro Unico Tributario. Este trámite se puede surtir ante la Cámara de Comercio y acreditar ante la DIAN.

C -Teniendo el certificado de existencia y representación expedido por la respectiva Cámara de Comercio, el NIT y el RUT se acude nuevamente a las oficinas de la DIAN y solicita la autorización de numeración de facturación, para poder proceder así a facturar por medios electrónicos u ordenar la elaboración de los talonarios de facturación de la empresa o negocio, desde luego, observando todos los requisitos de ley que para tal fin son exigidos.

D -Con la documentación anterior acude a las oficinas del MINCOMEX para inscripción en el REGISTRO NACIONAL DE EXPORTADORES, de acuerdo con lo establecido en el artículo 69 de la Ley 6/92. Esta inscripción puede ser también realizada por Internet y debe ser previa a la realización de operaciones que dan derecho a devolución.

E -Se acude a las oficinas de la DIAN en el puerto de embarque y realiza allí la inscripción de su empresa ante la sección de exportadores.

F -Se solicita ante el ICA la inscripción como exportador.

G -Deberá también solicitar una visita de la Secretaría de Salud a la sede de la Empresa para que verifiquen las condiciones sanitarias del establecimiento y le expidan la correspondiente licencia.

H –Debe acudir al Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Oficina de Origen, solicitar el formulario para la inscripción y determinación de origen de su producto, uno por cada producto a exportar, diligenciarlo y presentarlo para su estudio y aprobación.

Efectuados los trámites anteriores hay que tener presente que es necesaria la observancia y cumplimiento de todos y cada uno de los requisitos para la presentación de cada formulario.

Como se puede ver son muchas las entidades que intervienen en esta etapa previa. Pero estas mismas entidades seguirán siendo parte en todas y cada una de las exportaciones que se realicen.

5.3 DOCUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS

Hechas las inscripciones y cumplidos los requisitos que hemos señalado como actos previos, continuará los trámites aduanales, pudiendo hacerlos directamente si la operación no supera los US\$ 1.000 o lo más aconsejable contratar para ello una SIA o Sociedad de Intermediación Aduanera definida legalmente en el Estatuto Aduanero como “la persona jurídica cuyo objeto social principal es el ejercicio de la intermediación aduanera.”³² y una Agencia de Carga, definida legalmente como “la persona jurídica inscrita ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, que realiza actividades de recepción de carga de diferentes despachadores para su consolidación y unitarización.”³³

5.3.1 Trámite pre-embarque

a- Elaboración de factura comercial.

b- Trámites aduanales consistentes en la incorporación de la solicitud de autorización de embarque al sistema, el cual lo valida y autoriza sin intervención manual, convirtiéndose en el DEX definitivo a través del sistema, que lo numera y fecha.

³² Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales-DIAN-Estatuto Aduanero. Bogotá, Imprenta Nacional de Colombia. 2.000. P. 21

³³ Ibid

- c-Solicitar reserva de cupos o espacio para la carga a despachar.
- d-Obtener el Certificado Fitosanitario expedido por el ICA.
- e-Diligenciar y presentar el Documento de Exportación. (DEX)
- f-Diligenciar y obtener certificados de origen.
- g-Adjuntar al formulario de origen un formulario denominado "Certificado de Origen y Procedencia" que tiene por objeto registrar la declaración del exportador sobre el lugar en que han sido cultivadas las frutas y/o hortalizas.
- h-Presentar frutas a despachar para inspección del ICA.
- i-Recoger certificado fitosanitario.
- j-Inspección de las frutas por antinarcóticos.
- k-Inspección de frutas por la aerolínea o naviera.
- l-Inspección del cargamento por autoridades aduaneras.
- m-Entrega de documentación a la aerolínea.
- n-Entrega de los productos a exportar a la aerolínea.

5.3.2 Trámites post-embarque

- a-Obtener debidamente diligenciado y firmado el DEX.
- b-Realizar declaración de cambio.
- c- Recibo y reintegro de divisas correspondientes a la exportación.
- d-Solicitud devolución del IVA

6. OPERACIONES CAMBIARIAS

En Octubre de 1.991 la Junta Monetaria del Banco de la República profirió la Resolución 57 con el fin de hacer más expeditos los trámites de comercio exterior, principalmente en lo referente exportaciones, importaciones, facilitar el endeudamiento externo y en general el ingreso y egreso de divisas en el país. Esta Resolución fue derogada en Septiembre de 1.993 mediante la Resolución Externa 21 de ese año, por medio de la cual se adoptó el nuevo estatuto cambiario, dejando vigentes algunas disposiciones respecto al comercio del oro, la posición propia de los intermediarios financieros y las relacionadas con los certificados de cambio y sus títulos canjeables. Esta última Resolución, a su turno, fue modificada por las resoluciones 28 y 33 del mismo año. Cabe anotar que de acuerdo con las disposiciones contenidas en la Constitución Nacional, la ley 9 de 1.991 modificada por la Ley 31 de 1.992, las facultades en materia cambiaria, la Resolución 21/93 no constituye una reglamentación absoluta e integral de la legislación cambiaria, por ello, el gobierno expidió el Decreto 1735/93, en el que definió los conceptos de operaciones de cambio, operaciones internas, residentes y no residentes y determinó que actividades con divisas deben canalizarse por el mercado cambiario. Posteriormente, por medio de la Resolución No.8 de Mayo 5 del año 2.000, expedida por La Junta Directiva del Banco de la Republica, se compendió el régimen de cambios internacionales.

6.1 DECLARACION DE CAMBIO

Es el documento mediante el cual el titular de una operación cambiaria, residente en el país o en el exterior, presenta y suscribe en forma personal o a través de su representante, apoderado general o mandatario especial, en formulario debidamente diligenciado, donde consigna la información sobre el monto, características, y demás condiciones de la operación, en los términos que determine el Banco de la República, ante los intermediarios

del mercado cambiario o los demás agentes autorizados para realizar operaciones de compra y venta de divisas de manera profesional.

La declaración de cambio deberá utilizarse para realizar las siguientes operaciones de acuerdo con lo establecido en el artículo 7 de la Resolución 8 del año 2.000:

- a. Importación y exportación de bienes.
- b. Operaciones de endeudamiento externo, celebradas por residentes en el país, así como los costos financieros inherentes a las mismas.
- c. Inversiones de capital del exterior en el país y los rendimientos asociados a las mismas.
- d. Inversiones de capital colombiano en el exterior, así como los rendimientos asociados a las mismas.
- e. Inversiones financieras en títulos emitidos o en activos radicados en el exterior, salvo cuando las inversiones se efectúan con divisas provenientes de operaciones que no deban canalizarse a través del mercado cambiario.
- f. Avaes y garantías en moneda extranjera.
- g. Operaciones de derivados, así como los rendimientos derivados de las mismas.

Se debe tener presente la necesidad de conservar los documentos correspondientes a operaciones de cambio por un periodo igual al de la caducidad o prescripción de la acción sancionatoria por infracciones al régimen cambiario. Tampoco se podrán canalizar a través del mercado cambiario sumas superiores o inferiores a las efectivamente recibidas, ni efectuarse giros por montos diferentes a las obligaciones contraídas. No obstante se pueden aceptar diferencias hasta por el 1% o hasta USD 1.000 o su equivalente en otras monedas, de estas dos cantidades, la que resulte mayor.

La Declaración de Cambio se puede corregir dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a su presentación, luego se entenderá definitiva, pero se podrá aclarar ante la misma Entidad en que se presentó inicialmente.

6.2 EL MERCADO DE DIVISAS

“El comercio internacional y los movimientos que las transacciones financieras originan en los mercados de capitales y monetarios más allá de las fronteras constituyen la base de las operaciones de cambio.”

“Según el economista francés Gaetan Pirou "Las operaciones de cambio resultan de la coexistencia del internacionalismo comercial y del nacionalismo monetario"³⁴

Adecuando el ejemplo planteado en el texto atrás citado: si un fruticultor colombiano vende sus frutas a un importador inglés, será necesario cambiar las libras esterlinas que ha recibido por pesos colombianos.

Se entiende por divisas cualquier crédito expresado en moneda extranjera y pagadera en el extranjero, que puede consistir en haberes (en moneda extranjera) en bancos extranjeros, o en letras de cambio o cheques (también en moneda extranjera y pagadera en el extranjero).

Así como los precios de otros bienes y servicios se establecen mediante la interacción de compradores y vendedores, los tipos de cambio vienen determinados por la interacción de particulares, de empresas, de instituciones financieras, que compran venden moneda extranjera con el fin de poder realizar pagos internacionales.

El mercado en el que se intercambian las monedas extranjeras es denominado "Mercado de Divisas" a el concurren los bancos comerciales, las empresas multinacionales que participan en el comercio internacional, las instituciones financieras no bancarias que gestionan activos, por ejemplo las compañías y los bancos centrales.

³⁴ SWISS BANK CORPORATION, Foreign Exchange and Money Market Operations” New York, 1.992. P. 7.

La legislación colombiana delimita dos mercados a través de los cuales se maneja el ingreso y egreso de divisas:

6.2.1 El Mercado Cambiario de Divisas

Este mercado de acuerdo con la ley, está constituido por la totalidad de las divisas que deben canalizarse obligatoriamente por conducto de los intermediarios autorizados para el efecto o a través del mecanismo de compensación establecido en la Resolución 21/93. Forman también parte del mercado cambiario las divisas que, no obstante estar exentas de esa obligación, se canalicen voluntariamente a través del mismo.

Las operaciones que deben canalizarse obligatoriamente a través del mercado cambiario son las que ya enumeramos al tocar el tema de la Declaración de Cambio y que son las establecidas en el art.7 de la Resolución 8 del año 2.000.

6.2.2 El Mercado Libre de Divisas

Por exclusión, este mercado está constituido por las divisas que no es obligatorio canalizar por el mercado cambiario.

6.3 REINTEGRO DE DIVISAS POR EXPORTACION DE BIENES

Como anotábamos anteriormente los residentes en el territorio colombiano deben canalizar a través del mercado cambiario las divisas provenientes de sus exportaciones, y podrán conceder plazo para la cancelación de las mismas a compradores en el exterior.

6.3.1 Plazos para el Reintegro Podemos establecer tres situaciones:

-Como norma general el reintegro de las divisas provenientes de exportaciones de bienes, debe canalizarse a través de los intermediarios autorizados para el efecto o del mecanismo de compensación establecido en el art. 8 de la Res. No. 8 de Mayo 5 del año 2.000, dentro

de un plazo máximo de seis (6) meses, contado desde la fecha de la recepción de las divisas.

-Cuando el plazo otorgado al comprador sea mayor a doce (12) meses, contados a partir de la fecha de la declaración de exportación, esta operación constituye endeudamiento externo y deberá informarse al Banco de la República dentro de los términos anteriores, si su monto, supera los USD 10.000 o su equivalente en otras monedas. (Art. 15-Res. 8-2.000)

-Cuando el plazo resulta superior a doce (12) meses, contados a partir de la fecha de la declaración de exportación, como consecuencia de procesos judiciales, arbitrales o administrativos, cuando el importador controvierte el pago, o en los casos en que las prórrogas concedidas por el exportador superen dicho plazo. (Art. 15-Res. 8-2.000)

Cabe anotar que en los dos últimos eventos estas financiaciones no están sujetas al requisito de depósito establecido en la Ley. (Art. 26-Res.8-2.000)

6.3.2 Financiación en Moneda Extranjera

Las exportaciones podrán financiarse bajo la modalidad de pagos anticipados provenientes del comprador en el exterior, o bajo la modalidad de prefinanciación de exportaciones en la forma de préstamos en moneda extranjera concedidos por los intermediarios del mercado cambiario o por entidades financieras del exterior.

6.3.2.1 Pagos Anticipados

Este tipo de transacción genera para el exportador, obviamente, la obligación de entregar la mercancía, pero no puede constituir una obligación financiera con reconocimiento de intereses. Cabe anotar que el exportador cuenta con un término de cuatro meses, contados desde la fecha de canalización de las divisas, para realizar la exportación por la que ha

recibido el pago anticipado. Si el plazo para efectuar la exportación es superior a cuatro meses, la financiación constituye una operación de endeudamiento externo y deberá hacerse el depósito que previene la ley para estos casos dentro de los cuatro meses siguientes a la canalización del crédito a través del mercado cambiario.

Cuando por causas ajenas a la voluntad del exportador, no se realicen las exportaciones, se puede pedir autorización al Banco de la República para adquirir divisas en el mercado cambiario, por el valor equivalente a las sumas reintegradas como pago anticipado y devolverlas al exterior cuando haya lugar a ello. No se requiere autorización cuando se trate de sumas que no sobrepasen el quince (15%) por ciento del valor reintegrado o cuando el depósito se encuentre en 0%.

6.3.2.2 Prefinanciación de Exportaciones

Para poder recibir y canalizar el desembolso de préstamos en moneda extranjera se deberá constituir como requisito previo un depósito en el Banco de la República, en moneda legal colombiana, por un término de treinta y seis meses, equivalente al 10% del valor del desembolso, o las condiciones que de manera general determine la Junta Directiva del Banco de la República, liquidado el depósito, al valor de la tasa representativa del mercado.

Podemos distinguir tres eventos para la cancelación del depósito:

a. Redención anticipada: Para solicitar la redención anticipada de la totalidad del depósito el exportador deberá probar ante el Banco de la República que exportó por lo menos el 85% del valor del crédito sobre el cual se hizo el depósito, esto lo hará, presentando los documentos de exportación, DEX, aceptados por la correspondiente administración de aduana, o la autorización de embarque con datos provisionales, desde luego, a través de los intermediarios del mercado cambiario.

b. Restitución anticipada: En el caso de restitución anticipada, el monto del depósito se liquidará tomando la tasa representativa del mercado del día de la presentación de la solicitud.

c. Devolución al vencimiento: Si la devolución del depósito se solicita a la fecha de vencimiento del mismo, o con posterioridad a dicha fecha, el monto del depósito se liquidará tomando la tasa de cambio representativa del mercado del día de su vencimiento.

En principio, el capital del crédito deberá cancelarse con el producto de la exportación, pero si el valor de la exportación es inferior al valor del préstamo, el exportador puede adquirir divisas en el mercado cambiario hasta por el valor financiado del depósito, con el fin de completar el valor de amortización de préstamo.

No debemos olvidar que los residentes en el país podrán recibir el pago de sus exportaciones en moneda legal colombiana únicamente a través de los intermediarios del mercado cambiario y que igualmente podrán utilizar las divisas recibidas, para la cancelación directa de los fletes, seguros y demás gastos en moneda extranjera asociados a la exportación.

6.3.2.3 Depósito para Desembolso y Canalización de Créditos en Moneda en Extranjera

Como decíamos, es un requisito previo para el desembolso y canalización de los créditos que en moneda extranjera obtengan los residentes en Colombia, que deberá constituirse ante el Banco de la República en moneda legal colombiana, por una suma equivalente al diez por ciento (10%) del valor del desembolso, o en las condiciones de monto y plazo que de manera general establezca la Junta Directiva del Banco de la Republica, liquidado este depósito, a la tasa representativa del mercado (TRM) vigente a la fecha de su constitución. Este depósito lo establece el art. 26 de la Resolución No. 8 del 2.000.

Este depósito se constituirá a través de los intermediarios del mercado cambiario, quienes los entregarán al Banco de la República dentro de las 24 horas siguientes. Si el desembolso fuere canalizado a través de Cuentas Corrientes de Compensación, se acreditará en la declaración de cambio, junto con el informe de movimiento de la cuenta corriente. En el caso, de que el desembolso no se canalice a través del mercado cambiario, deberá acreditarse cuando se informe la operación al Banco de la República. En todos los eventos comentados el Banco de la República expedirá a favor del titular del depósito un recibo que no será negociable con un término de restitución según determine la Junta Directiva del Banco de la República, fecha en la cual entregará los recursos por su valor nominal en moneda legal. Cabe anotar que el depósito podrá ser fraccionado.

No es necesario constituir el depósito al que nos hemos venido refiriendo cuando se trate de:

a-Créditos en moneda extranjera destinada a financiar la realización de inversiones colombianas en el exterior.

b-Créditos en moneda extranjera para atender gastos personales a través del sistema de tarjetas de crédito internacionales.

c-Créditos en moneda extranjera para financiar exportaciones con plazo inferior o igual a un (1) año concedidos por los intermediarios del mercado cambiario con cargo a recursos de Bancoldex hasta por un monto total de quinientos cincuenta millones de dólares (US\$550.000.000) o su equivalente en otras monedas.

d-Créditos concesionales con componentes de ayuda otorgados por gobiernos extranjeros.

e-Créditos externos obtenidos para financiar el margen o garantía inicial y el margen o garantía de mantenimiento exigido en las bolsas de futuros y opciones del exterior.

f-La financiación en moneda extranjera obtenida por las entidades públicas de redescuento con el fin de otorgar préstamos con plazo igual o inferior al de la financiación obtenida.

6.3.2.4 Mecanismos de Compensación Como norma general los residentes en el país podrán constituir libremente depósitos en cuentas corrientes en el exterior, pero los residentes en el país que utilicen cuentas corrientes en el exterior para operaciones que deban canalizarse a través del mercado cambiario deberán registrarlas en el Banco de la República bajo la modalidad de Cuentas Corrientes de Compensación, y esto, deberá hacerse a más tardar dentro del mes siguiente a la fecha de apertura de la misma o de la realización de una operación que deba canalizarse a través del mercado cambiario.

Los titulares de cuentas de compensación deben presentar al Banco de la República, dentro de cada mes calendario siguiente, la declaración de cambio correspondiente a las operaciones realizadas y una relación de las operaciones efectuadas a través de las mismas durante el mes anterior, incluyendo el informe sobre las inversiones de sus saldos y sobre el origen de las divisas consignadas no provenientes del mercado cambiario.

Las divisas consignadas en estas cuentas se podrán vender a los intermediarios del mercado cambiario, a los titulares de otras cuentas corrientes de compensación y podrán utilizarse para pagar cualquier operación que deba o no canalizarse por el mercado cambiario. Cuando la venta se haga a los intermediarios del mercado cambiario se dejará constancia de que se trata de la venta de un saldo de cuenta corriente de compensación.

La apertura y mantenimiento de este tipo de cuentas está condicionada a que el titular de las mismas no haya sido sancionado por infracciones al régimen cambiario, por infracciones administrativas aduaneras, por violación a las disposiciones sobre lavado de activos o se le hubiere suspendido el reconocimiento del beneficio tributario del CERT por parte del Banco de la República.

7. INCENTIVOS A LA EXPORTACION

Al contrario de los negocios ilícitos, toda actividad lícita que se pretenda promover requiere la creación y establecimiento de estímulos o incentivos. Desde los inicios de la República se han establecido programas de exportación, se han otorgado concesiones y se han manejado privilegios buscando los mercados externos.

7.1 CERTIFICADOS DE REEMBOLSO TRIBUTARIO (CERT)

Es un instrumento flexible de apoyo a las exportaciones, cuyos niveles son fijados por el Gobierno Nacional de acuerdo con los productos y los mercados a los que se exporte, fue creado por la Ley 48 de 1.983 y reglamentado por el D.R. 636/84.

De acuerdo con las normas legales los objetivos buscados con los CERT son:

a)-Estimular las exportaciones mediante la devolución de sumas equivalentes a la totalidad, o a una porción de los impuestos indirectos, tasas y contribuciones pagadas por el exportador.

b)-Promover sobre la base del valor exportado, aquellas actividades que tiendan a incrementar el volumen de exportaciones y es así que estos certificados, utilizados por su valor nominal sirven para el pago de:

- Impuestos sobre la renta y complementarios.
- Gravámenes arancelarios.
- Impuesto a las ventas.

-Otros impuestos, tasas, contribuciones a condición de que el pago de los mismos, mediante el CERT, se acepte por las entidades que los perciben previo el acuerdo que, para tal fin, celebren éstas con el Banco de la República.

Igualmente es importante destacar que quienes reciban directamente del Banco de la República los CERTS, tendrán derecho a descontar del impuesto sobre la renta y complementarios a su cargo, en el año gravable correspondiente a su recibo, el treinta y cinco por ciento (35%) del valor de tales certificados, cuando se trate de sociedades, o la tarifa que figure frente a la renta líquida del contribuyente, en la tabla de impuesto a la renta por dicho año, cuando se trate de personas naturales.

El CERT es reconocido por el MINCOMEX, entidad que recibe la solicitud, la tramita y resuelve sobre el reconocimiento del incentivo cuando haya lugar a este, y es el Ministerio de Hacienda y Crédito Público quien edita y expide el título, lo entrega al beneficiario y lo redime, recibéndolo para el pago de impuestos.

Para el reconocimiento del CERT es necesario:

- a)-Efectuar el reintegro de las divisas correspondientes a la operación de comercio exterior.
- b)-Que la DIAN haya entregado al MINCOMEX la copia del DEX debidamente diligenciado.
- c) Que no curse investigación administrativa o penal alguna, relacionada con la efectividad o legalidad de las respectivas exportaciones.
- d)-Que la solicitud de otorgamiento del CERT sea presentada al MINCOMEX dentro de un plazo máximo de seis (6) meses contados a partir de la fecha del respectivo reintegro de divisas.

e)-Que se acredite la legalidad y efectividad de la respectiva exportación.

Si el exportador tuviere problemas para solicitar el CERT, el plazo para el reconocimiento de este puede ser ampliado por seis (6) meses más, mediante el lleno de los siguientes requisitos:

-Solicitud ante el MINCOMEX presentada a través del intermediario financiero, justificando el motivo de la prórroga.

-Petición del intermediario financiero al MINCOMEX, adjuntando la del exportador, relacionando número y fecha de la declaración de cambio, valor de la misma y número y fecha del DEX.

-Radicar la solicitud en MINCOMEX dentro del término de seis (6) meses establecido por las normas legales.

Los CERT son documentos emitidos a la orden, y por tanto, para su transferencia es necesario, además de la entrega del título, su respectivo endoso.

Estos certificados tienen un término de caducidad de dos (2) años contados a partir de la fecha de su expedición y su monto se liquidará sobre el valor FOB de la exportación, calculado en dólares americanos y liquidados en pesos colombianos a la TRM para la fecha en que se efectúe el reintegro de divisas correspondiente a la exportación

7.2 DESCUENTO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)

De acuerdo con el régimen de impuesto a las ventas, están exentos de este gravamen todos los productos y bienes que se exporten y a su turno, el exportador tiene derecho a tratar como impuesto descontable, dentro de su cuenta de impuesto sobre las ventas por pagar, el

valor correspondiente a este tributo causado y facturado en la adquisición de bienes y servicios computables como costo o gasto de producción o venta de los artículos que exporte.

Para los efectos de este tema se consideran exportadores:

a- Quienes vendan al exterior bienes corporales muebles.

b-Las sociedades de comercialización internacional que vendan a compradores en el exterior bienes corporales muebles producidos en Colombia por otras empresas.

c-Los productores que vendan en el país bienes de exportación a sociedades de comercialización internacional, a condición de que tales bienes sean realmente exportados.

7.3 D.L 444/67

Este Decreto constituyó un Estatuto de Comercio Exterior durante 25 años y consagra, entre otras cosas, que los contratos y manifiestos de exportación correspondientes a productos que reciban el CAT hoy CERT, están exentos del impuesto de timbre.

7.4 LEY 9 DE 1.991

Conocida como el Estatuto de Inversiones Internacionales, esta ley en su artículo 18 establece que las entidades territoriales y los distritos especiales no podrán establecer gravamen sobre la exportación, ni sobre el tránsito de productos destinados a la misma.

7.5 INCENTIVOS ARANCELARIOS

Las exportaciones no tradicionales están exentas de gravámenes arancelarios a la exportación. Además existen otros dos incentivos arancelarios a las exportaciones, los cuales señalaremos brevemente a continuación:

a)-Programas Especiales: Regulados en el Estatuto Aduanero, los Programas Especiales de Exportación (PEX) denominados generalmente como Plan Vallejo, permiten la introducción al país, por parte de empresarios, bajo un régimen especial, con exención total o parcial de gravámenes arancelarios y de IVA, de materias primas, insumos, bienes de capital y repuestos, para ser utilizados en la producción de bienes prioritariamente destinados a su exportación.

b)-Zonas francas industriales y comerciales: Igualmente reguladas en el Estatuto Aduanero, son áreas extraterritoriales localizadas dentro del país con unos regímenes aduanero, cambiario y tributario especiales cuyo objeto es promover e incrementar las exportaciones, generar empleo, fomentar la inversión extranjera, estimular la transferencia de tecnología y en términos generales el desarrollo económico y social de la región donde se establezcan.

7.6 INCENTIVOS FINANCIEROS

Podemos escribir que existe este tipo de incentivos, ya que el Estado aporta recursos de inversión para financiar programas de reconversión industrial y de promoción tecnológica y facilitar los procesos de colocación de nuestros productos en el exterior, a través de líneas de crédito con ciertas ventajas.

8. INSTITUCIONES DE APOYO

Para el desarrollo de la actividad exportadora existen una serie de instituciones dentro de la organización del Estado que desde distintos campos normalizan, reglamentan, apoyan, fomentan, financian, aseguran, asesoran y materializan los incentivos creados para el fomento de la exportaciones

8.1 MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO

En cuanto hace al tema que nos ocupa es la entidad operativa encargada del registro, control y supervisión de la ejecución de la política de comercio exterior.

8.2 PROEXPORT

Es la Entidad encargada de fomentar y promover las exportaciones, en particular las no tradicionales, mediante servicios de mercadeo internacional, a través de una red de oficinas comerciales de Colombia en el exterior, cuyo objetivo es servir de puente entre los empresarios colombianos y los compradores en el exterior Para ello presta servicios a los exportadores, tanto en asesoría comercial como técnica, a más de otras pautas importantes de tener en cuenta en el proceso de exportación. PROEXPORT presta servicios informativos y de orientación mediante publicaciones especializadas y atención directa al público en el punto central de información, el centro de documentación y su biblioteca. Brinda información de precios corrientes de los productos seleccionados, demandas, información de mercado y productos colombianos, a más de oportunidades comerciales y reglamentaciones legales por países. A través de promotores especializados identifica la oferta de productos colombianos para la exportación y la demanda existente para estos en los mercados externos. Organiza y elabora programas de participación en ferias internacionales de carácter general, especializadas, exposiciones industriales, misiones

comerciales al exterior, misiones de compradores a Colombia, macoruedas internacionales de negocios. Trata aspectos relacionados con la gestión de empresas exportadoras, control de calidad, empaques, diseño, asistencia técnica internacional y capacitación en tramites de exportación, informa y asesora sobre transporte internacional de carga y sobre otros costos de distribución física, a más de colaborar en la consecución y suministro de referencias de los clientes potenciales.

8.3 BANCOLDEX

Financia los proyectos de exportación para lo cual actúa como banco de segundo piso. Para la exportación de frutas existen líneas específicas de crédito y financia mediante operaciones de redescuento a través de intermediarios financieros, las necesidades de capital de trabajo de personas naturales o jurídicas, dedicadas a:

- Producir o comercializar bienes y servicios que se destinen a la exportación.
- Promover las exportaciones de bienes y servicios.
- Contribuir a la realización del proceso exportador.
- Producir materia prima o bienes y servicios cuando participen en exportaciones indirectas o conjuntas.
- Cuando se vendan los artículos a las sociedades de comercialización internacional, para que estas a su vez las exporten.

BANCOLDEX ofrece las siguientes modalidades de crédito:

- Financiación de pre-embarque (capital de trabajo y promoción)
- Creación, capitalización y adquisición de empresas exportadoras y/o vinculadas al proceso de exportación en Colombia o en el exterior.
- Leasing, hasta el 100% del arrendamiento financiero.
- Inversión fija para proyectos, zonas francas, turismo e infraestructura.
- Consolidación de pasivos mediante operaciones de redescuento.

- Crédito al comprador, mediante aval de un intermediario financiero.
- Descuento de documentos avalados por intermediarios financieros.
- Créditos para reconversión industrial o modernización de empresas.
- Créditos de Post-embarque otorgados por el exportador Colombiano.

8.4 FIDUCOLDEX

Esta fiduciaria centra sus actividades en el desarrollo económico del sector exportador.

8.5 SEGUREXPO

Ofrece seguros de crédito a las exportaciones, cubriendo los riesgos comerciales y políticos.

8.6 CORPORACION COLOMBIA INTERNACIONAL

Promueve la producción, agregación de valor, el consumo interno y la exportación de rubros del sector alimentario que tengan ventajas competitivas y naturales.

8.7 DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES (DIAN)

Organismo con una activa participación en las actividades de comercio exterior y con respecto a las cuales nos hemos referido previamente.

8.8 INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO (ICA)

Hace el control de los predios dedicados a la exportación para realizar un adecuado manejo de plagas y enfermedades y expide el Certificado Fitosanitario necesario para el ingreso de los productos exportados en el país de destino.

8.9 CAMARAS DE COMERCIO

Estas Instituciones desde tiempo atrás han venido apoyando la actividad exportadora, siendo cada día mayor su participación en capacitación, misiones comerciales, ruedas de negocios internacionales, asesoría al exportador y apoyo en los procesos de certificación.

9. CONCLUSIONES

La actividad jurídico mercantil que entraña la actividad exportadora y las repercusiones que tiene en los terrenos económicos y sociales por su crecimiento, volumen de ventas y empleo generado requiere especial seguimiento del Estado y del sector privado. Igualmente es necesaria la atención y cuidado de los mercados por parte de los exportadores; la aplicación de las normas legales en lo que hace referencia a la protección del medio ambiente; la seguridad para las inversiones y el inversionista; la implementación de normas que garanticen al proveedor la obtención de un precio justo por su producto; el fomento de organizaciones asociativas tanto en la parte de producción como en la comercialización; el mejoramiento de la infraestructura vial, férrea y de los puertos marítimos; un manejo fácil, real y adecuado de la cadena de frío; la reducción y agilización de los trámites y la buscar en cuanto a trámites la unificación de los mismos respetando la independencia de los distintos organismos que intervienen en el proceso.

La exportación de frutas exóticas se inició en la segunda mitad de la pasada década de los ochentas, siendo su crecimiento anual cuantitativamente bajo, aunque porcentualmente siempre haya sido importante.

Desafortunadamente no fue posible obtener en el Ministerio de Comercio Exterior³⁵ la información estadística sobre el periodo inicial de las exportaciones de fruta exótica a los distintos países de la Unión Europea, no obstante, se obtuvo la información necesaria para observar el comportamiento del mercado, la participación por producto y llegar a conclusiones.

Quizás el lapso 2.000- 2.004 sea menos relevante en crecimiento, encontrando un incremento importante en todos los sentidos en el periodo del 2.004 al 2.005 en el cual, básicamente se doblaron las exportaciones sobre una base ya significativa.

³⁵ MINCOMEX. Oficina de Estadística. Bogotá. 2.006.

En el año 2.005 se presentó un desarrollo tan grande en este sector, que tomando las exportaciones desde el año de 1.994 hasta el 2.005 vemos que las de este último año representan casi un treinta y seis (36%) por ciento sobre las realizadas durante esos once (11) años. Igualmente podemos observar que del año 1.994 al 2.005 básicamente se están doblando el valor de las exportaciones cada cinco (5) años y que en el año de 1.994 su monto fue de USD 4.530.388 llegando a un valor de USD 31.617.885 para el año 2.005, o sea, siete veces más.

Sin lugar a dudas, el factor que más contribuyó al crecimiento de las exportaciones del 2.004 al 2.005 fue la utilización de la vía marítima. Los despachos por barco habían tenido un valor FOB en el 2.001 de USD 1.107.722, pasando en el 2.004 a USD 4.549.054 y siendo de USD 11.647.876 en el 2.005.

Desde un comienzo y hasta la fecha la uchuva (fruta en la que fuimos los primeros cultivadores e hicimos también la primera exportación del país al Reino Unido en el año de 1.985) se ha constituido en la fruta más exportada después del banano representando en el año del 2.005, dentro del mercado de frutas exóticas el 71%, seguida por las pasifloras (que lidera la granadilla) con un 13%.

Dentro de una tendencia que fundamentalmente se ha mantenido, los Países Bajos y Alemania han sido los mayores importadores de fruta exótica con una participación del 25.80% y el 25.05% respectivamente para el año del 2.005.

Se puede concluir en este aspecto que los esfuerzos realizados por el Estado a través de PROEXPORT sumados al tesón y empeño de los empresarios dedicados a la actividad exportadora, mayores avances en tecnología, y un incremento en la utilización de la vía marítima, el futuro para la exportación de frutas exóticas será cada día más prometedor e importante.

BIBLIOGRAFIA

ALVAREZ LONDOÑO, Luís Fernando. Derecho Internacional Público. 3 ed. Bogotá. Fundación Cultural Javeriana, Artes Gráficas, JAVEGRAF, 2.004. 702 p.

BARBERO, Domenico. Sistema del Derecho Privado. Jurídicas Europa América. Buenos Aires. 1.967. 5 v. v 1.

BETTI, Emilio. Teoría General del Negocio Jurídico. Granada, España. Comares. 2.000. 530 p.

CBI -CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES-. The Unification of Europe harmonizing Technical Regulations. Rotterdam. Compiled for CBI by: Komma Consultants. 1.994. 266 p.

CONSTITUCION COLOMBIANA DE 1.991. Edit. Témis. Santa Fe de Bogotá 1.992.

CONVENCION DE VIENA

DECRETOS

444/67

636/84

1735/90

2685/99

DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES –DIAN-. Estatuto Aduanero – Decreto número 2685 de 1.999. Primera Edición. Bogotá. Imprenta Nacional de Colombia. 2.000. 258 p.

EL TIEMPO, Edición Enero 4 de 2.007, Pág. 1 y 6.

FERNANDEZ DE LA GANDARA, Luís y CALVO CARAVACA, Alfonso-Luís, Derecho Mercantil Internacional. Estudios Sobre Derecho Comunitario y del Comercio Internacional. 2 ed. Madrid. Editorial Tecnos S.A. 1.995. 788 p.

GATT

GOBERNACION DE ANTIOQUIA. Frutas de Colombia para el Mundo. Medellín. Impresión Edinalco Ltda. 1.991. 99 p.

JUNTA MONETARIA

Resolución 57/91

Resolución 21/93

Resolución 28/93

Resolución 33/93

JUNTA DIRECTIVA BANCO DE LA REPUBLICA

Resolución 8/2.000

LEYES

48/83

9/91

6/92

31/92

MINCOMEX. Oficina de Estadística. Bogotá. 2.006.

NOGUERA LABORDE, Rodrigo. Introducción General al Derecho. 3 ed. Santa fe de Bogotá. Universidad Sergio Arboleda. 2.000. 338 p.

OSPINA FERNANDEZ, Guillermo. Teoría General del Contrato y del Negocio Jurídico. 6 ed. Bogota. Editorial Temis. 2.000. 624 p.

RAMIREZ TOBON, William. ¿Para qué sirve Europa? Bogotá, Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales. Universidad Nacional. Editorial Planeta Colombiana S.A. 2.003. 252 p.

REGIMEN FINANCIERO Y CAMBIARIO. LEGIS Editores S.A. Bogotá.

SWISS BANK CORPORATION. Foreign Exchange and Money Market Operations. Printed in Switzerland. 1.992. 129 p.

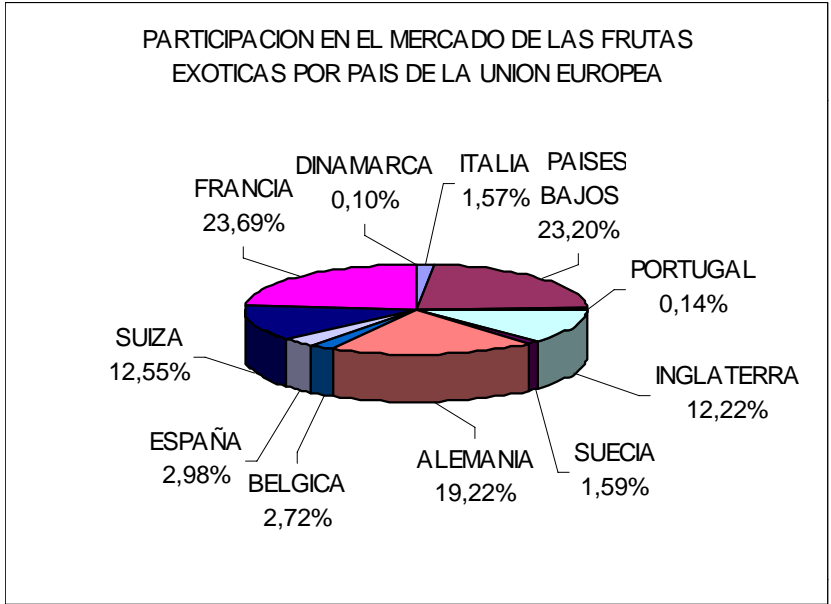
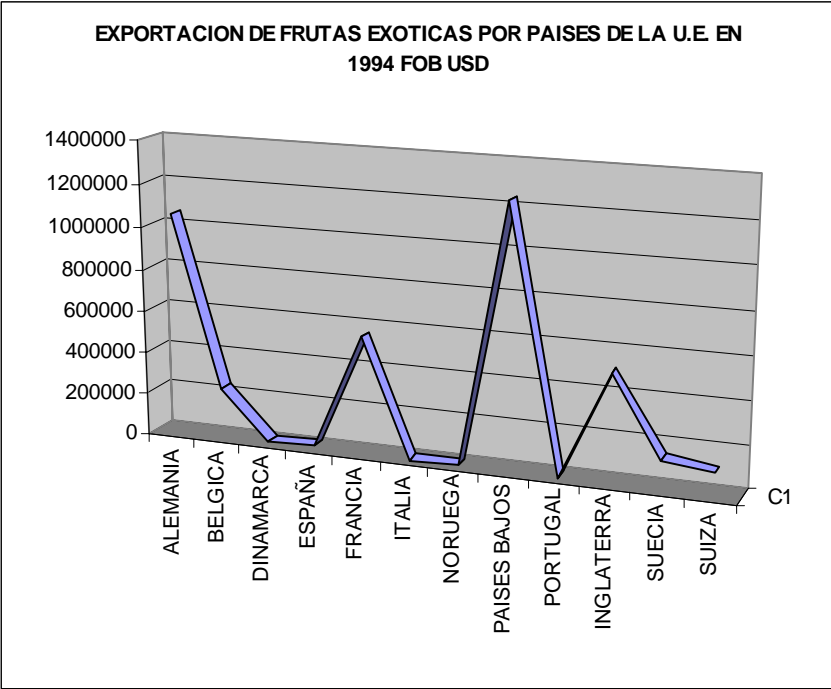
ANEXOS

ANEXO 1

Exportación y participación por producto de las frutas exóticas en 1.994 FOB, USD.

EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS POR PAISES EN 1994FOB USD											
ALEMANIA		BELGICA		DINAMARCA		ESPAÑA		FRANCIA		SUIZA	
Granadilla	\$ 81.910	Granadilla	\$ 6.533	Granadilla	\$ 312	Granadilla	\$ 2.413	Granadilla	\$ 32.360	Granadilla	\$ 7.769
Higo	\$ 27.526	Higo	\$ 8.907	Higo	\$ 167	Higo	\$ 458	Higo	\$ 15.482	Higo	\$ 905
Mango	\$ 213.494	Mango	\$ 19.376	Pitahaya	\$ 241	Papaya	\$ 5.514	Mango	\$ 6.854	Mango	\$ 7.248
Papaya	\$ 1.244	Pitahaya	\$ 21.010	Tamarillo	\$ 172	Pitahaya	\$ 4.803	Papaya	\$ 4.613	Papaya	\$ 1.540
Pitahaya	\$ 120.926	Tamarillo	\$ 24.279	Uchuva	\$ 7.413	Tamarillo	\$ 1.236	Pitahaya	\$ 110.975	Pitahaya	\$ 38.748
Tamarillo	\$ 77.249	Uchuva	\$ 162.270			Uchuva	\$ 3.118	Tamarillo	\$ 48.373	Tamarillo	\$ 11.034
Uchuva	\$ 536.117							Uchuva	\$ 338.974	Uchuva	\$ 44.016
	\$ 1.058.466		\$ 242.375		\$ 8.305		\$ 17.542		\$ 557.631		\$ 111.260
PARTICIPACION POR PAIS EN 1994											
ALEMANIA		BELGICA		DINAMARCA		ESPAÑA		FRANCIA		SUIZA	
Granadilla	7,74%	Granadilla	2,70%	Granadilla	3,76%	Granadilla	13,76%	Granadilla	5,80%	Granadilla	6,98%
Higo	2,60%	Higo	3,67%	Higo	2,01%	Higo	2,61%	Higo	2,78%	Higo	0,81%
Mango	20,17%	Mango	7,99%	Pitahaya	2,90%	Papaya	31,43%	Mango	1,23%	Mango	6,51%
Papaya	0,12%	Pitahaya	8,67%	Tamarillo	2,07%	Pitahaya	27,38%	Papaya	0,83%	Papaya	1,38%
Pitahaya	11,42%	Tamarillo	10,02%	Uchuva	89,26%	Tamarillo	7,05%	Pitahaya	19,90%	Pitahaya	34,83%
Tamarillo	7,30%	Uchuva	66,95%			Uchuva	17,77%	Tamarillo	8,67%	Tamarillo	9,92%
Uchuva	50,65%							Uchuva	60,79%	Uchuva	39,56%
	100,00%		100,00%		100,00%		100,00%		100,00%		100,00%

EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS POR PAISES EN 1994FOB USD											
ALEMANIA		BELGICA		DINAMARCA		ESPAÑA		FRANCIA		SUIZA	
Granadilla	\$ 81.910	Granadilla	\$ 6.533	Granadilla	\$ 312	Granadilla	\$ 2.413	Granadilla	\$ 32.360	Granadilla	\$ 7.769
Higo	\$ 27.526	Higo	\$ 8.907	Higo	\$ 167	Higo	\$ 458	Higo	\$ 15.482	Higo	\$ 905
Mango	\$ 213.494	Mango	\$ 19.376	Pitahaya	\$ 241	Papaya	\$ 5.514	Mango	\$ 6.854	Mango	\$ 7.248
Papaya	\$ 1.244	Pitahaya	\$ 21.010	Tamarillo	\$ 172	Pitahaya	\$ 4.803	Papaya	\$ 4.613	Papaya	\$ 1.540
Pitahaya	\$ 120.926	Tamarillo	\$ 24.279	Uchuva	\$ 7.413	Tamarillo	\$ 1.236	Pitahaya	\$ 110.975	Pitahaya	\$ 38.748
Tamarillo	\$ 77.249	Uchuva	\$ 162.270			Uchuva	\$ 3.118	Tamarillo	\$ 48.373	Tamarillo	\$ 11.034
Uchuva	\$ 536.117							Uchuva	\$ 338.974	Uchuva	\$ 44.016
	\$ 1.058.466		\$ 242.375		\$ 8.305		\$ 17.542		\$ 557.631		\$ 111.260
PARTICIPACION POR PAIS EN 1994											
ALEMANIA		BELGICA		DINAMARCA		ESPAÑA		FRANCIA		SUIZA	
Granadilla	7,74%	Granadilla	2,70%	Granadilla	3,76%	Granadilla	13,76%	Granadilla	5,80%	Granadilla	6,98%
Higo	2,60%	Higo	3,67%	Higo	2,01%	Higo	2,61%	Higo	2,78%	Higo	0,81%
Mango	20,17%	Mango	7,99%	Pitahaya	2,90%	Papaya	31,43%	Mango	1,23%	Mango	6,51%
Papaya	0,12%	Pitahaya	8,67%	Tamarillo	2,07%	Pitahaya	27,38%	Papaya	0,83%	Papaya	1,38%
Pitahaya	11,42%	Tamarillo	10,02%	Uchuva	89,26%	Tamarillo	7,05%	Pitahaya	19,90%	Pitahaya	34,83%
Tamarillo	7,30%	Uchuva	66,95%			Uchuva	17,77%	Tamarillo	8,67%	Tamarillo	9,92%
Uchuva	50,65%							Uchuva	60,79%	Uchuva	39,56%
	100,00%		100,00%		100,00%		100,00%		100,00%		100,00%



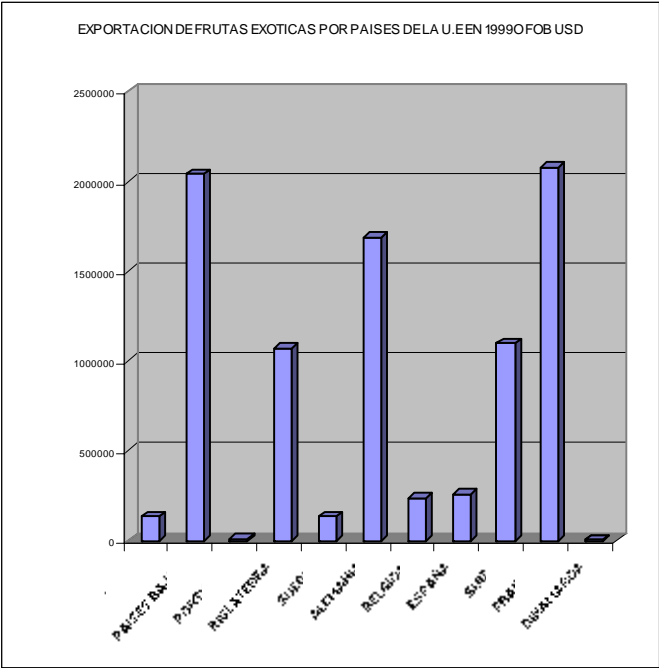
ANEXO 2

Exportación y participación por producto de las frutas exóticas por países en 1.999

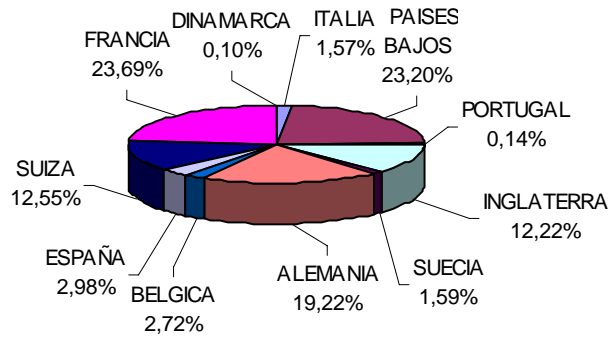
EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS EN 1999 F.B.O USD											
ALEMANIA		BELGICA		DINAMARCA		ESPAÑA		FRANCIA		SUIZA	
Bananito	\$ 113.573	Bananito	\$ 34.406	Bananito	\$ 156	Bananito	\$ 71.185	Bananito	\$ 1.330.700	Bananito	\$ 909.160
Uchuva	\$ 1.064.794	Uchuva	\$ 173.652	Uchuva	\$ 8.549	Uchuva	\$ 47.091	Uchuva	\$ 452.628	Uchuva	\$ 112.094
Granadilla	\$ 198.046	Granadilla	\$ 11.169	Granadilla	\$ 36	Granadilla	\$ 64.170	Granadilla	\$ 93.254	Granadilla	\$ 28.663
Tamarillo	\$ 114.648	Tamarillo	\$ 15.261	Tamarillo	\$ 290	Tamarillo	\$ 44.109	Tamarillo	\$ 84.274	Tamarillo	\$ 25.559
Higos	\$ 134.902	Higos	\$ 769	Pitahaya	\$ 108	Higos	\$ 36	Higos	\$ 1.003	Higos	\$ 1.681
Mangos	\$ 4.504	Pitahaya	\$ 3.523			Pitahaya	\$ 34.911	Mangos	\$ 58.510	Mangos	\$ 2.392
Papaya	\$ 226							Pitahaya	\$ 58.619	Pitahaya	\$ 22.055
Pitahaya	\$ 55.778										
	\$ 1.686.471		\$ 238.780		\$ 9.139		\$ 261.502		\$ 2.078.988		\$ 1.101.604
PARTICIPACION POR PAIS DE LA UNION EUROPEA EN EL MERCADO DE LAS FRUTAS EXOTICAS EN 1999											
ALEMANIA		BELGICA		DINAMARCA		ESPAÑA		FRANCIA		SUIZA	
Bananito	6,73%	Bananito	14,41%	Bananito	1,71%	Bananito	27,22%	Bananito	64,01%	Bananito	82,53%
Uchuva	63,14%	Uchuva	72,72%	Uchuva	93,54%	Uchuva	18,01%	Uchuva	21,77%	Uchuva	10,18%
Granadilla	11,74%	Granadilla	4,68%	Granadilla	0,39%	Granadilla	24,54%	Granadilla	4,49%	Granadilla	2,60%
Tamarillo	6,80%	Tamarillo	6,39%	Tamarillo	3,17%	Tamarillo	16,87%	Tamarillo	4,05%	Tamarillo	2,32%
Higos	8,00%	Higos	0,32%	Pitahaya	1,18%	Higos	0,01%	Higos	0,05%	Higos	0,15%
Mangos	0,27%	Pitahaya	1,48%			Pitahaya	13,35%	Mangos	2,81%	Mangos	0,22%
Papaya	0,01%							Pitahaya	2,82%	Pitahaya	2,00%
Pitahaya	3,31%										

EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS EN 1999 F.B.O USD									
ITALIA		PAISES BAJOS		PORTUGAL		INGLATERRA		SUECIA	
Bananito	\$ 89.138	Bananito	\$ 54.100	Bananito	\$ 1.746	Bananito	\$ 338.376	Bananito	
Uchuva	\$ 15.406	Uchuva	\$ 1.227.040	Uchuva	\$ 1.322	Uchuva	\$ 485.319	Uchuva	\$ 103.763
Granadilla	\$ 19.332	Granadilla	\$ 251.948	Granadilla	\$ 3.000	Granadilla	\$ 84.322	Granadilla	\$ 3.052
Tamarillo	\$ 3.267	Tamarillo	\$ 259.124	Tamarillo	\$ 657	Tamarillo	\$ 60.777	Tamarillo	\$ 12.906
Higos	\$ 1.097	Higos	\$ 66.124	HIGOS	\$ 686	Higos	\$ 8.419	Higos	\$ 3.744
Pitahaya	\$ 9.888	Mangos	\$ 177	Papaya	\$ 922	Mangos	\$ 62.968	Pitahaya	\$ 15.634
		Papaya	\$ 125	Pitahaya	\$ 853	Pitahaya	\$ 32.266		
		Pitahaya	\$ 177.692	Mangos	\$ 3.440	Papaya	\$ 350		
	\$ 138.128		\$ 2.036.330		\$ 12.626		\$ 1.072.797		\$ 139.099

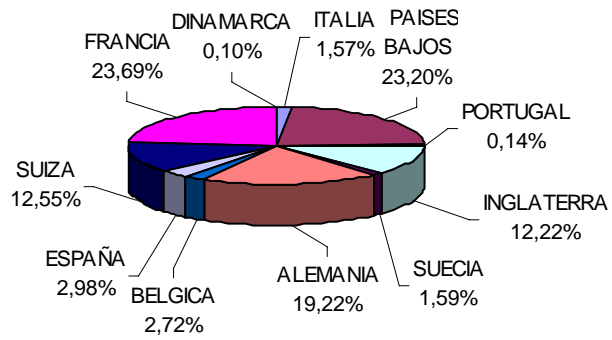
PARTICIPACION POR PAIS EN 1999									
ITALIA		PAISES BAJOS		PORTUGAL		INGLATERRA		SUECIA	
Bananito	64,53%	Bananito	2,66%	Bananito	13,83%	Bananito	31,54%	Bananito	
Uchuva	11,15%	Uchuva	60,26%	Uchuva	10,47%	Uchuva	45,24%	Uchuva	74,60%
Granadilla	14,00%	Granadilla	12,37%	Granadilla	23,76%	Granadilla	7,86%	Granadilla	2,19%
Tamarillo	2,37%	Tamarillo	12,73%	Tamarillo	5,20%	Tamarillo	5,67%	Tamarillo	9,28%
Higos	0,79%	Higos	3,25%	HIGOS	5,43%	Higos	0,78%	Higos	2,69%
Pitahaya	7,16%	Mangos	0,01%	Papaya	7,30%	Mangos	5,87%	Pitahaya	11,24%
		Papaya	0,01%	Pitahaya	6,76%	Pitahaya	3,01%		
		Pitahaya	8,73%	Mangos	27,25%	Papaya	0,03%		



PARTICIPACION EN EL MERCADO DE LAS FRUTAS EXOTICAS POR PAIS DE LA UNION EUROPEA



PARTICIPACION EN EL MERCADO DE LAS FRUTAS EXOTICAS POR PAIS DE LA UNION EUROPEA

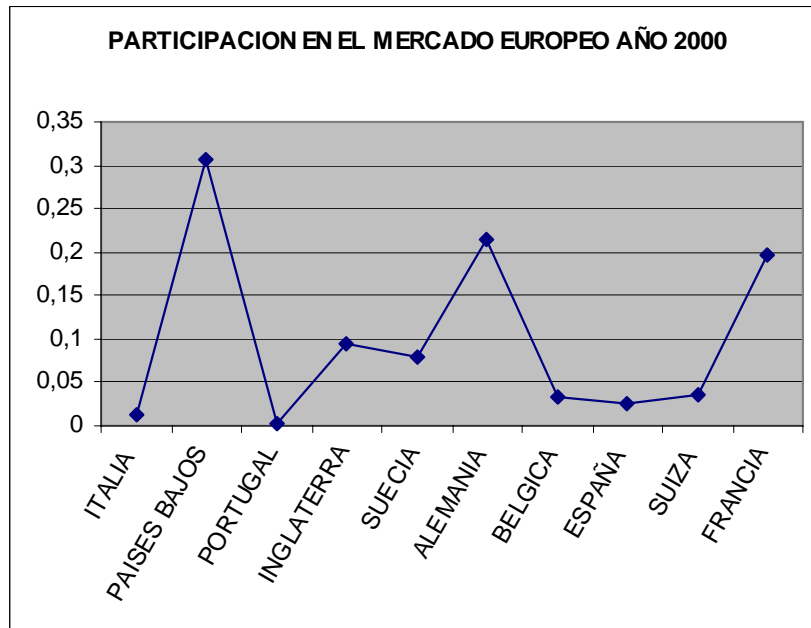
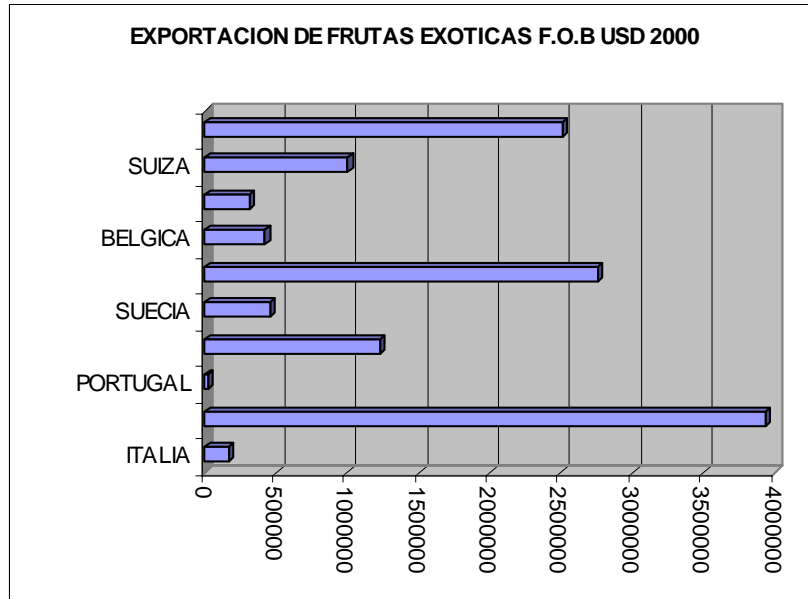


ANEXO 3

Exportación y participación por producto de las frutas exóticas por países en 2.000

EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS 2000 FOB USD									
ALEMANIA		BELGICA		ESPAÑA		FRANCIA		SUIZA	
Bananito	\$ 117.903	Bananito	\$ 21.279	Bananito	\$ 19.457	Bananito	\$ 1.668.406	Bananito	\$ 659.986
Uchuva	\$ 1.996.387	Uchuva	\$ 350.465	Uchuva	\$ 98.470	Uchuva	\$ 537.556	Uchuva	\$ 225.310
Granadilla	\$ 300.723	Granadilla	\$ 16.331	Granadilla	\$ 79.362	Granadilla	\$ 90.058	Granadilla	\$ 38.847
Tamarillo	\$ 174.829	Tamarillo	\$ 23.290	Tamarillo	\$ 48.197	Tamarillo	\$ 65.332	Tamarillo	\$ 31.111
Higos	\$ 61.865	Higos	\$ 3.061	Mangos	\$ 1.275	Higos	\$ 12.139	Higos	\$ 6.335
Mangos	\$ 3.736	Pitahaya	\$ 6.361	Higos	\$ 15	Pitahaya	\$ 124.824	Pitahaya	\$ 41.927
Pitahaya	\$ 99.233			Pitahaya	\$ 64.861	Mangos	\$ 14.683		
Papaya	\$ 840								
	\$ 2.755.516		\$ 420.787		\$ 311.637		\$ 2.512.998		\$ 1.003.516
PARTICIPACION POR PAIS EN EL MERC ADO DE FRUTAS EXOTICAS 2000									
ALEMANIA		BELGICA		ESPAÑA		FRANCIA		SUIZA	
Bananito	4,28%	Bananito	5,06%	Bananito	6,24%	Bananito	66,39%	Bananito	65,77%
Uchuva	72,45%	Uchuva	83,29%	Uchuva	31,60%	Uchuva	21,39%	Uchuva	22,45%
Granadilla	10,91%	Granadilla	3,88%	Granadilla	25,47%	Granadilla	3,58%	Granadilla	3,87%
Tamarillo	6,34%	Tamarillo	5,53%	Tamarillo	15,47%	Tamarillo	2,60%	Tamarillo	3,10%
Higos	2,25%	Higos	0,73%	Mangos	0,41%	Higos	0,48%	Higos	0,63%
Mangos	0,14%	Pitahaya	1,51%	Higos	0,00%	Pitahaya	4,97%	Pitahaya	4,18%
Pitahaya	3,60%			Pitahaya	20,81%	Mangos	0,58%		
Papaya	0,03%								

EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS 2000 FOB USD									
ITALIA		PAISES BAJOS		PORTUGAL		INGLATERRA		SUECIA	
Bananito	\$ 134.310	Bananito	\$ 67.605	Bananito	\$ 90	Bananito	\$ 2.230	Bananito	
Uchuva	\$ 13.835	Uchuva	\$ 2.700.690	Uchuva	\$ 1.576	Uchuva	\$ 871.761	Uchuva	\$ 394.161
Granadilla	\$ 12.115	Granadilla	\$ 437.451	Granadilla	\$ 10.103	Granadilla	\$ 81.988	Granadilla	\$ 10.214
Tamarillo	\$ 1.059	Tamarillo	\$ 375.050	Tamarillo	\$ 2.979	Tamarillo	\$ 56.323	Tamarillo	\$ 31.833
Higos	\$ 256	Higos	\$ 106.696	Higos	\$ 3.941	Higos	\$ 13.025	Pitahaya	\$ 18.918
Pitahaya	\$ 10.135	Mangos	\$ 36	Pitahaya	\$ 2.342	Pitahaya	\$ 38.079	Mangos	\$ 418
		Pitahaya	\$ 243.614			Mangos	\$ 164.444	Higos	\$ 6.756
		Papaya	\$ 709			Papaya	\$ 7		
	\$ 171.710		\$ 3.931.851		\$ 21.031		\$ 1.227.857		\$ 462.300
PARTICIPACION POR PAIS EN EL MERC ADO DE FRUTAS EXOTICAS 2000									
ITALIA		PAISES BAJOS		PORTUGAL		INGLATERRA		SUECIA	
Bananito	78,22%	Bananito	1,72%	Bananito	0,43%	Bananito	0,18%	Bananito	
Uchuva	8,06%	Uchuva	68,69%	Uchuva	7,49%	Uchuva	71,00%	Uchuva	85,26%
Granadilla	7,06%	Granadilla	11,13%	Granadilla	48,04%	Granadilla	6,68%	Granadilla	2,21%
Tamarillo	0,62%	Tamarillo	9,54%	Tamarillo	14,16%	Tamarillo	4,59%	Tamarillo	6,89%
Higos	0,15%	Higos	2,71%	Higos	18,74%	Higos	1,06%	Pitahaya	4,09%
Pitahaya	5,90%	Mangos	0,00%	Pitahaya	11,14%	Pitahaya	3,10%	Mangos	0,09%
		Pitahaya	6,20%			Mangos	13,39%	Higos	1,46%
		Papaya	0,02%			Papaya	0,00%		



ANEXO 4

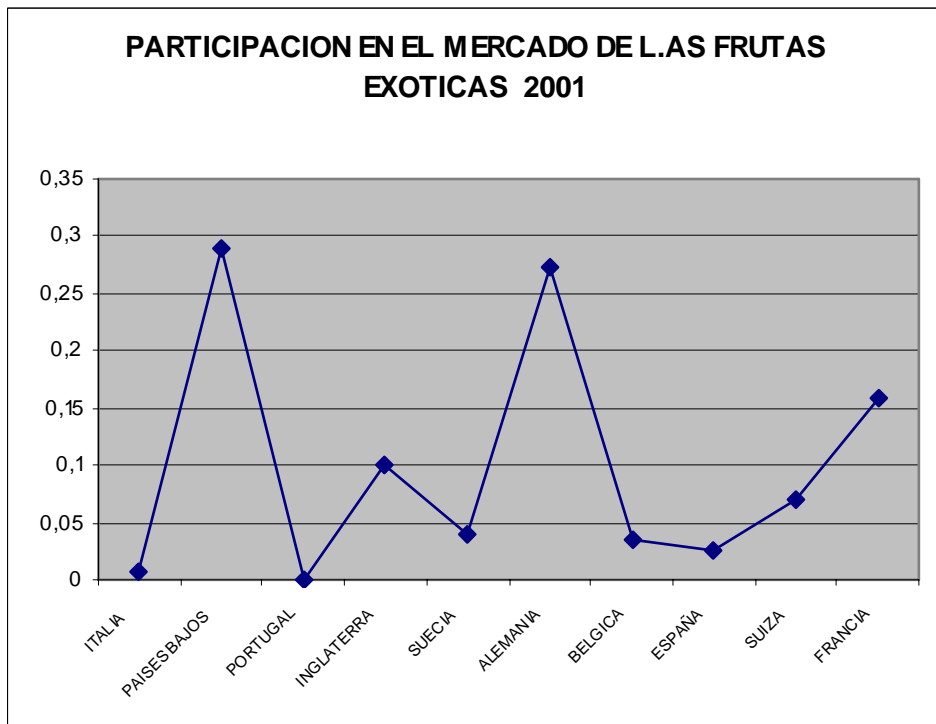
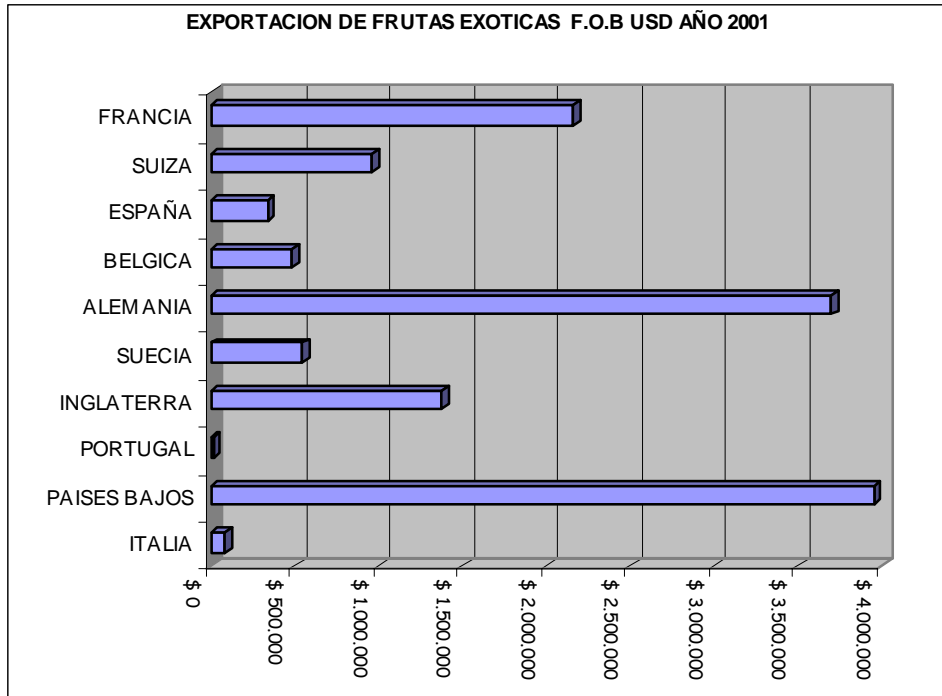
Exportación y participación por producto de las frutas exóticas por países en 2.001

EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS 2001 FOB USD									
ALEMANIA		BELGICA		ESPAÑA		FRANCIA		SUECIA	
Bananito	\$ 116.267	Bananito	\$ 11.925	Bananito	\$ 7.265	Bananito	\$ 1.329.085	Uchuva	\$ 472.086
Uchuva	\$ 2.827.857	Uchuva	\$ 394.355	Uchuva	\$ 134.900	Uchuva	\$ 577.530	Granadilla	\$ 8.370
Granadilla	\$ 310.048	Granadilla	\$ 21.615	Granadilla	\$ 79.689	Granadilla	\$ 89.949	Tamarillo	\$ 35.883
Tamarillo	\$ 258.054	Tamarillo	\$ 31.830	Tamarillo	\$ 68.889	Tamarillo	\$ 60.213	Higos	\$ 7.700
Higos	\$ 55.979	Higos	\$ 195	Mangos	\$ 13.954	Higos	\$ 12.885	Papaya	\$ 1.274
Mangos	\$ 32.216	Pitahaya	\$ 7.000	Higos	\$ 292	Pitahaya	\$ 89.989	Pitahaya	\$ 16.455
Pitahaya	\$ 100.797	Mangos	\$ 15.678	Pitahaya	\$ 33.193				
Papaya	\$ 305			Papaya	\$ 29				
	\$ 3.701.523		\$ 482.598		\$ 338.211		\$ 2.159.651		\$ 541.768
PARTICIPACION POR PAIS EN EL MERC ADO DE FRUTAS EXOTICAS 2001									
ALEMANIA		BELGICA		ESPAÑA		FRANCIA		SUECIA	
Bananito	3,14%	Bananito	2,47%	Bananito	2,15%	Bananito	61,54%	Uchuva	87,14%
Uchuva	76,40%	Uchuva	81,72%	Uchuva	39,89%	Uchuva	26,74%	Granadilla	1,54%
Granadilla	8,38%	Granadilla	4,48%	Granadilla	23,56%	Granadilla	4,16%	Tamarillo	6,62%
Tamarillo	6,97%	Tamarillo	6,60%	Tamarillo	20,37%	Tamarillo	2,79%	Higos	1,42%
Higos	1,51%	Higos	0,04%	Mangos	4,13%	Higos	0,60%	Mangos	0,24%
Mangos	0,87%	Pitahaya	1,45%	Higos	0,09%	Pitahaya	4,17%	Pitahaya	3,04%
Pitahaya	2,72%	Mangos	3,25%	Papaya	9,81%				
Papaya	0,01%			Pitahaya	0,01%				

EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS 2001 FOB USD									
ITALIA		PAISES BAJOS		PORTUGAL		INGLATERRA		SUIZA	
Bananito	\$ 32.399	Bananito	\$ 48.038			Bananito	\$ 342	Bananito	\$ 483.289
Uchuva	\$ 17.843	Uchuva	\$ 2.758.005	Uchuva	\$ 354	Uchuva	\$ 868.882	Uchuva	\$ 373.740
Granadilla	\$ 20.777	Granadilla	\$ 426.800	Granadilla	\$ 7.585	Granadilla	\$ 117.335	Granadilla	\$ 43.739
Tamarillo	\$ 3.449	Tamarillo	\$ 358.572	Tamarillo	\$ 1.725	Tamarillo	\$ 92.855	Tamarillo	\$ 25.784
Higos	\$ 832	Higos	\$ 95.035	Higos	\$ 2.569	HIGOS	\$ 16.773	Pitahaya	\$ 27.942
Pitahaya	\$ 10.614	Mangos	\$ 60.937	Pitahaya	\$ 2.291	Pitahaya	\$ 29.962	Mangos	\$ 5.232
		Pitahaya	\$ 207.192			Higos	\$ 247.589	Higos	\$ 1.757
		Papaya				Papaya	\$ 701	Papaya	\$ 1.098
	\$ 85.914		\$ 3.954.579		\$ 14.524		\$ 1.374.439		\$ 962.581
PARTICIPACION POR PAIS EN EL MERC ADO DE FRUTAS EXOTICAS 2001									
ITALIA		PAISES BAJOS		PORTUGAL		INGLATERRA		SUIZA	
Bananito	37,71%	Bananito	1,21%			Bananito	0,02%	Bananito	50,21%
Uchuva	20,77%	Uchuva	69,74%	Uchuva	2,44%	Uchuva	63,22%	Uchuva	38,83%
Granadilla	24,18%	Granadilla	10,79%	Granadilla	52,22%	Granadilla	8,54%	Granadilla	4,54%
Tamarillo	4,01%	Tamarillo	9,07%	Tamarillo	11,88%	Tamarillo	6,76%	Tamarillo	2,68%
Higos	0,97%	Higos	2,40%	Higos	17,69%	Higos	1,22%	Pitahaya	2,90%
Pitahaya	12,35%	Mangos	1,54%	Pitahaya	15,77%	Pitahaya	2,18%	Mangos	0,54%
		Pitahaya	5,24%			Mangos	18,01%	Higos	0,18%
		Papaya				Papaya	0,05%	Papaya	0,11%

USD: Dólares

FOB: Valor del producto libre en puerto.



ANEXO 5

Exportación y participación por producto de las frutas exóticas por países en 2.004

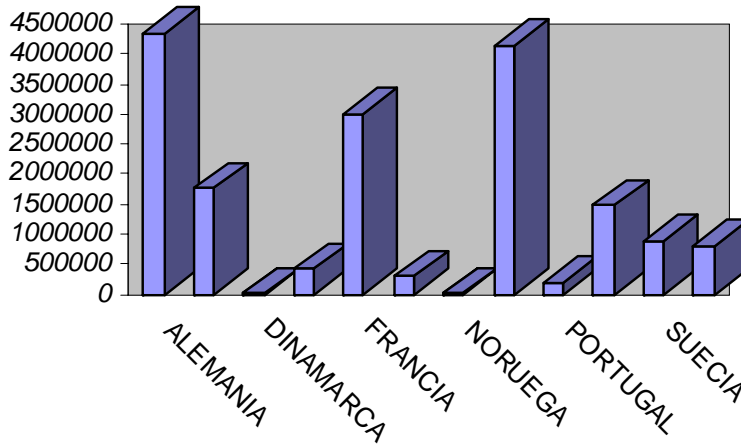
EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS POR PAISES DE LA UNION EUROPEA EN 2004 FOB USD											
ALEMANIA		BELGICA		DINAMARCA		ESPAÑA		FRANCIA		SUIZA	
Bananito	\$ 15.125	Bananito		Bananito		Bananito	\$ 2.041	Bananito	\$ 1.812.589	Bananito	\$ 432.116
Uchuva	\$ 3.823.735	Uchuva	\$ 1.700.184	Uchuva	\$ 14.830	Uchuva	\$ 142.125	Uchuva	\$ 678.365	Uchuva	\$ 217.235
Granadilla	\$ 282.576	Granadilla	\$ 10.477	Granadilla	\$ 328	Granadilla	\$ 100.599	Granadilla	\$ 224.140	Granadilla	\$ 100.287
Tamarillo	\$ 80.443	Tamarillo	\$ 4.271	Tamarillo	\$ 120	Tamarillo	\$ 132.758	Tamarillo	\$ 77.103	Tamarillo	\$ 29.062
Higos	\$ 48.880	Pitahaya	\$ 4.620	Pitahaya	\$ 88	Higos	\$ 619	Higos	\$ 16.249	Higos	\$ 5.053
Pitahaya	\$ 66.544	Mangos	\$ 37.218			Pitahaya	\$ 34.284	Pitahaya	\$ 170.598	Papaya	\$ 220
Mangos	\$ 30.546	Higos	\$ 2.892			Mangos	\$ 5.025	Mangos	\$ 17.582	Pitahaya	\$ 18.790
						Papaya	\$ 6.178			Mangos	\$ 4.273
	\$ 4.347.849		\$ 1.759.662		\$ 15.366		\$ 423.629		\$ 2.996.626		\$ 807.036
PARTICIPACION POR PAIS DE LA UNION EUROPEA EN EL MERCADO DE LAS FRUTAS EXOTICAS EN 2004											
ALEMANIA		BELGICA		DINAMARCA		ESPAÑA		FRANCIA		SUIZA	
Bananito	0,35%					Bananito	0,48%	Bananito	60,49%	Bananito	53,54%
Uchuva	87,95%	Uchuva	96,62%	Uchuva	96,51%	Uchuva	33,55%	Uchuva	22,64%	Uchuva	26,92%
Granadilla	6,50%	Granadilla	0,60%	Granadilla	2,13%	Granadilla	23,75%	Granadilla	7,48%	Granadilla	12,43%
Tamarillo	1,85%	Tamarillo	0,24%	Tamarillo	0,78%	Tamarillo	31,34%	Tamarillo	2,57%	Tamarillo	3,60%
Higos	1,12%	Pitahaya	0,26%	Pitahaya	0,57%	Higos	0,15%	Higos	0,54%	Higos	0,63%
Pitahaya	1,53%	Mangos	2,12%		0,00%	Pitahaya	8,09%	Pitahaya	5,69%	Pitahaya	0,03%
Mangos	0,70%	Higos	0,16%		0,00%	Mangos	1,19%	Mangos	0,59%	Pitahaya	2,33%
						Papaya	1,46%			Mangos	0,53%

EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS POR PAISES DE LA UNION EUROPEA EN 2004 FOB USD											
ITALIA		NORUEGA		PAISES BAJOS		PORTUGAL		SUECIA		INGLATERRA	
Bananito	\$ 102.890	Bananito	976	Bananito	\$ 22.333					Bananito	\$ 12
Uchuva	\$ 45.766	Uchuva	499	Uchuva	\$ 3.277.264	Uchuva	\$ 9.992	Uchuva	\$ 761.466	Uchuva	\$ 1.165.920
Granadilla	\$ 92.502	Granadilla	1.894	Granadilla	\$ 446.709	Granadilla	\$ 151.046	Granadilla	\$ 58.195	Granadilla	\$ 190.073
Tamarillo	\$ 17.576	Tamarillo	247	Tamarillo	\$ 227.383	Tamarillo	\$ 19.009	Tamarillo	\$ 54.687	Tamarillo	\$ 45.944
Higos	\$ 8.376	Papaya	275	Higos	\$ 59.539	Higos	2523	Higos	\$ 500	Higos	\$ 33.253
Pitahaya	\$ 23.165	Pitahaya	451	Papaya	\$ 22	Pitahaya	\$ 4.919	Pitahaya	\$ 9.266	Papaya	\$ -
Mangos	\$ 3.916	Mangos	1.010	Pitahaya	\$ 90.173					Pitahaya	\$ 48.090
				Mangos	\$ 30.459					Mangos	\$ 8
	\$ 294.191		\$ 5.352		\$ 4.153.882		\$ 187.489		\$ 884.114		\$ 1.483.300
PARTICIPACION POR PAIS DE LA UNION EUROPEA EN EL MERCADO DE LAS FRUTAS EXOTICAS EN 2004											
ITALIA		NORUEGA		PAISES BAJOS		PORTUGAL		SUECIA		INGLATERRA	
Bananito	34,97%	Bananito	18,24%	Bananito	0,54%			Bananito		Bananito	0,00%
Uchuva	15,56%	Uchuva	9,32%	Uchuva	78,90%	Uchuva	5,33%	Uchuva	86,13%	Uchuva	78,60%
Granadilla	31,44%	Granadilla	35,39%	Granadilla	10,75%	Granadilla	80,56%	Granadilla	6,58%	Granadilla	12,81%
Tamarillo	5,97%	Tamarillo	4,62%	Tamarillo	5,47%	Tamarillo	10,14%	Tamarillo	6,19%	Tamarillo	3,10%
Higos	2,85%	Papaya	5,14%	Higos	1,43%	Higos	1,35%	Higos	0,06%	Higos	2,24%
Pitahaya	7,87%	Pitahaya	8,43%	Papaya	0,00%	Papaya	2,62%	Pitahaya	1,05%	Papaya	0,00%
Mangos	1,33%	Mangos	18,87%	Pitahaya	2,17%					Pitahaya	3,24%
				Mangos	0,73%					Mangos	

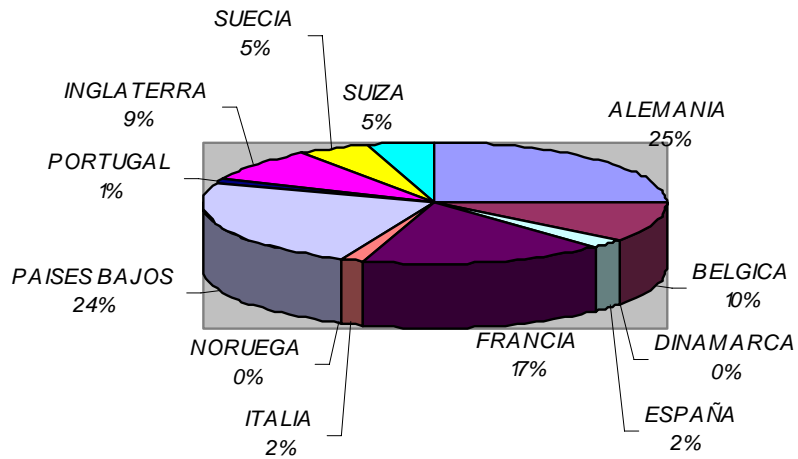
USD: Dólares

FOB: Valor del producto libre en puerto.

**EXPORTACIONES DE FRUTAS EXOTICAS
2004 F.B.O**



PARTICIPACION EN EL MERCADO DE LAS FRUTAS



ANEXO 6

Exportación y participación por producto de las frutas exóticas por países en 2.005

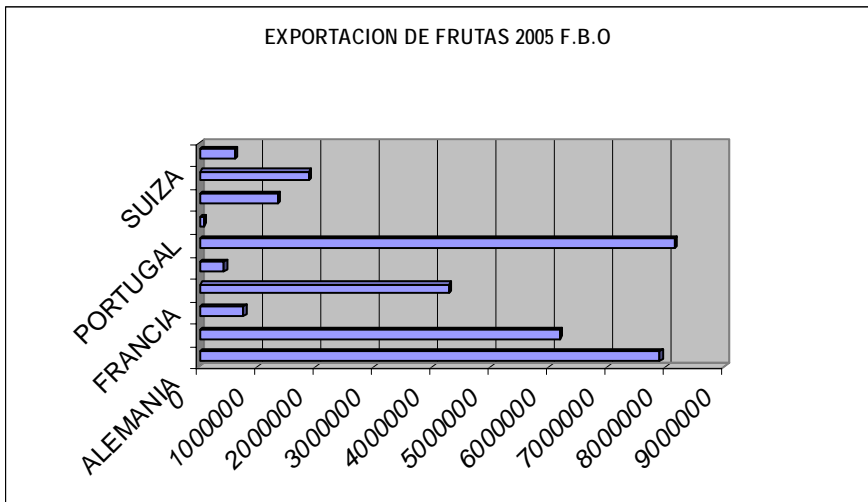
EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS POR PAISES DE LA UNION EUROPEA EN 2005 FOB USD											
ALEMANIA		BELGICA		DINAMARCA		ESPAÑA		FRANCIA		SUIZA	
Bananito	\$ 26.272					Bananito	\$ 9.102	Bananito	\$ 2.621.584	Bananito	\$ 185.185
Uchuva	\$ 6.180.228	Uchuva	\$ 6.002.070	Uchuva	\$ -	Uchuva	\$ 243.420	Uchuva	\$ 858.081	Uchuva	\$ 276.126
Granadilla	\$ 1.386.969	Granadilla	\$ 162.768	Granadilla	\$ -	Granadilla	\$ 227.233	Granadilla	\$ 504.655	Granadilla	\$ 114.145
Tamarillo	\$ 137.821	Tamarillo	\$ 14.808	Tamarillo	\$ -	Tamarillo	\$ 204.059	Tamarillo	\$ 112.736	Tamarillo	\$ 16.677
Higos	\$ 42.089	Pitahaya	\$ 3.933	Pitahaya	\$ -	Higos	\$ 231	Higos	\$ 18.815	Higos	\$ 1.193
Pitahaya	\$ 82.878	Mangos	\$ -			Pitahaya	\$ 66.335	Pitahaya	\$ 158.807	Papaya	\$ 515
Mangos	\$ 62.734	HIGOS	\$ 3.863			Mangos	\$ -	Mangos	\$ 10.863	Pitahaya	\$ 11.406
						Papaya	\$ -			Mangos	\$ 2.814
	\$ 7.918.991		\$ 6.187.442		\$ -		\$ 750.380		\$ 4.285.541		\$ 608.061
PARTICIPACION POR PAIS DE LA UNION EUROPEA EN EL MERCADO DE LAS FRUTAS EXOTICAS EN 2005											
ALEMANIA		BELGICA		DINAMARCA		ESPAÑA		FRANCIA		SUIZA	
Bananito	0,33%					Bananito	1,21%	Bananito	61,17%	Bananito	30,46%
Uchuva	78,04%	Uchuva	97,00%	Uchuva	0,00%	Uchuva	32,44%	Uchuva	20,02%	Uchuva	45,41%
Granadilla	17,51%	Granadilla	2,63%	Granadilla	0,00%	Granadilla	30,28%	Granadilla	11,78%	Granadilla	18,77%
Tamarillo	1,74%	Tamarillo	0,24%	Tamarillo	0,00%	Tamarillo	27,19%	Tamarillo	2,63%	Tamarillo	2,74%
Higos	0,53%	Pitahaya	0,06%	Pitahaya	0,00%	Higos	0,03%	Higos	0,44%	Higos	0,20%
Pitahaya	1,05%	Mangos	0,00%			Pitahaya	8,84%	Pitahaya	3,71%	Papaya	0,08%
Mangos	0,79%	HIGOS	0,06%			Mangos	0,00%	Mangos	0,25%	Pitahaya	1,88%
						Papaya	0,00%			Mangos	0,46%

EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS POR PAISES DE LA UNION EUROPEA EN 2005 FOB USD											
ITALIA		NORUEGA		PAISES BAJOS		PORTUGAL		SUECIA		INGLATERRA	
Bananito	\$ 191.509	Bananito	\$ -	Bananito	\$ 12.737	Bananito		Bananito		Bananito	\$ 10
Uchuva	\$ 71.684	Uchuva	\$ -	Uchuva	\$ 6.787.738	Uchuva	\$ 14.674	Uchuva	\$ 1.637.350	Uchuva	\$ 684.321
Granadilla	\$ 96.009	Granadilla	\$ -	Granadilla	\$ 859.937	Granadilla	\$ 19.939	Granadilla	\$ 85.896	Granadilla	\$ 512.941
Tamarillo	\$ 27.732	Tamarillo	\$ -	Tamarillo	\$ 292.781	Tamarillo	\$ 26.697	Tamarillo	\$ 140.597	Tamarillo	\$ 40.838
Higos	\$ 11.695	Higos	\$ -	Higos	\$ 60.095	Higos	\$ 1.886	Higos	\$ 188	Higos	\$ 23.938
Pitahaya	\$ 10.889	Pitahaya	\$ -	Papaya	\$ 15	Pitahaya	\$ 10.006	Pitahaya	\$ 12.300	Papaya	\$ -
Mangos	\$ 9.966	Mangos	\$ -	Pitahaya	\$ 133.353					Pitahaya	\$ 77.643
				Mangos	\$ 11.977					Mangos	\$ 129
	\$ 419.484		\$ -		\$ 8.158.633		\$ 73.202		\$ 1.876.331		\$ 1.339.820
PARTICIPACION POR PAIS DE LA UNION EUROPEA EN EL MERCADO DE LAS FRUTAS EXOTICAS EN 2005											
ITALIA		NORUEGA		PAISES BAJOS		PORTUGAL		SUECIA		INGLATERRA	
Bananito	45,65%			Bananito	0,16%	Bananito		Bananito		Bananito	0,00%
Uchuva	17,09%	Uchuva	0,00%	Uchuva	83,20%	Uchuva	20,05%	Uchuva	87,26%	Uchuva	51,08%
Granadilla	22,89%	Granadilla	0,00%	Granadilla	10,54%	Granadilla	27,24%	Granadilla	4,58%	Granadilla	38,28%
Tamarillo	6,61%	Tamarillo	0,00%	Tamarillo	3,59%	Tamarillo	36,47%	Tamarillo	7,49%	Tamarillo	3,05%
Higos	2,79%	Papaya	0,00%	Higos	0,74%	Higos	2,58%	Higos	0,01%	Higos	1,79%
Pitahaya	2,60%	Pitahaya	0,00%	Papaya	0,00%	Papaya	13,67%	Pitahaya	0,66%	Papaya	0,00%
Mangos	2,38%	MANGOS	0,00%	Pitahaya	1,63%					Pitahaya	5,80%
				Mangos	0,15%					Mangos	

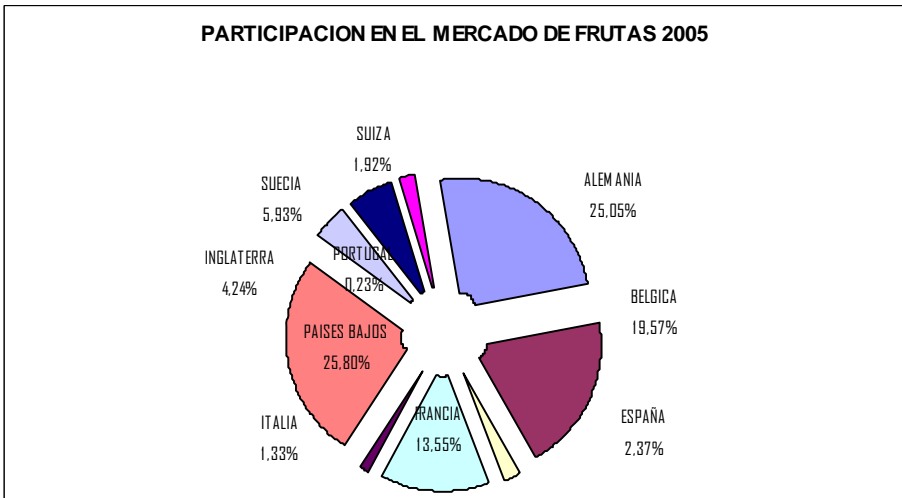
USD: Dólares

FOB: Valor del producto libre en puerto.

EXPORTACION DE FRUTAS 2005 F.B.O



PARTICIPACION EN EL MERCADO DE FRUTAS 2005

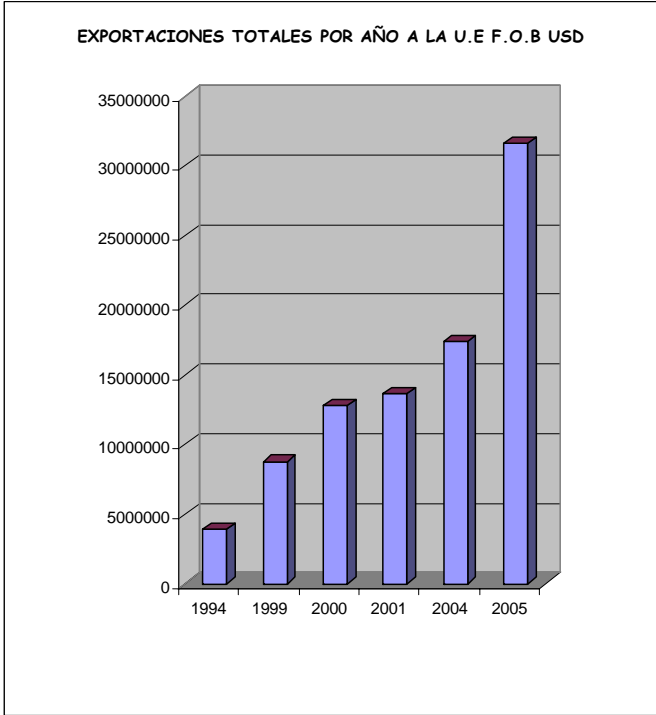


ANEXO 7

Exportaciones totales de fruta y variación por año y país

EXPORTACIONES TOTALES DE FRUTA Y VARIACION POR AÑO Y PAIS											
PAIS	1994	1999	V/CION	2000	V/CION	2001	V/CION	2004	V/CION	2005	V/CION
	VALOR	VALOR		VALOR		VALOR		VALOR		VALOR	
ITALIA	\$ 2.450	\$ 138.128	56,38	\$ 171.710	1,24	\$ 85.914	0,50	\$ 294.191	3,42	\$ 419.484	1,43
NORUEGA	\$ 4.252	\$ -	-	\$ -	0,00	\$ -	-	\$ 5.352	-		0,00
PAISES BAJOS	\$ 1.239.719	\$ 2.036.330	1,64	\$ 3.931.851	1,93	\$ 3.954.579	1,01	\$ 4.153.882	1,05	\$ 8.158.633	1,96
PORTUGAL	\$ 950	\$ 12.626	13,29	\$ 21.031	1,67	\$ 14.524	0,69	\$ 187.489	12,91	\$ 73.202	0,39
INGLATERRA	\$ 507.175	\$ 1.072.797	2,12	\$ 1.227.857	1,14	\$ 1.374.439	1,12	\$ 1.483.300	1,08	\$ 1.339.820	0,90
SUECIA	\$ 140.073	\$ 139.099	0,99	\$ 462.300	3,32	\$ 541.768	1,17	\$ 884.114	1,63	\$ 1.876.331	2,12
ALEMANIA	\$ 1.058.466	\$ 1.686.471	1,59	\$ 2.755.516	1,63	\$ 3.701.523	1,34	\$ 4.347.849	1,17	\$ 7.918.991	1,82
BELGICA	\$ 242.375	\$ 238.780	0,99	\$ 420.787	1,76	\$ 482.598	1,15	\$ 1.759.662	3,65	\$ 6.187.442	3,52
DINAMARCA	\$ 8.305	\$ 9.139	1,10		0,00	\$ -	-	\$ 15.366	1,68		0,00
ESPAÑA	\$ 17.542	\$ 261.502	14,91	\$ 311.637	1,19	\$ 338.211	1,09	\$ 423.629	1,25	\$ 750.380	1,77
SUIZA	\$ 111.260	\$ 1.101.604	9,90	\$ 1.003.516	0,91	\$ 962.581	0,96	\$ 807.036	0,84	\$ 608.061	0,75
FRANCIA	\$ 557.631	\$ 2.078.988	3,73	\$ 2.512.998	1,21	\$ 2.159.651	0,86	\$ 2.996.626	1,39	\$ 4.285.541	1,43
	\$ 3.890.198	\$ 8.775.464	2,26	\$ 12.819.203	1,46	\$ 13.615.788	1,06	\$ 17.358.496	1,27	\$ 31.617.885	1,82

EXPORTACIONES TOTALES DE FRUTA Y VARIACION POR AÑO Y PAIS											
FRUTA	V/R 1994	V/R 1999	V/CION	V/R 2000	V/CION	V/R 2001	V/CION	V/R 2004	V/CION	V/R 2005	V/CION
Bananito		\$ 2.942.540	-	\$ 2.669.987	0,91	\$ 2.028.610	0,76	\$ 2.388.082	1,18	\$ 3.046.399	1,28
Uchuva	\$ 299.888	\$ 3.691.658	12,31	\$ 7.190.211	1,95	\$ 8.425.552	1,17	\$ 11.837.381	1,40	\$ 22.755.692	1,92
Granadilla	\$ 2.067.791	\$ 756.992	0,37	\$ 1.077.192	1,42	\$ 1.125.907	1,05	\$ 1.658.826	1,47	\$ 3.970.492	2,39
Tamarillo	\$ 404.770	\$ 361.748	0,89	\$ 810.003	2,24	\$ 937.254	1,16	\$ 688.603	0,73	\$ 1.014.746	1,47
Higos	\$ 165.884	\$ 218.461	1,32	\$ 214.089	0,98	\$ 194.017	0,91	\$ 177.884	0,92	\$ 164.063	0,92
Pitahaya	\$ 527.231	\$ 411.327	0,78	\$ 650.294	1,58	\$ 525.435	0,81	\$ 470.988	0,90	\$ 567.550	1,21
Mangos	\$ 409.460	\$ 131.991	0,32	\$ 184.592	1,40	\$ 375.606	2,03	\$ 130.037	0,35	\$ 98.413	0,76
Papaya	\$ 15.104	\$ 1.623	0,11	\$ 1.556	0,96	\$ 3.407	2,19	\$ 6.695	1,97	\$ 530	0,08
TOTAL	\$3.890.128	\$8.516.340	2,19	\$ 12.797.924	1,50	\$ 13.615.788	1,06	\$ 17.358.496	1,27	\$ 31.617.885	1,82



ANEXO 8

Exportaciones vía marítima en kilogramos

AÑO	KILOS NETOS	F.B.O	V/R KILO
1999	109.940	63.318	0,58
2001	1.062.233	1.107.722	1,04
2004	1.511.272	4.549.054	3,01
2005	3.986.629	11.647.876	2,92

