

DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Facultad de Administración

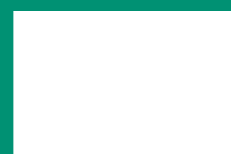
No. 77, ISSN: 0124-8219
Septiembre de 2010

Internacionalización de frusan

María Carolina León Muñoz
Lina Teresa Veloza Velandia



Universidad del Rosario
Facultad de Administración



Universidad del Rosario
Facultad de Administración

**Internacionalización de Frusan
Documento de Investigación No. 77**

María Carolina León Muñoz
Lina Teresa Veloza Velandia

TRABAJOS DE GRADO MERITORIOS

Centro de Estudios Empresariales para la Perdurabilidad (CEEP)
Grupo de Investigación en Perdurabilidad Empresarial
Línea de investigación en Internacionalización

**Universidad del Rosario
Facultad de Administración
Editorial Universidad del Rosario
Bogotá D. C.
Septiembre de 2010**

León Muñoz, María Carolina

Internacionalización de Frusan / María Carolina León Muñoz y Lina Teresa Veloza Velandia. Centro de Estudios Empresariales para la Perdurabilidad (CEEP), Grupo de Investigación en Internalización de la Empresa, Facultad de Administración, Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Editorial Universidad del Rosario, 2009. 48 p. – (Documento de Investigación; 49)

ISSN: 0124-8219

Administración de Mercadeo – Colombia – Estudio de Casos / Frutas – Comercio – Estudio de Casos / Frutas – Mercadeo – Estudio de Casos / Planificación del Mercadeo – Colombia - Estudio de Casos / Asociación Frusan – Estudio de Casos / Colombia – Comercio Exterior – Estudio De Casos / Colombia – Relaciones Económicas Exteriores / San Bernardo (Cundinamarca, Colombia) – Condiciones Económicas / I. Veloza, Velandia, Lina Teresa / II. Título. / III. Serie

658.8 SCDD 20

León Muñoz, María Carolina. Veloza Velandia, Lina Teresa

ISSN: 0124-8219

* Las opiniones de los artículos sólo comprometen a los autores y en ningún caso a la Universidad del Rosario. No se permite la reproducción total ni parcial sin la autorización de los autores.
Todos los derechos reservados.

Primera edición: septiembre de 2010

Impresión:

Impreso y hecho en Colombia

Printed and made in Colombia

Contenido

Introducción	5
1. Estudio del producto	6
2. Mercados potenciales seleccionados	7
2.1. Estados Unidos.....	7
2.2. Alemania.....	9
2.3. España	10
3. Política comercial de Estados Unidos.....	12
4. Política comercial de la Comunidad Europea	20
5. Logística de exportación	30
Conclusiones y recomendaciones.....	43
Bibliografía	47

INTRODUCCIÓN

Este es un resumen del trabajo de grado titulado *Internacionalización de Frusan*, realizado por Lina Veloza y Carolina León, que se realizó gracias a la recolección de información adquirida por los campesinos de la región.

Gracias a las tendencias que se están presentando en la actualidad a nivel nacional e internacional, podemos observar que el consumo de fruta fresca se ha incrementado en grandes niveles, porque las personas prefieren consumir alimentos naturales.

De esta forma, es interesante la capacidad de poder vender no solo a nivel nacional, sino internacional, la pulpa congelada, ya que esta hace que su preparación tenga una mayor facilidad, lo que lleva a que se gaste menos tiempo, teniendo en cuenta las tendencias diarias de las personas que trabajan.

Así mismo, podemos ver que nuestro país es uno de los principales productores agrícolas, según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por su sigla en inglés), ocupando el quinto lugar entre los países productores de fruta fresca. Su producción a nivel mundial alcanzó 260.000 toneladas en el año 1996 y desde allí ha venido creciendo.

En el 2006, podemos ver que Colombia, según los informes del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, tuvo una participación en la producción mundial del 15,4%, lo cual representa 39.989 toneladas de fruta.¹

En cuanto a la mora, los principales productores en el país, en grado de importancia, son Cundinamarca, Santander, Huila y Antioquia, entre otros.² Nuestro país es reconocido a nivel mundial por los grandes volúmenes de producción agrícola y por la buena calidad de la misma, por lo que la asociación Frusan³ tiene grandes oportunidades en el comercio de su producto a nivel internacional.

Debemos aprovechar entonces todas las oportunidades que tiene esta asociación, gracias a la colaboración de la alcaldía del municipio de San Bernardo, y las nuevas posibilidades y tendencias comerciales que existen en la actualidad, como los nuevos acuerdos comerciales con otros países de gran importancia, por ejemplo, Estados Unidos.

1 Ver León, M. C. y Veloza, L. T. *Internacionalización de Frusan*. Trabajo de grado; 2006, p. 1.

2 Ver cuadro Áreas y rendimiento de la mora en Colombia 1992-1998, *ibíd.*, p. 3.

3 Cooperativa localizada en el municipio de San Bernardo, cuenta con una gran tradición familiar y mano de obra calificada.

Todo esto se debe aprovechar para no seguir estancados en la comercialización a nivel nacional, enfrentando el peligro de que algún país logre incursionar, acaparando los mercados que demandan este tipo de producto, tal vez con un mayor valor agregado del que estamos en la capacidad de ofrecer por el momento.

Este trabajo intentará seguir el procedimiento para lograr la internacionalización de la pulpa de la mora, teniendo en cuenta las características del producto, realizando un adecuado estudio de los mercados potenciales para este y la reglamentación en cada uno de los países opcionados, con el fin de cumplir con cada una de estas e ingresar sin ningún problema.

1. ESTUDIO DEL PRODUCTO

La mora es originaria de Asia y de Europa. Hoy en día, hay una gran diversidad de tipos de mora, entre ellos la producida por Frusan, que es la mora de Castilla, utilizada para hacer jugos, mermeladas y dulces, entre otros, gracias a los grados de azúcar que contiene.

La fruta se consume en muchas comidas a nivel mundial, y la producida en nuestro país es preferida, por ser totalmente natural.⁴ La mora de Castilla, que hace parte de la familia de las rosáceas y tiene los mayores porcentajes de azúcar y menor vida útil, es la que más se cultiva en nuestro país y se utiliza para mayor consumo tanto interno como externo.

La planta de la mora es arbustiva, espinosa y semivertical. Las flores miden aproximadamente entre dos y tres centímetros de diámetro y son de color blanco o rosado; están formadas por pequeñas frutillas llamadas drupas, que están pegadas a la fuente floral. Pertenece al grupo de las frutas ácidas y contiene vitaminas A, B1, B2 y C.

Esta fruta se cultiva con mayor facilidad en climas templados y fríos, y se adapta a cualquier tipo de suelo, por lo que San Bernardo tiene todas las cualidades climáticas para la producción. Tenemos una gran ventaja a nivel nacional, ya que San Bernardo es el municipio que tiene la mayor producción de mora en Colombia con casi un 20% de la producción total nacional.⁵

4 Ver tipos de mora, op. cit., p. 12.

5 Ver cuadro de capacidad, producción y rendimiento de la producción de mora por municipio, León, ibíd., p. 17.

2. MERCADOS POTENCIALES SELECCIONADOS

Los países que tienen una mayor producción de mora son Polonia, Rusia y Checoslovaquia, pero no son preferidos en la Unión Europea debido al sabor ácido de la fruta. Así mismo, uno de los países escogidos como destino para nuestra exportación y que importa en grandes cantidades la pulpa de mora es Estados Unidos, por su población y las necesidades de la misma.

Otros países que exportan productos agroindustriales son Guatemala, Chile, Canadá y México, pero estos se ven afectados por los cambios climáticos, lo que hace que tengan unas grandes variaciones en sus precios para los consumidores finales, motivo que debemos aprovechar para llegar a este mercado.

Los otros dos destinos son Alemania y España, quienes hacen parte de la Unión Europea, mercados de gran tamaño, que no tienen acceso al tipo de mora que produce la cooperativa. En un futuro se puede ampliar el portafolio de productos, después de haber logrado penetrar en estos países, lo que a su vez haría más fácil el ingreso a otras naciones pertenecientes a la Unión Europea.

2.1. ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos tiene cuarenta y ocho Estados más Alaska y Hawái; limita al norte con Canadá y al este con el océano Atlántico. Tiene una gran variedad de fauna y flora. Sus características físicas son muy variadas, se puede decir que cada Estado tiene una variedad diferente. En cuanto al clima, cuando disminuye lo hace por todo el continente, por lo que no hay regiones que tengan un clima estable, sin embargo es de gran ventaja que el verano esté presente la mayor parte del año.

En los Estados donde hay una gran cantidad de vegetación, los climas tienden a ser fríos, porque los árboles utilizan la mayor parte de la energía solar para evaporar su agua. Hay una gran cantidad de ríos y lagos de gran importancia como Hudson, Delaware y Susquehanna, que ayudan a drenar el territorio americano.

Las principales ciudades del país son Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Houston, Filadelfia, San Diego, Phoenix, San Antonio, Dallas, Detroit, San José, Indianápolis, San Francisco, Jacksonville, Columbus, Baltimore, El Paso, Boston, Seattle y Washington.⁶

6 Ver cuadro poblacional, *ibíd.*, p. 34.

En cuanto a la población, la mayoría es netamente urbana, por lo que no tiene mucha posibilidad de tener sus propios cultivos de frutas ni verduras, lo que es una gran oportunidad de mercado para nosotros.

Así mismo, una gran proporción de la población es femenina, lo que también es una ventaja, ya que las mujeres son las que, en su gran mayoría, se preocupan por el bienestar de la familia y se encargan de la alimentación de las personas que las rodean.

En cuanto a los sectores económicos, el que tiene la mayor participación es el de los servicios con casi un 75% del PIB, siendo el sector agrícola uno de los menores. Podemos ver entonces que hay un gran incremento en una diversidad de empresas de servicio, por lo que el país tuvo que poner normas claras para poder proteger a los consumidores de posibles productos de mala calidad, causa por la cual se les está exigiendo una serie de normas a las empresas para que puedan vender sus productos en el país, como se puede ver en la política comercial del país.⁷

La producción que tiene el país no alcanza a solucionar las necesidades de la población americana. De todas maneras, sus principales cultivos son maíz, soya, trigo, azúcar y remolacha, por lo que no hay un verdadero mercado de frutas como tal, y podemos reiterar nuestra opción de exportar a dicho país. El único producto de gran importancia en el país es el tabaco, el cual alcanza a ser exportado.

En cuanto a las frutas, los cultivos de mayor importancia son las manzanas, peras y fresas, por lo que no afectarían el comercio de pulpa de mora.⁸ Los tres principales productos minerales son combustibles: petróleo, gas natural y carbón. Además, tiene una gran importancia en la producción de madera, gracias a la silvicultura que maneja en gran parte de su territorio y en Alaska.

Con respecto al comercio que realiza con otros países, los principales socios son Japón, Canadá, México, Alemania, Francia, Italia y Colombia. La balanza comercial con Colombia es muy importante, porque entre nosotros hay un gran movimiento de capital, y así mismo, las exportaciones han tenido un gran aumento con el transcurrir de los años, el cual seguirá la misma tendencia con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC).⁹

7 Ver política comercial de Estados Unidos, *ibíd.*, p. 121.

8 Ver cuadro macroeconómico de Estados Unidos, *ibíd.*, p. 52.

9 Ver balanza bilateral con Colombia, *ibíd.*, p. 61.

De igual manera, los principales productos exportados son el petróleo y sus derivados, las confecciones y, en una menor proporción, los agroindustriales, en los que se encuentra clasificada nuestra pulpa de mora.

Así mismo, las importaciones que realizamos desde Estados Unidos son de gran importancia; sin embargo, cabe resaltar que son los mismos productos que enviamos, pero procesados y con mayor valor agregado.

Por esto es fundamental tener algunos conocimientos en cuanto a la manera de negociar con este tipo de personas, además de los aspectos mencionados. Debemos tener en cuenta las fechas especiales del país, las cuales son muy similares a las nuestras, para no enviar la mercancía o hacer citas con las personas en estos días, ya que no seremos atendidos.¹⁰

A diferencia de otras culturas, las negociaciones con los estadounidenses son muy rápidas, puesto que ellos piensan que, si se demoran mucho en concretar un negocio, están perdiendo dinero, pues podrían estar haciendo otro en ese mismo intervalo de tiempo.

Nunca se debe tutear a la persona con la que negociamos a menos de que ella lo haga.

Por otra parte, una gran ventaja que tendríamos es que, después de realizar el contacto, la otra información que necesitemos puede ser proporcionada por medios electrónicos o vía telefónica.

Los horarios de oficinas son de ocho horas, por lo que la mayoría de las empresas están a disposición del público entre ocho de la mañana y seis de la tarde, y los funcionarios del gobierno, de nueve de la mañana a cinco de la tarde.

2.2. ALEMANIA

La capital de Alemania es Berlín, su idioma es el alemán y tiene una superficie de 356.970 kilómetros cuadrados.¹¹ Es un país muy diverso en paisajes, podemos distinguir tres regiones fisiográficas que la caracterizan: una llanura de tierras bajas en el norte, un área de mesetas en el centro y, por último, una región montañosa al sur. Por ser uno de los países más industrializados del mundo, afronta graves problemas de contaminación atmosférica y de agua.

¹⁰ Ver cuadro de fiestas nacionales, *ibíd.*, p. 67.

¹¹ Ver cuadro de datos generales de Alemania, *ibíd.*, p. 73.

En cuanto a flora y fauna, el 32% del territorio se encuentra conformado por bosques, en su mayoría de pinos. Los viñedos son parte importante del territorio alemán y los huertos se destacan al oeste del país.

Con la reunificación, el este de Alemania aumentó su contaminación por el cierre de reactores de fabricación soviética, emitiendo así quince veces más dióxido de carbono que la parte oeste de Alemania y cinco veces más azufre. La parte occidental de Alemania por ser más desarrollada que la de oriente emite mayores niveles de contaminación industrial. Generalmente la densidad de población es mayor en la Alemania occidental que en la oriental.

La vida cultural en Alemania ha florecido en muchas ciudades y no se ha centrado solamente en las grandes.

El sector minero juega un papel comparativamente pequeño en la economía alemana. Sin embargo, este país es el principal productor de lignito del mundo. Otros productos que explota son el carbón bituminoso, crudo de petróleo, mineral de hierro, potasa, sal y gas natural.

Produce una gran variedad de artículos, entre los cuales se encuentran los alimentos procesados, maquinaria, productos químicos, aparatos electrónicos y equipos de transporte; estos últimos son los que más contribuyen al PIB. Tiene un gran sistema de transporte, ya que no solo goza de autopistas, sino de ferrocarriles, propiedad del gobierno que conectan a todas las zonas del país, transportando tanto personas como mercancías.

En cuanto al comercio exterior, posee un gran potencial y una historia comercial muy importante; desde los inicios del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT - General Agreement on Tariffs and Trade), este país se encontraba entre los principales exportadores, entre 1950 y 1980. Alemania occidental generó mayores beneficios por las ventas por exportación sobre sus gastos en importación. Al igual que Estados Unidos, la balanza comercial ha tenido un gran aumento especialmente en los últimos años. Sus principales socios comerciales son Estados Unidos, Italia, Reino Unido y Francia.

2.3. ESPAÑA

La capital de España es Madrid, su idioma es el español y tiene una superficie de 506.013 kilómetros cuadrados,¹² posee además dos ciudades que, aunque

se encuentran situadas en el territorio africano, hacen parte del Estado español, las cuales son autónomas y se llaman Ceuta y Melilla, al igual que tres grupos de islas que se sitúan cerca de África, el Peñón de Vélez de la Gomera y las islas de Alhucemas y Chafarinas.

Además posee dos comunidades insulares autónomas, las islas Baleares, que se encuentran en el Mediterráneo y las islas Canarias en el océano Atlántico. La dependencia de Gibraltar se encuentra en la parte extrema meridional del territorio español.

Los picos más elevados de la península son el de Aneto con 3.404 metros en los Pirineos y el Mulhacén, que mide 3.477 metros en la Sierra Nevada al sur de España. En cuanto a los ríos, los principales afluentes que fluyen hacia el oeste y suroeste y desembocan en el océano Atlántico son los de mayor importancia en este territorio, el Duero, el Miño, el Tajo y el Guadiana.

En general, los ríos españoles son usados principalmente para el regadío y como fuente de energía. Los arbustos y herbáceas forman la vegetación natural común en gran parte del país. La tierra agrícola comprende el 37,1% del país. España genera su energía a partir de hidroelectricidad, carbón y energía nuclear. Igualmente los gitanos forman un importante grupo étnico en el territorio español.

España se divide en cincuenta provincias, las cuales se integran en diecisiete comunidades de carácter autónomo: Andalucía, Aragón, Principado de Asturias, islas Baleares, País Vasco, Canarias, Cantabria, Castilla - La Mancha, Castilla y León y Cataluña, entre otras. La segunda ciudad en tamaño es Barcelona, que, además, tiene el mayor puerto y es el centro comercial español. Otras ciudades importantes son Valencia, la cual es un centro industrial y ferroviario, y Sevilla, que es un centro turístico.

La economía de estos grupos es netamente agrícola, pero al mismo tiempo en las ciudades se observa un gran progreso en el ámbito comercial.

En España se destacan principalmente dos partidos políticos, el Partido Popular, que es conservador y representa a las personas del centro-derecha, y el Partido Socialista Obrero Español. Otros partidos que encontramos en el gobierno español son Izquierda Unida, una federación de grupos de izquierda encabezada por el Partido Comunista de España, y los partidos nacionalistas catalán, Convergencia y Unión, y vasco, el Partido Nacionalista Vasco. Cataluña, País Vasco y Galicia, “nacionalidades históricas”, alcanzaron de diferente forma su autonomía.

En cuanto a la economía, España ha sido un país agrícola y continúa siendo uno de los mayores productores de Europa occidental, pero con el pasar del tiempo se ha industrializado. El sector agrícola fue el soporte de la economía española y actualmente emplea al 7% de la población activa. España es un país que se destaca por su comida de mar, por lo tanto, la industria pesquera es de gran importancia; las principales capturas que se realizan son de atún, calamares, pulpos, merluzas, sardinas, anchoas, caballas, pescadillas y mejillones.

En cuanto a la industria, España es un gran productor de textiles, hierro, acero, vehículos de motor, productos químicos, confección, calzado, barcos, refinado de petróleo y cemento, y cuenta aproximadamente con 673.795 kilómetros de carreteras y alrededor de quinientos setenta y dos vehículos por cada mil habitantes.

En el año 2000, España importó productos por valor de 152.870 millones de dólares y las exportaciones llegaron a 113.325 millones de dólares. Los principales socios comerciales de España son Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, Estados Unidos y Portugal.

El comercio de este país ha venido aumentando, después de haber tenido un gran estancamiento. Sin embargo, Colombia también es uno de sus socios comerciales, siendo una gran ventaja que ya tenga un mayor conocimiento de nuestro país y de la calidad de los productos que le proveemos.

Para el 2004, las importaciones aumentaron en un 1,5% con respecto al 2003, llegando a 247,6 millones de dólares; los productos importados desde España son en su mayoría del sector industrial, el cual representó el 94,9% del total de las importaciones, y los productos del sector primario solo fueron importados en un 4,6%.

El sector maquinaria y equipo representó el 27,3% de las importaciones totales y la industria liviana, el 21,4%; este sector disminuyó frente al año anterior, básicamente por la caída en las importaciones de plástico.

3. POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS

La economía estadounidense tuvo una gran recaída desde hace muchos años, específicamente en el año 2001, a causa de varias situaciones que hicieron que las inversiones que realizaban distintos países y el comercio multilateral que se llevaba a cabo se viera disminuido.

A pesar de todos estos hechos que desestabilizan la economía, Estados Unidos sigue siendo uno de los mayores países importadores del mundo, es decir, que es uno de los principales proveedores de bienes y servicios para los demás países, en especial para los tercermundistas, entre ellos Colombia, con la firma del TLC.

Las mayores disminuciones se dieron en el sector manufacturero y no en los productos primarios, donde se pudo haber pensado que se iban a presentar en exportaciones e importaciones.

Así mismo, se presentó una importante disminución del 10,1% en las importaciones de combustibles, mientras que las de productos agrícolas, como se había mencionado, tuvieron un aumento, al igual que las de productos químicos y de la industria automotriz. Esto es de gran importancia, sobre todo para países como el nuestro en el caso de la agricultura, y para los países más desarrollados en el caso de los productos químicos y de la industria automotriz.

La inversión extranjera directa es una de las variables fundamentales en el comercio internacional, ya que a través de ella se pueden observar las diferentes empresas de gran importancia y reconocimiento que vienen a instalarse en Estados Unidos, ayudando a la economía interna del país, por medio de la creación de empleo y la transferencia de conocimientos.

Por esto se está trabajando para que los países sean cada vez más competitivos y capaces de lograr sus objetivos con el cumplimiento de la producción y reglamentación con otras naciones. Existen grupos compuestos por diecisiete organismos y oficinas de tipo federal, que conforman a su vez el mecanismo subministerial de elaboración y coordinación de las posiciones del gobierno de Estados Unidos en cuanto al comercio internacional y las inversiones que se realizan en el país.

Hay varios tipos de comités, y teniendo en cuenta que algunos están especializados en los sectores, la función de las empresas y la parte técnica, un gran número de ellos se enfoca en la industria y en la agricultura, puesto que este tipo de productos son los que más se están importando.

Podemos observar también, de acuerdo con el examen de política comercial formulado por la Organización Mundial del Comercio (OMC), que Estados Unidos ha cumplido con casi todas las obligaciones hasta el 2003, cuando fue realizado el último examen de política comercial del país, sin embargo no se ha visto un gran apoyo en la agricultura y las expediciones de licencias para exportaciones.

El país ha sido demandado por algunos tratos anormales en cuanto a la importación de productos agropecuarios, el acero, la madera blanda que es utilizada en la construcción y el algodón, entre otros. Podemos ver también que los mayores problemas por los que se ha criticado a Estados Unidos ha sido por las medidas *antidumping* utilizadas, salvaguardias que buscaban proteger algunos productos.

En cuanto a los acuerdos comerciales, Estados Unidos tenía varios acuerdos vigentes de libre comercio con Canadá, México, Israel y Jordania, quien firmó el acuerdo en el 2001. Hasta este año se llevó a cabo la firma del TLC con Colombia.

Uno de los convenios de mayor importancia ha sido el Nafta, que es el tratado de libre comercio de América del Norte, firmado el 1º de enero de 1994. En este participan únicamente Canadá, México y Estados Unidos. Por medio de él se busca que los bienes y servicios tengan una libre circulación entre ellos, con una gran reducción de aranceles.

Gracias a este acuerdo y a su cercanía territorial, podemos ver que estos países son los principales socios comerciales de Estados Unidos. De esta forma, en el 2002, las importaciones que venían de Canadá representaron casi el 18% de las que hacía Estados Unidos; así mismo las exportaciones de Estados Unidos hacia este país fueron del 23%, cifra que no es muy alejada de la de la anterior.

En cuanto a México, que es otro socio de gran importancia, las importaciones se vieron representadas por un 12%, frente a un 14% de las exportaciones que se realizaron hacia Estados Unidos. De igual manera, lo que más se importa y exporta entre Canadá y Estados Unidos son las inversiones, las cuales tienen por cualidad ser unas de las más grandes del mundo, mientras que, por el contrario, las transferencias de servicios solo han representado un 8% del intercambio comercial que se realiza entre estos dos países.

Por esta razón, la mayoría de los aranceles entre Canadá y Estados Unidos terminaron por eliminarse. Además de este acuerdo, hay algo de gran importancia, el sistema generalizado de preferencias, que fue renovado por el Congreso en el 2002 y cuya fecha de vencimiento era el 31 de diciembre del 2006. Por medio de esta ley, los países que se acojan a dicho sistema recibirán beneficios en la exportación de sus bienes a este país.

Estados Unidos se ha preocupado mucho por incentivar la inversión en su país ya sea extranjera o nacional, destacándose la presencia de treinta y ocho tratados bilaterales de inversión con otros países.

En el TLC, Colombia abrió sus puertas en un 82,8% para que se pudieran transportar libremente los productos que se pactaron en el tratado, en el cual se negociaron veintidós mesas.

Al observar los tratados firmados con varios países, se puede decir que Estados Unidos tiene un régimen de comercio muy abierto, sobre todo para algunos sectores que no se ven afectados con este tipo de negociaciones.

La mayoría de los productos entran a Estados Unidos con aranceles muy bajos, gracias a los grados de nación más favorecida que ofrece la OMC, de manera que los aranceles son un poco superiores al 5%, mientras que los productos agropecuarios están a casi el doble, según prescripciones de la OMC.

Solo a un 7% de los aranceles de los productos se les aplica un 15% que es para los productos que son llamados sensibles, entre los que se encuentra el tabaco, algunos lácteos, maní, fibras de algodón y calzado, entre otros.

Hacia el 12% se encuentran los productos agropecuarios, otro tipo de calzado, los sombreros y los relojes; para ellos Estados Unidos tiene un impuesto ad valorem sobre la utilización en los puertos. Sin embargo, Colombia es uno de los países a los que dicha nación le concede algunos beneficios, en especial tenemos preferencias arancelarias, como resultado del TLC.

En cuanto a las medidas para las exportaciones, especialmente en el sector agrícola, que es en el que nos estamos enfocando, debemos saber cómo es el régimen aduanero de Estados Unidos, el cual está regido principalmente por la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza (CBP, por su sigla en inglés), anteriormente conocida como el servicio de aduanas de Estados Unidos, perteneciente al tesoro.

En la actualidad depende de la Dirección de la Seguridad de Fronteras y Transportes del Departamento de Seguridad Interior y está encargada de administrar y hacer que las normas de la reglamentación aduanera se apliquen. A los productos a los que más se les hacen registros es a algunos como los textiles y el calzado.

Igualmente, la CBP aplica normas para saber cuál es realmente el origen de los productos, tal y como se negoció en el TLC, donde se busca que los países produzcan sus productos con materiales únicamente de la región, beneficiándose así con algunas preferencias arancelarias.

También se tiene una reglamentación específica en cuanto a las etiquetas de los productos, ya que estos deben darles toda la información necesaria a los consumidores. Estas etiquetas son obligatorias para algunos productos como los manufacturados y agropecuarios como los huevos, la carne y el pollo. Podemos ver entonces que el sistema generalizado de preferencias (SGP) exige que los productos tengan cierto tipo de transformación.

En cuanto a los aranceles, Estados Unidos aplica derechos de aduana a las importaciones, basándose en negociaciones FOB, y tiene 10.297 líneas arancelarias del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.

La mayoría de los países tienen trato de nación más favorecida menos Cuba, la República Democrática de Corea, Serbia y Montenegro. El presidente de Estados Unidos también puede, aunque un país tenga el trato de nación más favorecida, no otorgarle este beneficio gracias a la enmienda Jackson-Vanik.

Estados Unidos tiene preferencias con algunos países como Israel, Palestina y Jordania, en las que el arancel promedio que se le cobraba, por ejemplo, a Israel era del 0,7%, gracias al acuerdo de libre comercio que se firmó entre los dos. También hay preferencias del SGP, que dependen de los productos que se estén buscando importar, sobre todo por parte de los países en vía de desarrollo.

Podemos destacar algunas preferencias que tienen los países del Caribe, en las que se tiene un beneficio completo a veinticuatro de sus productos. Colombia también tiene más posibilidades gracias a la ley de preferencias comerciales y erradicación de la droga para los países andinos (Atpdea - Andean Trade Preference Act).

Se tienen medidas *antidumping*, compensatorias y de salvaguardia, en la que las dos primeras son reguladas por la Administración de Comercio Internacional (ITA, por su sigla en inglés), la cual pertenece al Departamento de Comercio (DOC, por su sigla en inglés), y la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC, por su sigla en inglés).

De esta forma, la ITA debe estudiar la existencia de las empresas que se encuentren haciendo *dumping*, mientras que, por su parte, la USITC debe mirar qué daño se está haciendo a las empresas del país por causa de las importaciones que tienen un costo mucho más bajo de lo que se está produciendo.

La Ley Antidumping ha sido modificada por la Ley de Comercio y Aranceles de 1984, la Ley General de Comercio Exterior y Competencia de 1988, la Ley de los Acuerdos de la Ronda Uruguay y la Ley sobre Competencia

Desleal, que es la misma Ley Antidumping de 1916, pues esto afecta principalmente a los fabricantes, productores, agricultores, ganaderos y representantes de las empresas.

Todas las medidas provisionales que se llevaron a cabo por los resultados de las medidas compensatorias afectaron las exportaciones de países como Alemania, Argentina, Brasil, Canadá, Corea, Francia, Hungría, India, Indonesia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Sudáfrica y Tailandia.

Hay pocos acuerdos de suspensión, ya que solo hay seis que se están llevando a cabo con Estados Unidos, entre los cuales están Brasil, China, Rusia, México, Sudáfrica y Ucrania. Podemos ver que la mayoría se ve reflejada en el sector acero.

En cuanto a las salvaguardias, las investigaciones a las mismas se hacen gracias a los artículos 200, 202, 203 y 204 de la Ley de Comercio Exterior de 1974. Las salvaguardias se aplican para los sectores que se están viendo afectados por las importaciones de su mismo producto.

La USITC estudia y determina los aumentos de las importaciones de ese producto, y en el caso de que estos realmente estén afectando el comercio interno, se pueden tomar medidas para hacer disminuir dichas importaciones por un período determinado.

También trabaja con las oficinas regionales y encargadas de programas, los Estados, otros organismos federales y los gobiernos extranjeros, para garantizar el cumplimiento y la elaboración de leyes que están relacionadas con las importaciones y las exportaciones.

Se debe tener en cuenta que así como hay competencias a nivel internacional, también existen a nivel nacional. Hay una ley antimonopolio a nivel nacional, que incluye otras tres: la Ley Antimonopolio Sherman, Ley Clayton y Ley de la Comisión Federal de Comercio, esta última tiene en cuenta todo tipo de actividades no solo a nivel nacional, sino internacional.

La primera ley, la de Sherman, “prohíbe todos los contratos, combinaciones y conspiraciones que limiten el comercio entre los Estados o con países extranjeros, incluidos acuerdos de fijación de precios, licitaciones fraudulentas y acuerdos entre competidores para distribuirse clientes, así como la monopolización del comercio entre Estados o con países extranjeros”.¹³

13 http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s126-1_s.doc

De esta forma, se han hecho las políticas comerciales de la mayoría de los países, con el fin de que todos aquellos que busquen comercializar con otros tengan conocimientos de la reglamentación que cada uno exige. En especial Estados Unidos tiene gran interés en colaborar con estos programas para, de igual manera, apoyar a los propios sectores, por lo que cuenta con un gran número de ellos que dan apoyo en varios campos, como la agricultura y el aeroespacial.

Así, los países tienen programas de asistencia, en especial para las empresas, las cuales son reguladas por las administraciones estatal y local. Existe también un programa para ajustar el comercio llamado TAA, creado por la Ley de Comercio Exterior del 2002, el cual tiene tres subprogramas que están enfocados a las empresas, los trabajadores y el sector agrícola.

Las leyes para las patentes se pueden encontrar en el Código de Estados Unidos. Estas están protegidas por un período máximo de veinte años. En cuanto a las marcas de fábrica o de comercio, se puede observar que dicho país ha aprobado un gran número de registros de marcas de fábrica o de comercio. Las leyes de marcas en Estados Unidos se encuentran protegidas por la federal y por la de los Estados.

Como lo hemos venido observando, Estados Unidos tiene un gran comercio con el sector agrícola, tanto para su exportación como para su importación; además, se ve muy beneficiado por los acuerdos que se han realizado con todos los países, especialmente con el nuestro, con el cual tendremos un acceso más beneficioso para ingresar nuestros productos.

Contrariamente, los sectores del acero y de las confecciones han crecido en cuanto a las importaciones que hace Estados Unidos de otros países, gracias a los bajos costos de mano de obra, en especial de los países del tercer mundo. En cuanto al acero, se han tenido que imponer medidas de salvaguardia, ya que el sector se ha visto afectado a causa de las importaciones realizadas.

El sector de transporte marítimo tiene grandes beneficios porque está apoyado financieramente por el gobierno estadounidense, pues demuestra ser uno de los sectores más fuertes al igual que el de las telecomunicaciones, que es uno de los más competitivos a nivel mundial.

En este caso nos vamos a enfocar únicamente en el sector agrícola. Los productos que tienen más peso dentro de este son los netamente agrícolas y el ganado, los cuales tuvieron una participación del 45 y 43% respectivamente en el año 2002. Igualmente, la soya es uno de los productos de mayor impor-

tancia en cuanto a las exportaciones que realiza el país, seguida de las carnes rojas, el maíz y las hortalizas.

Los productos que más importa el país son las frutas, las hortalizas y las carnes rojas. Podemos ver que los productos que se comercian son similares entre las exportaciones y las importaciones, debido a que la producción nacional no es suficiente para la demanda y los productos que Estados Unidos exporta son aquellos con un valor agregado.

Este país es de gran importancia para aquellos que exportan principalmente productos agrícolas, ya que él importa el 14% de las exportaciones que se hacen a nivel mundial. Así mismo, se han impuesto aranceles de tipo cuantitativo, por medio de los cuales solo se permite importar cierta cantidad de productos.

Además, el país también tiene la capacidad de imponer aranceles adicionales en el caso de que los precios de importación se encuentren por debajo de un precio normal. Estados Unidos proporciona grandes cantidades de ayuda interna, pero algunos países han tenido gran preocupación porque no saben hasta dónde puede llegar esta protección y cómo estaría afectando su economía. Los productos que están más involucrados en esta ley son el maíz, avena, algodón, arroz, y la mayoría de las semillas.

De igual manera, Estados Unidos tiene grandes ayudas a los exportadores, en especial para trece grupos de productos que ya están especificados, entre los que se encuentran los cereales, las semillas oleaginosas, los productos lácteos y las hortalizas.

Por esto, los productos que más se exportan son el queso y todos los derivados de la leche. Se han presentado el Programa de Fomento de las Exportaciones (EEP, por su sigla en inglés) y el Programa de Incentivos para la Exportación de Productos Lácteos (DEIP, por su sigla en inglés). El primero paga unos incentivos económicos, basado en primas para los exportadores de productos agrícolas.

Estos dos programas permiten que las personas que estén interesadas en comprar los productos agrícolas estadounidenses lo puedan hacer por medio de créditos. También hay otros programas de ayuda, como el Fondo de Ayuda Económica, que es una cuenta que ya tiene asignado un presupuesto para prestar ayudas a los países que tienen mayores necesidades económicas, de tipo político o de seguridad.

De esta forma, se le asigna cierta cantidad de dinero a países que quieren negociar con Estados Unidos y que presentan las condiciones anteriormente mencionadas. Estas ayudas alimentarias se dan principalmente por medio de donaciones de productos.

En el 2001, el Programa Mundial de Alimentos clasificó la ayuda que prestaba Estados Unidos como alimentos de socorro, ya que la mayoría se destinó a personas que necesitaban ayuda a causa de catástrofes naturales o de origen humano. Entonces, los países más beneficiados por estas donaciones son los de bajos ingresos, en los cuales hay bajos niveles de nutrición.

4. POLÍTICA COMERCIAL DE LA COMUNIDAD EUROPEA

Para exportar cualquier tipo de producto, es necesario conocer los reglamentos, condiciones, beneficios y barreras a las cuales se enfrenta un exportador cuando quiere ingresar al mercado europeo.

La Comunidad Europea es el resultado de un proceso de integración; actualmente está compuesta por veinticinco países, de los cuales quince (C-15) son los fundadores y diez (C-10), nuevos integrantes: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y República Eslovaca. La unidad monetaria de la Comunidad es el euro. Francia es quien posee el territorio de mayor tamaño y Luxemburgo, el más pequeño en superficie y en población, mientras que Alemania, el de más elevada población.

En los quince Estados miembros iniciales, el sector servicios era en el que se empleaba a un mayor número de personas y se generaba el valor añadido bruto (VAB). Un sector de gran importancia es el agrícola con relativa intensidad de mano de obra, baja cualificación y bajos salarios; claro está que en otros Estados miembros, es decir, en los del norte, la agricultura se maneja de manera tecnificada. Así, en la Comunidad existe una gran diversidad de riqueza y niveles de competitividad.

Actualmente solo en doce Estados de los veinticinco encontramos una integración económica, estos son Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal, cuya moneda nacional es el euro.

Esta política monetaria está regida por el Eurosistema formado por el Banco Central Europeo (BCE) y los bancos de los Estados que tienen como moneda el euro. El BCE tiene como objetivo mantener la estabilidad de precios

en la zona euro; su política monetaria implementada ha venido siendo menos rigurosa con el pasar del tiempo, inició con un interés básico del 3,25%, la cual se redujo en el 2002 al 2,75%, en el 2003 era del 2,5% y actualmente se mantiene en un 2%.

Otros países como Dinamarca, Reino Unido y Suecia han mantenido sus propias monedas. Los dos primeros Estados tienen una cláusula de excepción sobre la participación en la zona euro.

La Unión Económica y Monetaria (UEM) tiene ciertas políticas exclusivas, tales como un marco centralizado para la política monetaria y una política presupuestaria descentralizada; en cuanto a la política fiscal, cada Estado tiene autonomía sobre ella dado el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC).

El 1º de noviembre de 1993 se puso en práctica el Tratado de la Unión Europea, el cual fue firmado en Maastricht el 7 de febrero de 1992. Dicho Tratado se basa en tres grandes pilares: el primero busca seguir la integración bajo el tratado constitutivo de la Comunidad Europea, que incluye también los temas que se trataban en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica. Su principal objetivo es adaptar el funcionamiento de las instituciones europeas a la llegada de nuevos países miembros.

En el marco institucional actual, los principales órganos decisorios son el Consejo de la Unión Europea, que es llamado el Consejo, el Parlamento Europeo y la Comisión de las Comunidades Europeas, denominada Comisión Europea.

Los órganos financieros de la comunidad son el BCE, que establece y aplica la política monetaria, hace las operaciones cambiarias y gestiona el sistema de pagos, y el Banco Europeo de Inversiones.

Entre las perspectivas de la Comunidad, se espera un crecimiento económico fomentado principalmente por una mejor asignación de los recursos, un estímulo a la inversión extranjera directa (IED), una generación de mayores intercambios intracomunitarios y una mayor productividad.

Para mejorar esta situación y prevenir fuertes consecuencias, se están reformando los sistemas de pensiones, dando una reducción de la deuda y generando mayores niveles de empleo.

La política comercial de la Comunidad se orienta hacia la liberalización del régimen de comercio, tanto de manera multilateral, aplicando el Programa

de Doha para el desarrollo, como preferencial, en el caso de la aplicación del trato a la nación más favorecida (NMF) a todos los miembros de la OMC.

Las políticas comerciales se hacen y aplican por medio de actos comunitarios, los cuales pueden tener la forma de reglamentos y capacidad para concluir acuerdos internacionales, entre estos la capacidad exclusiva de formular la política comercial común, que incluye el comercio de mercancías y la mayoría de los servicios; igualmente debe hacerlos cumplir.

Se necesita autorización previa del Consejo para que la Comisión pueda iniciar una negociación de acuerdos comerciales. La política comercial común abarca todas las medidas que afectan al comercio de mercancías y servicios. Dentro del mercado interno, se permite la libre circulación de mercancías, servicios, capital y trabajadores.

El Tratado de la Comunidad Europea es el principal marco jurídico del comercio y las cuestiones relacionadas con él. Los acuerdos internacionales concluidos son vinculantes para las instituciones de la Comunidad y para sus Estados miembros.

Así mismo, los Estados miembros pueden poner medidas nacionales que afecten a las importaciones y exportaciones por motivos de moralidad pública; seguridad; protección de la vida de las personas o los animales y preservación de los vegetales; y protección de tesoros nacionales y del medio ambiente. Están prohibidas todas las restricciones de la circulación de capitales y pagos entre Estados miembros, y entre Estados miembros y terceros países, con unas pocas excepciones.

En el 2004, empezó a funcionar el Estatuto de la Sociedad Anónima Europea, el cual dará a las empresas que operen en más de un Estado miembro la posibilidad de constituirse como una sola empresa bajo la legislación comunitaria, y de operar así en toda la Comunidad con una sola serie de normas y con un sistema unificado de gestión e información, en vez de estar bajo las distintas leyes de cada país. También hay un proyecto que busca simplificar la captación de capitales por empresas europeas, utilizando para ello un solo documento en lugar de 25.

Actualmente la Comunidad Europea mantiene varios acuerdos comerciales y se encuentra en pro de concretar nuevas negociaciones con distintos países. Los últimos acuerdos celebrados se dieron con Chile, Egipto, Jordania y Líbano; mientras tanto se encuentran en desarrollo negociaciones con Albania,

Siria, Mercosur, países de la región del Golfo y con los grupos de Estados de África, Caribe y Pacífico (ACP).

De esta forma, la Comunidad ofrece preferencias comerciales no recíprocas a algunos Estados ACP y a los países en desarrollo, por medio del SGP para casi todos los productos exportados por los países en vía de desarrollo, bajo condiciones libres de aranceles y contingentes.¹⁴

Por otro lado, los acuerdos de comercio preferencial han hecho que se liberalice el comercio de bienes industriales, de productos agropecuarios y la inclusión de los servicios en su ámbito. Con estos acuerdos, hay también más negociaciones con otros grupos regionales como el Mercosur. Además, como no hay armonización, se presentan desviaciones de las corrientes comerciales en las exportaciones.

El trato NMF se aplica principalmente a nueve miembros de la OMC, a quienes pertenece el 36% del comercio de sus mercancías. Los acuerdos preferenciales se enfocan hacia los productos industriales, en algunos subsectores de servicios y, en un menor nivel, a los productos agropecuarios. Al momento de realizar un acuerdo, la Comunidad Europea se ha preocupado cada vez más por las normas comerciales, entre las que se encuentran los reglamentos técnicos y la protección al medio ambiente.

El promedio al 2004 del trato NMF fue del 6,5%, aunque el sector agrícola se ha visto afectado por la estructura de su arancel, del cual los derechos no ad valorem se aplican en un 46% con derechos especificados, mixtos o compuestos, dado un precio de entrada y en algunos casos de acuerdo con el contenido técnico de los productos. Los aranceles para algunos productos agrícolas alcanzan el 209,9%, protegiendo extremadamente el mercado.

Existe el impuesto al valor agregado (IVA), el cual se aplica a las importaciones y a los productos de origen nacional. La legislación que rige la Comunidad establece un tipo normal de IVA, el cual no puede ser más bajo del 15%, con uno o dos tipos reducidos no inferiores al 5%. A largo plazo, el objetivo es establecer un sistema basado en el origen, exigiendo de esta forma una mayor convergencia en la aplicación de los tipos de este impuesto.

Se puede realizar la exención del IVA para la importación definitiva de determinados productos, como bienes personales pertenecientes a personas

14 Para obtener más información de la tipología de los acuerdos comerciales, ver el anexo 4, León, op. cit.

que se trasladen del país de residencia desde un tercer país a un Estado miembro de la Unión Europea, por ejemplo, en el caso de matrimonio o herencia.

Este tipo de exención igualmente se concede para las importaciones definitivas de equipos, materiales didácticos y demás mobiliarios de alumnos y estudiantes, bienes de inversión y otros artículos de equipo importados con ocasión del traslado de actividades, productos de escaso valor, determinados productos agrícolas o destinados a uso agrícola, sustancias terapéuticas, medicamentos, animales de laboratorio y sustancias biológicas o químicas, mercancías destinadas a organismos de carácter benéfico y filantrópico, productos importados en el marco de las relaciones internacionales, mercancías con fines de prospección comercial, entre otros.

Aparte del impuesto tipo IVA, existe el especial de consumo.¹⁵ Estos impuestos gravan en la misma cuantía las importaciones y las mercancías de producción nacional. Sin embargo, los tipos que aplican los distintos Estados miembros no se encuentran armonizados, por lo que los impuestos especiales varían para cada producto con un mínimo y un máximo que oscila desde 0 hasta 3.116. Para ello se requieren definiciones, unidades de medida y tipos mínimos comunes en relación con las bebidas alcohólicas, tabaco elaborado y aceites minerales.

El marco legislativo de los procedimientos aduaneros está compuesto por el Código Aduanero Comunitario, cuya finalidad es reunir en un corpus legislativo único todos los procedimientos aduaneros aplicables a las mercancías entre los Estados miembros y terceros países. Las mercancías que entran en el territorio aduanero de la Comunidad Europea pueden quedar sujetas a un régimen aduanero o a otros tipos de destino aduanero.

Según el código aduanero que se aplica en la Comunidad, para ciertas circunstancias especiales se puede realizar la exención de derechos, de hecho cuando se trate de productos comunitarios reimportados (productos extraídos del mar por buques de un Estado miembro) y para productos reexportados incluidos en el régimen de perfeccionamiento activo con arreglo al sistema de reintegro o porque sean defectuosos o no cumplan las condiciones del contrato.

De igual manera, los derechos se suspenden en el caso de varios destinos aduaneros, tránsito exterior, depósito aduanero, perfeccionamiento activo, importación temporal y zonas y depósitos francos.

Entre los productos que están gravados de manera más elevada son el lactosuero y los artículos constituyentes naturales de la leche, despojos comestibles de bovinos, cerdos, ovinos, caprinos, caballos, asnos, carne de ovino refrigerada o congelada, ajo, carne de animales bovinos congelada, hongos, carne de porcino fresca, refrigerada o congelada, bananos o plátanos, azúcar de remolacha, leche y crema y arroz semiblanqueado o blanqueado.

En general la Comunidad Europea aplica prohibiciones y licencias de importación entre otras medidas comerciales restrictivas de conformidad con los convenios y tratados celebrados, como la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (Cites), el Convenio de Basilea sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación, y las prescripciones de la Comisión Internacional para la Conservación del Atún Atlántico (CICAA) y de la Comisión para la Conservación de los Recursos Marinos Vivos del Antártico (CCRMVA).

La Comunidad ejerce restricciones cuantitativas sobre las importaciones procedentes de determinados países de mercancías resultantes de arreglos económicos de tráfico de perfeccionamiento pasivo, con el objetivo de mantener la actividad industrial en las comunidades.

Los contingentes se administran a través de licencias expedidas con previa presentación de certificados de origen y el volumen de las importaciones debe estar comprendido en el contingente del país en cuestión.

Los contingentes varían anualmente desde el 0,18 al 16,37% de acuerdo con el tipo de producto y el país del cual proviene la mercancía; el promedio de los contingentes es del 6%. Los certificados de origen son requeridos para la operación del trato preferencial.

Las preferencias arancelarias se cumplen según los acuerdos comerciales celebrados. La Comunidad Europea ofrece carácter de reciprocidad, acceso en franquicia arancelaria a las importaciones de la mayor parte de los productos no agrícolas y preferencias arancelarias a determinados productos agrícolas. Estas últimas se encuentran sujetas a las pruebas de origen con distintos sistemas de acumulación del origen en función del acuerdo de que se trate.

Existe otro tipo de medidas de protección como las salvaguardias, las cuales se aplican en el momento en que las importaciones de un producto aumenten en la Comunidad, de tal forma que provoquen o amenacen causar un perjuicio grave a los productores de la misma.

En general se aplican este tipo de medidas a los países que no son miembros de la OMC y a las importaciones de productos textiles de determinados países terceros.

La Comunidad aplica a determinados productos las medidas de salvaguardia con base en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC.

Así mismo, las medidas compensatorias son similares a las *antidumping* en lo que respecta a la determinación de la existencia de daño, la definición de industria comunitaria, el procedimiento de iniciación, la imposición de medidas provisionales y definitivas y la terminación de los procedimientos.

Para imponer una medida de este tipo se deben cumplir tres condiciones: en primer lugar, la subvención debe ser específica, ya sea a una exportación, una empresa, una rama, etc.; en segundo lugar, se debe haber producido un daño grave a la industria comunitaria y, por último, se debe tener en cuenta el interés de las comunidades. De igual manera, la Comunidad Europea mantiene reglamentos técnicos al comercio, normas fitosanitarias y zoonosanitarias.

Hay otro tipo de medidas que afectan directamente las exportaciones, como los registros y documentación, en los cuales la mercancía se somete a supervisiones en cualquier etapa de la exportación, y se hacen evidentes las prohibiciones, restricciones y regímenes de licencia.

Esta clase de restricciones le competen a la Comisión directamente y a los Estados miembros, mientras que las prohibiciones son adoptadas por la Comunidad como parte de la política exterior y de seguridad común (PESC) y las subvenciones a la exportación, que se otorgan a varios productos entre los que se encuentran el trigo, harina de trigo, cereales secundarios, arroz, colza, aceite de oliva, azúcar, mantequilla, aceite de mantequilla, leche desnatada en polvo, quesos, otros productos lácteos, carne de vaca, de porcino y de aves de corral, huevos, vinos, frutas, legumbres y hortalizas frescas y elaboradas, tabaco en rama y alcohol.

Las subvenciones cubren la diferencia entre los precios más elevados de la Comunidad y los precios inferiores del mercado mundial de los productos; en consecuencia, varían con los precios mundiales, las oscilaciones de los tipos de cambio y los niveles de los precios internos.¹⁶

La evaluación de conformidad es realizada por organismos designados por los Estados miembros; pero, para ciertos productos, la Comunidad acepta la

declaración de conformidad dada por el proveedor. En el caso de los países menos desarrollados, existen programas de asistencia en cuanto a reglamentos técnicos, que dictan normas sanitarias y fitosanitarias.

En lo concerniente a la protección de la propiedad intelectual, existen normas sobre el registro de dibujos y modelos industriales comunitarios, la protección de las indicaciones geográficas y las denominaciones de origen de productos agropecuarios y alimenticios y las medidas contra la falsificación y la piratería.

En el sector manufacturero, de igual forma encontramos niveles altos de protección; por ser beneficiario directo de la ayuda que presta el Estado, sus aranceles se mantienen en un promedio del 6,4%, siendo el principal exportador del mundo y el segundo importador a nivel global de mercancías.

Alemania es el segundo país exportador; Francia, el quinto y Reino Unido, el sexto; en los C-10, Polonia, República Checa y Hungría. De acuerdo con las importaciones, el segundo lugar lo ocupa Alemania, seguida por Reino Unido y Francia. Podemos decir que la participación en las exportaciones mundiales sin incluir el intercambio entre los países de la Comunidad es del 20% para la CE-15 y 18% para la CE-25.

En el 2003 las exportaciones llegaron a 976.200 millones de euros y las importaciones alcanzaron los 987.800 millones de euros. La mayoría de exportaciones e importaciones se dirigen hacia Estados Unidos, registrando un 23,9% de las exportaciones y un 17,5% de las importaciones; en tanto Suiza es el segundo destino de las exportaciones de la Comunidad con un 7,1% en el año 2002. En tercer lugar se encuentra China, que es la fuente de mayor importancia de las importaciones de la Comunidad.

Los principales productos exportados se constituyen básicamente por la maquinaria y equipo de transporte, productos químicos, semimanufacturados, de agricultura, textiles y prendas de vestir y de la minería.

Así mismo, tiene casi once millones de agricultores y las explotaciones agrícolas son en promedio de diecinueve hectáreas.

La Comunidad Europea ha continuado reformando su política agrícola común (PAC), con el fin de orientarse más hacia el mercado y disminuyendo la ayuda a la agricultura. Esta reforma establece un marco de su política agrícola para el período 2000-2006. En ella se establecieron precios comunes para dieciocho categorías de productos. Todas estas ayudas son en parte

subsidiadas por los países miembros, ya que entre el 60 y 85% proviene del presupuesto comunitario.

De esta manera, todo Estado miembro que brinde esta ayuda debe respetar un tope establecido, que es en promedio el 0,3% de su producción agrícola o pesquera.

Entre las principales reformas de la PAC, podemos encontrar que los Estados miembros pueden otorgar “ayudas adicionales” en apoyo de actividades agrarias que sean importantes para la protección o mejora del medio ambiente y para mejorar la calidad y la comercialización de los productos agrícolas.

A dichas ayudas podrá destinarse hasta un 10% de los fondos disponibles para un determinado sector que esté incluido en el régimen de ayuda única en el Estado miembro de que se trate.

La Comunidad Europea es la tercera potencia pesquera mundial, con un 6% de las capturas y producción de pescado. El valor de la producción elaborada hace el doble del valor de la producción del subsector de capturas. En cuanto a su territorio para la pesca, tiene una zona de doscientas millas frente a las zonas costeras del Atlántico Norte y el Mar del Norte, que es explotada por barcos de la Comunidad y de los países que tienen acuerdos con ella.

Casi el 50% de las capturas totales es de peces. Pero los que proporcionan mayores ingresos económicos son el bacalao y los peces de gran tamaño. El promedio de los aranceles NMF aplicados a los productos pesqueros es del 10,5.

Desde el 2003, la Comunidad dispone de una política pesquera común (PPC), que se enfoca hacia el desarrollo del sector pesquero sostenible biológica, ambiental y económicamente, mejorando la conservación de las poblaciones de peces, la protección al medio marino y la viabilidad económica de las flotas europeas.

En las últimas modificaciones realizadas a esta política, se adoptó una nueva ordenación de la pesca, medidas socioeconómicas, acceso a aguas y recursos y una nueva política sobre las flotas.

De esta manera, la política busca que haya condiciones más estables.

En cuanto a las aguas occidentales, que van desde el Golfo de Vizcaya hasta las Islas Británicas, los buques de todos los Estados miembros están sujetos al mismo régimen de limitación del esfuerzo sobre la base de la actividad pesquera durante el período 1998-2002 y las posibilidades de pesca.

En la política también hay un plan de acción comunitario, para la integración de las normas de protección del medio ambiente en la PPC; un plan de acción comunitario para la erradicación de la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada; una estrategia para el desarrollo sostenible de la acuicultura europea; un plan de actuación para contrarrestar las consecuencias sociales, económicas y regionales de la reestructuración de la industria pesquera de la región y un plan comunitario para reducir los descartes de peces y prevenir las capturas de peces no buscados.

La Organización Común de Mercados (OCM) en el sector de los productos de la pesca y de la acuicultura tiene normas comunes de comercialización sobre calidad, tipos, envasado y etiquetado de los productos pesqueros frescos, tanto comunitarios como importados; organizaciones de productores establecidas en cada Estado miembro, que están compuestas de pescadores; un sistema de sostenimiento de los precios, que establece precios mínimos por debajo de los cuales no se pueden vender productos de la pesca, y normas para el comercio con países de fuera de la Comunidad. Estos requisitos se aplican también a las importaciones de terceros países.

Esta política comercial para los productos pesqueros ha hecho que haya una apertura de nuevos aranceles para los productos pesqueros destinados a la industria de elaboración.

Estos contingentes arancelarios para todos los productos pesqueros se logran por medio de la presentación de solicitudes. Se otorgan preferencias en el marco de acuerdos comerciales regionales y del SGP.

Como parte de la reforma de la PPC, se deben hacer planes de control y de inspección en cada uno de los productos y sectores, regular ciertas actividades pesqueras en alta mar, identificar y controlar los buques IUU, que son los barcos que hacen pesca ilegal, no declarada y no reglamentada, fomentar planes de acción en busca de la reducción de la pesca ilegal, e identificar y cuantificar las capturas ilegales.

En una decisión de la Comisión se establece una lista de ciento trece países de los que la Comunidad puede importar productos de la pesca; no se permite la importación de productos pesqueros de países no incluidos en la lista.

En la primera parte de la lista se identifican ochenta y cinco lugares de origen, que son los países “plenamente armonizados”, en los cuales sus prácticas y legislación se consideran acordes con las de la Comunidad, y las importaciones originarias de ellos están autorizadas con sujeción únicamente

a comprobaciones y verificaciones al azar. Las importaciones se autorizan provisionalmente sobre la base de pruebas documentales, hasta que se efectúa la inspección de la Comunidad.

5. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

Antes de enviar la mercancía hacia el país de destino, se deben estudiar las mejores opciones de entrada a este.

Es esencial conocer las diferentes vías de acceso con las que se cuenta tanto en Estados Unidos como en Alemania y España, para saber cuál es la mejor forma de llegar con el producto.

Por una parte, Estados Unidos cuenta con un gran sistema ferroviario de 240.000 kilómetros; de carreteras, 6.348.227; de vías internas, 41.009, que son navegables, sin contar los lagos que también tienen capacidad de transporte fluvial entre ellos.

De igual forma, tiene una gran cantidad de puertos; los principales son: Anchorage, Baltimore, Boston, Charleston, Chicago, Duluth, Hampton Roads, Honolulu, Houston, Jacksonville, Los Ángeles, Nueva Orleans, Nueva York, Philadelphia, Port Cañaveral, Portland (Oregon), Prudhoe Bay, San Francisco, Savannah, Seattle, Tampa y Toledo.

Cuenta, además, con una marina mercante de trescientos ochenta y seis buques: diez lanchones portadores de carga larga, sesenta y siete graneleros, veintiocho de carga, catorce con tanque químico, dos para carga a granel combinada, ochenta y cuatro portacontenedores, diez de transporte de gas líquido, tres multifuncionales, siete para pasajeros, uno con capacidad de transporte para pasajeros y carga, ciento cuatro con tanque para petróleo, cuarenta y tres *roll-on/roll-off*, tres short sea de pasajeros, uno con tanque especializado y nueve para transporte de vehículos.

Posee un total de 14.572 aeropuertos, de los cuales 5.174 tienen pistas pavimentadas. 180 de ellas cuentan con 3.047 metros; 221, con 2.438; 1.310, entre 1.524 y 2.437, y 2.448, entre 914 y 1.015.

En el país hay 118 helipuertos, 178 millones de líneas disponibles de telefonía básica, 55.312 millones de líneas de telefonía celular, 24 sistemas de cables oceánicos y estaciones de satélite terrenas, entre las que se pueden destacar 61 estaciones de Intelsat, 5 estaciones Intersputnik y 4 Inmarsat.

La logística de Estados Unidos para un exportador arroja grandes ventajas, ya que cuenta con numerosas opciones de transporte. Mientras que Colombia únicamente tiene tres posibilidades de puerto para enviar sus mercancías, que son Barranquilla, Santa Marta y Cartagena.

En este caso, la mora solo puede ingresar por ciertos puertos exclusivos, en los cuales se les permite la entrada a productos de este tipo, debido a que, según nuestras investigaciones, cada puerto presta unos servicios especiales; es decir, que cierto tipo de fruta solo puede ingresar y salir del país desde unos puertos específicos, pues en ellos se prestan los mejores controles de calidad para esa clase de producto y se cuenta con una maquinaria más especializada.

En nuestro caso, se trataría del uso de contenedores refrigerados y neveras de enfriamiento para la llegada del producto, mientras se realiza todo el proceso de legalización de la mercancía. Entonces, la pulpa de mora solo puede entrar por el Atlántico norte, en los puertos de Miami y Boston. Durante su proceso tuvo que haber tenido un tratamiento especial de frío, al cual también podremos acceder si se utilizan nuevas técnicas de producción con el transcurso del tiempo y cuando se ingrese a nuevos mercados.

A través de estos puertos se puede transportar carga seca y líquida.

El puerto de Miami es uno de los más grandes y tiene una amplia capacidad para contenedores, por esto es uno de los principales puertos de entrada a Estados Unidos y desde donde llegan la gran mayoría de los barcos que vienen de Suramérica. Ofrece una amplia gama de servicios, pues posee veinticinco portadores comerciales a más de treinta países.

El puerto de Everglades se encuentra al sur de la Florida, entre las ciudades de Fort Lauderdale, Dania y Hollywood, y tiene una cercanía con el puerto de Miami, ya que se encuentra a treinta y siete kilómetros de este y a quinientos dos del puerto de Jacksonville, que tiene una gran maquinaria para la manipulación de contenedores, útil para el transporte de granel, combustible y automóviles y de mercancía suelta dentro de los contenedores.

El puerto de Nueva York es también de gran importancia, puesto que tiene gran cercanía con los consumidores del país, es decir, que los productos que lleguen a este sitio tendrán menores costos y tiempos para llegar a los consumidores finales.

Este es un puerto especializado porque tiene la capacidad para manipular todo tipo de carga, como la Ro-Ro, que es aquella que se debe transportar por medios rodantes, la suelta, agrícola, madera para la construcción, acero,

autopartes, productos químicos orgánicos. También transporte de carga especializada como la fruta fresca y los productos farmacéuticos.

El puerto de Houston está ubicado en el sureste de Texas; se destaca por poseer aguas profundas, vitales para el transporte de mercancía pesada, debido a que los buques pueden entrar con mayor facilidad.

De forma se facilita el transporte de carga refrigerada, contenedores, granos y otros materiales. Tiene cuarenta y tres muelles para la manipulación de carga general y dos para la carga de líquidos. Además, a partir de este puerto se puede acceder rápidamente a las carreteras y al sistema ferroviario.

El puerto de Boston es otro al que se puede acceder fácilmente; es uno de los más modernos y eficientes en el manejo de los contenedores. Tiene una gran preferencia para la exportación de automóviles y gasolina, pues por su funcionamiento y especialización en la manipulación es más seguro.

Aparte de estos valores agregados, también hay un proyecto de construcción de un túnel, con el que se busca disminuir los tiempos de transporte de la mercancía que llega al puerto y la que se trata de despachar.

Por otra parte, dicho puerto tiene algunas garantías financieras por medio de las cuales los exportadores e importadores pueden acceder a créditos para costear el transporte dentro del país. Cuenta con máquinas especializadas para los productos perecederos en cuanto a la refrigeración y las facilidades para reducir los tiempos en los trámites de transporte, con el fin de evitar pérdidas en la mercancía y que la calidad del producto se vea deteriorada.

Además, existen grandes ventajas para los productos agrícolas, porque trabajan en conjunto con el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, el cual está pendiente de todos los procesos de fumigación.

En cuanto a los impuestos, rigen unos ad valorem a los productos importados y exportados desde el puerto de Estados Unidos. Uno de los grandes beneficios de este puerto es que es de los preferidos por los países europeos para realizar los transbordos de sus mercancías, especialmente en el caso de Canadá.

De igual forma, el puerto de Boston es uno de los más antiguos de Estados Unidos, pues empezó a realizar comercio a nivel internacional desde 1630, encargándose anteriormente de esta actividad en el interior del país.

Los productos que tenían una mayor comercialización eran los terminados, que venían originalmente de Inglaterra, pero el aumento en el comercio a nivel internacional hizo que se construyeran otros puertos, haciendo que el de

Boston perdiera un poco de importancia, ya que los puertos de Philadelphia y Nueva York eran más modernos, por lo que cada uno de ellos se especializó en la recepción de cierto tipo de productos.

Desde este momento, el puerto de Boston ha sido uno de los más prósperos de Estados Unidos, gracias a la especialización que tiene en cada producto. Es uno de los más grandes, pues posee ciento un acres y capacidad para almacenar un máximo de ciento sesenta contenedores.

Todo esto es relevante para los procedimientos realizados por el Ministerio de Agricultura, con los que se debe especificar entonces el número de cajas que se están enviando, descripción de la mercancía, marcas y números, destino con toda la información de la persona que va a recibir el producto, peso y volumen, datos de quien envía la mercancía, fecha de llegada, número de transporte en el que se envía.

En cuanto a las tarifas, se debe tener en cuenta que están cambiando permanentemente y dependen de algunas situaciones en específico, de tal manera que se pueden dividir en grupos así:

- **Grupo 1:** contenedores vacíos que se van del puerto y no vuelven por un período de 90 días, con una tarifa de sesenta y cinco dólares por tonelada.
- **Grupo 2:** contenedores vacíos que no traen ni llevan ningún tipo de mercancía, con una tarifa de sesenta y cinco dólares por tonelada.
- **Grupo 3:** contenedores vacíos que cargan mercancía en el puerto y vuelven vacíos, con una tarifa de ciento treinta dólares por tonelada.

Todas las tarifas corresponden a las impuestas en marzo del 2006.

Las tarifas para la carga de los contenedores son de setecientos dólares como mínimo y dependen del peso de estos. Los costos de arrendamiento de equipo se cobran por día o por fracción de día, y hay que tener en cuenta que la maquinaria debe ser manipulada por personas especializadas.

El horario en el que opera el puerto es de lunes a viernes de siete de la mañana a cinco de la tarde; el último cargamento es aceptado a las cuatro y quince de la tarde. Para poder mover un contenedor, se necesita cumplir con una serie de procedimientos, como tener la orden de salida, el formato que entregan en el puerto completamente diligenciado y estar seguro del tipo de contenedor que se va a retirar.

Además, se debe tener en cuenta la orden de autorización de retiro de la línea que maneja los contenedores, a menos de que el contenedor sea propio.

El puerto de Miami es muy reconocido y se encarga de recibir la mayoría de los productos agrícolas y agroindustriales. Lleva trece años en funcionamiento, pues fue creado en 1983. Sus principales rutas son entre Estados Unidos, el Caribe y Centro y Suramérica; cubre itinerarios para casi veinte países y cuarenta puertos.

Es de los de mayor seguridad, puesto que posee catorce proyectos de seguridad y se han invertido casi cuarenta y tres millones de dólares en él. Así mismo, cuenta con uno de los mejores sistemas de protección contra fuego, lo que da mayores garantías tanto a los exportadores como a los importadores.

Tiene sistemas para suplir la electricidad en caso de apagones, plantas de agua y refrigeradores con amplia capacidad de almacenamiento. Los permisos necesarios son los mismos que los exigidos en el puerto de Boston, por lo que, en nuestro caso, es muy accesible, ya que no se debe realizar doble papeleo para los envíos.

En cuanto a Alemania, una de las principales ventajas de exportar a la Unión Europea es la uniformidad en los aranceles y los procedimientos aduaneros, los cuales son solamente pagaderos en el puerto de entrada. Luego que los impuestos entran a la Unión, no existen más procedimientos aduaneros y los productos son fácilmente transportados por toda la Comunidad.

Los aranceles se aplican a todos los productos basados en el sistema armonizado (SA).

Para realizar el proceso de exportación, debemos conocer las rutas de acceso al país al cual queremos ingresar, en este caso Alemania. Este cuenta con una amplitud de servicios marítimos y aéreos. No existe un servicio de transporte aéreo directo y el marítimo es reducido. Podemos decir que en general la oferta de transporte se presta para casi todo tipo de carga, sin embargo la suelta presenta ciertas dificultades en este aspecto.

Alemania cuenta con una amplia y moderna infraestructura portuaria, posee más de sesenta puertos y subpuertos auxiliares para el manejo de carga. Los principales son Hamburgo, Bremen y Bremerhaven.

Para el puerto de Bremen zarpan flotas mercantes desde Barranquilla, Cartagena y Santa Marta. La mayoría de navieras vienen a los diferentes puertos colombianos con una frecuencia similar, que oscila entre siete y ocho días, con un tiempo máximo de quince días.

Por las características de nuestra mercancía, es necesario que utilicemos un contenedor de cuarenta pies refrigerado; el tiempo de tránsito desde el puerto colombiano seleccionado hasta Bremen es de mínimo dieciocho días y máximo 26.

La decisión ideal vendría a ser salir desde el puerto de Cartagena por medio de la línea marítima Hapag Lloyd, que tarda mínimo dieciocho días y máximo veinte en la entrega de la mercancía en el puerto de Bremen, el cual tiene las posibilidades de cobrar el flete de manera prepagada o al cobro.

Para el puerto de Bremerhaven, las flotas mercantes parten desde cualquier puerto de la costa atlántica colombiana. Su frecuencia varía de siete a doce días. Por las características de nuestra mercancía, la carga no puede partir de Barranquilla, ya que las líneas marítimas que salen de allí no poseen la capacidad de realizar envíos en contenedores de cuarenta pies refrigerados.

El tiempo en tránsito mínimo es de dieciocho días y máximo, veintiuno, dependiendo de la flota mercante seleccionada. Las mejores opciones para escoger la línea de transporte se encuentran en el puerto de Cartagena, del cual parte el mayor número de flotas con una frecuencia y tiempo en tránsito similar.

Hasta el puerto de Hamburgo, la frecuencia de las líneas marítimas varía de siete a quince días, mientras el tiempo en tránsito es un mínimo de quince días y un máximo de veinticuatro, dependiendo de la flota mercante escogida. La mayoría de buques parten del puerto de Cartagena. Para el efecto de nuestra exportación, se pueden seleccionar flotas como: Marfret, OMA-OGM, Hapag Lloyd, Compañía Sudamericana de Vapores y Hamburg S_D, las cuales son las más aptas por su frecuencia y tiempo en tránsito.

En cuanto al acceso aéreo, Alemania cuenta con dieciocho aeropuertos, que tienen facilidades aduaneras, infraestructura para el manejo y almacenamiento de carga, incluyendo el realizado en frío, y la protección de valores.

Entre los que se destacan están los de Hamburgo, Hannover, Múnich, Bremen y Berlín.

El puerto de Hamburgo se encuentra ubicado en la parte este por el océano Norte; es uno de los que cuenta con mayor tecnología en el territorio alemán, posee *know-how*, excelentes servicios de ingeniería, procesos tecnificados y muchos años de experiencia para sustentar su prestigio a nivel internacional.

Tiene más de trescientas veinte paredes de muelle y cuarenta y un kilómetros de muelle, aproximadamente cien kilómetros desde el mar abierto, y sobre el río Elba tiene acceso para los buques largos.

Les ofrece a sus usuarios cuatro terminales de contenedores y ocho multipropósitos, que igualmente funcionan para elevar los contenedores. Seleccionamos este puerto porque tiene terminales especiales para el manejo de vehículos, frutas y vegetales, papel, fertilizantes, azúcar, café, cocoa, entre otros.

La logística no solo parte de las flotas mercantes vía marítima o aérea, ni de las reglamentaciones de etiquetado y empaque, sino que también aplica a otro tipo de exportaciones que no son necesariamente de carga, pero que, de igual forma, se consideran exportación.

Este es el caso de las muestras sin valor comercial, para las que se deben tener en cuenta los siguientes aspectos: es necesario acompañarlas con el certificado de origen; el transporte de las mismas es una alternativa para realizar envíos de manera urgente, exportaciones de pequeños volúmenes, muestras sin valor comercial, con el servicio de carga y *courrier*, que garantiza tiempos de entrega y puede ser prestado, entre otros, por DHL, Fedex, Servientrega y UPS.

Para acceder al mercado español, las condiciones son muy favorables para el exportador colombiano, ya que cuenta con bastantes posibilidades de entrada de tipo marítimo o aéreo, por medio de servicios directos o con transbordo en los principales puertos y aeropuertos, con facilidades de transportarse a otras ciudades dentro del país.

El transporte marítimo tiene servicios regulares, pero presenta ciertas limitaciones para embarques menores a un contenedor.

En cuanto al transporte aéreo, depende de vuelos directos de pasajeros y con conexiones desde otros países europeos con equipos cargueros.

España dispone de una infraestructura adecuada de plataformas logísticas en casi todos los puertos y aeropuertos, donde se realizan actividades como operadores logísticos, de transporte y distribución de mercancías para el tránsito nacional e internacional.

Dispone de doscientos cuatro puertos privados y cuarenta y ocho estatales, de los cuales los de mayor importancia que reciben mercancía colombiana son Algeciras, Alicante, Barcelona, Bilbao, Cádiz, Ceuta, Las Palmas, Sevilla, Valencia y Vigo.

Si se desea enviar mercancía a cualquiera de estos puertos, se puede partir desde los tres puertos colombianos disponibles. Para nuestro estudio tenemos la información de los puertos de Cartagena y Santa Marta, que son los de mayor operación en el país y que se encuentran mejorando su infraestructura día tras día para brindar un mejor servicio.

Hacia el puerto de Algeciras se mantiene una frecuencia de siete días en las navieras, el tiempo mínimo de tránsito es de catorce días y el máximo de veintiséis, dependiendo de la flota mercante escogida. Para efectos de la exportación se necesita una capacidad de un contenedor de cuarenta pies refrigerado, por lo que las líneas marítimas que se pueden escoger para transportar la carga son OMA-OGM y Maersk Line.

Otro puerto importante es Alicante, pero por las características requeridas por Frusan solo podríamos exportar desde el puerto de Santa Marta por medio de la línea Maersk, pues cuenta con el transporte del contenedor de cuarenta pies refrigerado. Recomendaríamos partir directamente desde Cartagena hacia el puerto deseado, por tal motivo, Alicante no sería una opción de llegada de nuestra mercancía, pero la decisión depende del lugar donde se encuentre el comprador de la carga, que podría ser desde Santa Marta.

El puerto de Barcelona es uno de los de mayor reconocimiento a nivel mundial y al que más líneas navieras se dirigen desde el puerto de Cartagena; su tiempo de frecuencia es en promedio de siete días, aunque algunas navieras tardan de diez a quince días; el tiempo mínimo de tránsito es de doce días y el máximo de veintisiete, dependiendo de la flota seleccionada. Las líneas marítimas más óptimas para el proceso de exportación por su tiempo en tránsito serían: Dole Ocean Liner Express y Costa Container Lines S.P.A.

Hacia el puerto de Bilbao parten varias flotas, su frecuencia es de siete a doce días, el tiempo en tránsito es de mínimo doce días y máximo veintiséis. Las flotas más aptas para el transporte de nuestra mercancía son Compañía Chilena Coni, Kawasaki Kisen Kaisha K-line, Compañía Sudamericana de Vapores y OMA-OGM.

Hacia el puerto de Madrid la mercancía solo puede partir desde Cartagena, y tan solo hay una línea marítima que se dirige hacia allí, por lo cual son menos las posibilidades para escoger uno como exportador; el tiempo en tránsito de la mercancía sería de trece a quince días.

Otro aspecto relevante que se debe conocer en la logística de exportación aparte de las rutas de acceso es la forma de transportar los productos, en este

caso la pulpa de mora, para la cual se posee un camión, que debe contar con un sistema adecuado de enfriamiento, con el objeto de que el producto no pierda la cadena de frío.

De esta manera la pulpa va a pasar después de su proceso productivo a los congeladores de la despulpadora, de allí se va a transportar desde San Bernardo al puerto en un furgón refrigerado y luego hasta el puerto seleccionado de Estados Unidos o Europa.

Se deben tener en cuenta algunas recomendaciones para manejar los productos congelados de manera que no cambien su estructura de frío.

Los siguientes pasos son básicos:

- Durante la distribución, es importante mantener la red de frío a -18°C .
- Las variaciones de temperatura deterioran el producto. En caso de descongelamiento, el producto no debe volverse a congelar –el uso debe ser inmediato–.
- Hay que asegurarse de que el empaque esté en buenas condiciones.
- Rotar los inventarios adecuadamente, porque, como se trata de productos alimenticios, debemos sacar primero las pulpas que fueron elaboradas con anterioridad.
- Se debe cargar, descargar y transportar las pulpas cuidadosamente para que las cajas no se deformen o el producto no se vea afectado, en cuanto a daños en el empaque que cubre a la pulpa como tal.
- Nos debemos asegurar de que las cajas se encuentren en buen estado.
- No se deben apilar más de siete cajas de producto de manera vertical, ya que tanto el peso como la humedad pueden hacer que estas se dañen.

La mayor parte de la información de esta forma de manipulación fue conseguida en la página: <http://agrofrío.tripod.com/esp/iqf.htm>

En el momento de llegar al puerto, se van a transportar en contenedores de cuarenta pies, ya que son los únicos que tienen capacidad de refrigeración.¹⁷

Decimos que tenemos grandes ventajas porque, a medida que los integrantes de la cooperativa van recogiendo la producción, se va procesando en la planta, por lo que nuestro producto va a estar totalmente fresco.

En la actualidad hay pocas agroindustrias en Colombia que puedan representar gran competencia para nosotros, pues la mayoría son empresas de gran tamaño que ya tienen su producción comprometida con otras compañías o industrias de gran tamaño como es el caso de Orense, Postobón y Jugos Hit.

Hay que destacar que el empaque es un factor de gran importancia tanto para el transporte de los alimentos como para la presentación del producto a los consumidores finales. Razón por la cual se debe utilizar uno adecuado, que pueda proteger la pulpa de daños tanto mecánicos como de contaminación química y del medio ambiente, lo que sería muy grave y delicado.

De igual forma, debemos tener en cuenta que el empaque debe prevenir cualquier mezcla con otros productos, para que la pulpa no pierda su sabor inicial, especialmente en el momento del transporte.

Se debe prestar gran atención al congelamiento del producto, porque así como los bajos niveles de oxígeno hacen que la carne y la leche en polvo pierdan sus características físicas como el color, también los altos niveles de dióxido de carbono hacen que los productos se dañen con mayor rapidez.

Además del empaque primario que se va a utilizar para la pulpa, el que tiene contacto directo con ella, se debe utilizar otro tipo de empaque para manipularla en el proceso de transporte, como el embalaje, las bolsas y las canastas, de las cuales hablaremos más adelante.

No se debe olvidar que no podemos tener un solo tipo de presentación, puesto que hay que satisfacer las necesidades de los consumidores, de manera que se deben crear unos empaques de tamaño pequeño para los compradores normales, como los ciudadanos de la región a la que vamos a llegar, y unos empaques un poco más grandes para los mayoristas.

El empaque se convierte en un factor de gran importancia, porque, según estudios de mercadeo, los mayores reclamos de los consumidores finales están relacionados con este, debido a que los productos se dañan en gran parte por su causa, ya sea por el mal diseño o por su calidad, razón que nos lleva a enfocarnos primordialmente en el diseño, la protección y la identificación del producto.

Las especificaciones del empaque deben ser, entonces, la reciclabilidad y la biodegradabilidad, sobre todo en esta época, en la que la mayoría de los países tiene una gran preocupación por el medio ambiente, de manera que el empaque debe ser de fácil desechabilidad. Debemos tener en cuenta que los

logos que se van a imprimir en el empaque sean de gran agrado y atractivo para los consumidores.

También debe ser resistente, de forma que sea fuerte ante la manipulación en el transporte, las condiciones ambientales, el apilamiento en el momento de ser transportado, el almacenamiento en temperaturas bajas y la humedad. Además, por tratarse de un producto para el consumo, debe tener capacidad de aislamiento, pues en el inicio de su comercialización será enviado en un contenedor compartido con otros productos alimenticios.

Cuando se tengan clientes fijos y un alto nivel de reconocimiento, se podrá enviar en un solo contenedor, pues los niveles de pedidos serán altos.

Adicionalmente, se deben imprimir en el empaque todas las características del producto, como nombre, marca, tamaño, peso, cultivador, embarcador, país de origen y composición nutricional de la pulpa. También el código de barras UPC (*universal product code* - código universal de productos), que es el que se utiliza a nivel mundial, el cual tiene diez números, de los cuales los cinco primeros son asignados al empaquetador o productor y los otros cinco, al tipo de producto.

Los tipos de empaque más usados son:

- Los de madera, con la que se hacen cajas o guacales, pero tienen varios problemas, pues manejan unas clases de cajas estándares, difíciles de manipular y de desechar. Los únicos beneficios que proporciona este tipo de empaque es que se puede apilar con gran facilidad y es de bajo costo.
- El papel corrugado, que está fabricado con tres capas de cartón, lo que brinda como beneficios bajos costos y facilidad de desecho, además de imprimir los símbolos con mayor facilidad y claridad; pero no tienen la seguridad que se requiere en este caso, productos húmedos a causa del congelamiento. Sin embargo, se pueden utilizar para la entrega final del producto.

El preimpreso imprime los datos antes de que el empaque sea usado, por lo que se tiene una mayor calidad en la impresión y el costo varía en casi un 15%, lo que no es un gran monto si queremos una calidad adecuada, teniendo en cuenta que nuestro producto va a ser consumido tanto por minoristas como por mayoristas. Así mismo, en caso de quererlo, se pueden utilizar colores para la impresión.

- Los que se hacen en pulpa de papel y almidón, que se utilizan para productos frágiles y pequeños, por lo que no son muy recomendables para empacar la pulpa. Se usan principalmente para el transporte de frutas exóticas, las cuales son envueltas una por una, ya que tienen la capacidad de absorber la humedad que estas desprenden.
- Las bolsas en malla, pero son para un uso muy rudimentario, de manera que no las podemos utilizar porque afectarían la calidad y la presentación de nuestro producto. Además, no son de fácil manejo porque no se pueden apilar, no protegen del medio ambiente y se puede dañar el producto.
- Las bolsas plásticas, de gran utilidad para envolver frutas y verduras, pero por períodos de tiempo cortos; sus beneficios son sus bajos costos, que se pueden reducir los procedimientos de producción, observar con facilidad qué es lo que contienen las bolsas e imprimir fácilmente.

Sin embargo, presentan varias dificultades como la falta de respiración de los productos, en especial si se trata de frutas y verduras, por lo que son muy utilizadas en las exportaciones de las mismas, ya que se envían verdes y tienen que llegar listas para el consumo.

- La celda de almeja, la cual tiene la base y la tapa en plástico, empaque preferido para los productos sólidos, pues tiene un muy bajo costo. Se debe prestar gran atención a la impresión de los símbolos, en especial al código de barras, que debe ir de forma vertical para que se pueda leer con mayor facilidad.

Para la pulpa de mora se debe emplear un empaque dinámico, con el fin de evitar que el medio ambiente le ocasione daños, haciendo que tenga una mayor vida y no cambien sus características. Así que el empaque al vacío, por medio del cual se le quitará todo el oxígeno al producto, es la mejor opción.

Lo que utilizaremos, entonces, serán los absorbentes de oxígeno, para que nuestro producto pueda tener una mayor duración y los almacenes, hacer una mayor cantidad de pedidos.

En cuanto a la estandarización del empaque, se debe realizar para cumplir con las especificaciones de las empresas o de los almacenes donde se van a vender los productos. Así que no se puede estar cambiando de empaque constantemente, sino, por el contrario, toda nuestra gama de productos debe

estar empacada de la misma manera, con el fin de que pueda ser reconocida por los clientes y estar organizada en los congeladores.

Entonces, se deben tener en cuenta las normas técnicas de mayor reconocimiento a nivel mundial en cuanto a los sistemas de empaque y embalaje, como la ISO 3394, que trata de los tamaños y dimensiones de las cajas que se deben utilizar para transportar las mercancías, así como de los *pallets* y plataformas.

Esta norma es aplicada para el transporte de todo tipo de productos, y específicamente las dimensiones de las cajas en las que se van a transportar las pulpas deben tener una base de 60 x 40 centímetros, siendo la altura un poco más flexible, dependiendo de las proporciones del producto y de las necesidades de los transportadores. En este caso, no habría problemas con esto, puesto que las pulpas tendrán unas dimensiones pequeñas.

Los *pallets* deben ir organizados dependiendo de la norma ISO 3394, se utilizan para la unitarización de la mercancía, es decir, que, si llevamos varias cajas con las pulpas, estas se pueden organizar de tal manera que sea una sola carga para transportar, lo que permite que el producto se pueda manipular con mayor facilidad y tendría menores posibilidades de daño en el momento del transporte.

Además, toda la mercancía estaría junta, por lo que no tendríamos necesidad de estar pendientes de algunas cajas que estén apartadas del *pallet* y con la probabilidad de pérdida o daño del producto. De esta forma, las dimensiones de los *pallets* son de 120 x 80 centímetros para vía aérea.

Se utilizarán, entonces, empaques de plástico transparente para nuestro producto, con un contenido de quinientos gramos de pulpa. El modo de empleo va a ser mezclar el contenido en un litro de agua. No deben olvidarse los símbolos pictóricos, pues estos representan las instrucciones de manipulación de las cajas, precauciones de la carga, forma de transportarla. Dichos símbolos deben estar impresos según la reglamentación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Las cajas no deben superar un peso mayor a veinticinco kilogramos, y, de acuerdo con la norma ISO 7000, deben utilizar las reglamentaciones de marcado como rótulos, adhesivos, etiquetas y *stickers*.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En nuestro país, la mora de Castilla es una de las especies que más se produce, por lo que es de gran competencia a nivel nacional. Uno de los factores que más beneficia el comercio de este producto es el manejo higiénico de la fruta durante el proceso de producción, ya que una de las exigencias para otorgar una parte de la aprobación es que se hayan utilizado métodos higiénicos en el cultivo y recolección.

A nivel internacional, la mayoría de la mora fresca que llega se utiliza para procesarla o en su defecto se consume la fruta como tal; sin embargo, se prefiere para hacer otro tipo de producto como los jugos, mermeladas o dulces.

Podremos ofrecer unas cantidades constantes de pulpa, al igual que sus precios, aunque tengamos que acudir en un principio a los *brokers* mientras que la población estadounidense y europea conoce el producto. En el momento en que tengamos este mercado sin intermediarios, las ganancias monetarias que podremos obtener van a ser importantes.

Como lo pudimos observar en el trabajo, la demanda de la pulpa de fruta ha ido aumentando considerablemente, especialmente en Estados Unidos, Europa occidental (Francia, Inglaterra, Alemania y España) y Japón.

Estos importan principalmente de países como México, Chile, Guatemala, Canadá y Nueva Zelanda, pero nos pudimos dar cuenta que la mora que producen, a excepción de la fruta exportada por Chile, es de otro tipo, que no tiene las cualidades necesarias para poder hacer jugos y, mucho menos, otra clase de producto, por lo que se utilizan para consumir la fruta fresca como tal.

La pulpa es un producto que tiene un valor agregado, en especial en esta época, en la que los tiempos son muy cortos para hacer cualquier tipo de actividad, como las del hogar, ya que las personas, sobre todo en países desarrollados como los escogidos, están dedicadas a su trabajo y los tiempos de familia son muy cortos.

Se eligieron países que tuvieran una gran densidad geográfica, especialmente en los casos de Estados Unidos y España, así como los niveles de vida que tienen sus poblaciones, los cuales son relativamente altos, por lo que pueden pagar un precio un poco más alto por el valor agregado que les estamos proporcionando.

Todas las personas a las que estamos tratando de vender nuestro producto tienen un poder adquisitivo y un ritmo de trabajo que no les permite gastar mucho tiempo en la preparación de las comidas, y, si lo tienen, prefieren gastar ese espa-

cio de tiempo con su familia. También estudiamos los riesgos en que podríamos incurrir con la exportación, porque sabemos que tenemos grandes competidores, pero nuestro producto tiene unas cualidades excepcionales y es 100% natural, lo que les brinda una mayor seguridad a los consumidores.

Por esto, escogimos tres países muy desarrollados como lo son España, Alemania y Estados Unidos, después de realizar un completo estudio de las posibilidades de naciones a las que podíamos exportar.

Teniendo en cuenta las cualidades de estos, tenemos grandes beneficios, pues ya que estamos trabajando con una cooperativa, que produce la materia prima y se encarga de la producción de la pulpa, la calidad del producto dependería de la misma.

Estos países están acostumbrados a que los productores de las pulpas que consumen tengan una larga lista de proveedores, pues son diferentes los que recolectan las frutas, brindan los demás insumos, se encargan del despulpe y hacen los empaques, siendo probable que en alguna parte de la cadena se pierda la calidad del producto, ya que la concepción de esta última no es igual en todos los que participan de la misma.

La gran ventaja que tenemos es que toda la cadena va a ser suministrada por la misma cooperativa, lo que llevará a un producto final con las mejores cualidades, en especial tratándose de uno del consumo humano. Además, en caso de que la producción se agote, tenemos la posibilidad de hacer envíos al país en tiempos cortos.

Así mismo, tuvimos en cuenta los puertos a donde llegarán las pulpas. En el caso de Estados Unidos, hay una gran cantidad, pero solo unos cuantos están habilitados para recibir productos alimenticios y algunas especialidades de frutas, como las moras, duraznos y melones.

Estos puertos no fueron escogidos por la facilidad de transporte, sino por la legislación de Estados Unidos, que únicamente permite el ingreso por ellos de la pulpa de mora.

En cuanto a la política comercial, podemos ver que Estados Unidos es uno de los principales socios comerciales de varios países, especialmente latinoamericanos, con quienes ha hecho un gran número de tratados comerciales. De forma que es un país que importa grandes cantidades de productos agrícolas, en especial de regiones como la nuestra, gracias a la alta calidad que se ha venido manejando.

Igualmente la OMC no ha tenido grandes problemas con este tipo de producto, como sí con los del acero, que han causado un gran número de reclamaciones por parte de otros países. Así mismo, Estados Unidos no se escuda con salvaguardias, en especial con nuestro producto, porque la producción de frutas y verduras no es suficiente para cumplir con la demanda esperada de sus habitantes.

Entre los principales productos que se exportan a dicho país, no está incluida la pulpa, por lo que tendremos mayores beneficios en cuanto a la competencia, que no es significativa para nosotros.

Por otro lado, podemos cumplir con las especificaciones que exigen las reglamentaciones de cada país; sin embargo, necesitamos que la cooperativa contrate a personal indicado, como un ingeniero de alimentos, para que estudie la pulpa y se definan todas sus características físicas y químicas, con el fin de imprimirlas en el empaque final.

El empaque va a ser uno al vacío, para que guarde todas las propiedades físicas y mantenga la frescura. Así mismo, buscamos que las pulpas lleguen a su destino final sin ningún defecto, con el ánimo de evitar quejas de los consumidores en cuanto a la calidad del producto.

Las cajas deben ir organizadas en cierta forma dentro del contenedor, a fin de que el frío del contenedor tenga acceso a todo el producto y ninguna de las pulpas se vea afectada por descongelamiento, lo que causaría la pérdida de las características físicas.

Creemos que es mejor tener la ayuda de un *broker* para comercializar nuestro producto en un principio, para poder tener una mayor facilidad de acceso a las grandes superficies y a empresas que necesiten pulpa para su producción. Sin embargo, tenemos grandes ventajas porque nuestro producto está estandarizado.

Es decir, por el momento podemos aprovechar este hecho, mientras tenemos una gran preferencia en el mercado y empezamos a expandir nuestro portafolio de productos. Por otro lado, vamos a tratar de ser sensibles en el mercado local, pues, aunque este trabajo esté enfocado en la internacionalización de Frusan, también debemos intentar lograr un reconocimiento no solo a nivel internacional, sino nacional.

Finalmente, podemos ver que nuestra forma de penetración va a ser la exportación, entre la que conocemos qué son los proyectos “llave en mano”, concesión de licencias, de franquicias, establecimiento de *joint ventures* y de subsidiarias con propiedad absoluta en el país anfitrión.

En este caso, tenemos algunas ventajas como la de evitarnos los costos del establecimiento de una planta en el país, pues a veces las personas prefieren instalar las plantas procesadoras en las naciones en las que se va a vender el producto. Igualmente, en otro país diferente al nuestro, la mano de obra es mucho más costosa, como en Estados Unidos y más en los países europeos.

Aunque no tenemos unos beneficios establecidos con la Comunidad Europea, existen grandes posibilidades en el mercado desde que cumplamos con la reglamentación exigida por cada uno de sus países.

BIBLIOGRAFÍA

- Barón Barón, Derly Alejandra. *Plan de negocio para la creación de una empresa comercializadora de uchuva el almíbar*. 2004.
- Bassi, Eduardo. *Globalización de negocios: construyendo estrategias competitivas*. Editorial Limusa; 2003.
- Bertrán, Joseph. *Marketing internacional avanzado*. McGraw-Hill; 1999.
- Centro de Comercio Internacional. UNCTAD/OMC [CCI]. *La clave del comercio: libro de respuestas para pequeños y medianos exportadores*. Editor CCI; 2002.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). *Cambios estructurales en los puertos y la competitividad del comercio exterior de América Latina y el Caribe*. 1991.
- Di Gioia, Miguel Ángel. *Envases y embalajes: como herramienta de la exportación*. Ediciones Macchi; 1995.
- Diez Vergara, Marta. *Manual práctico de comercio internacional: contratos internacionales, régimen aduanero, transporte e Incoterms, el euro y la exportación, fomento, fiscalidad, medios de pago internacionales*. Ediciones Deusto; 2000.
- Jain, Subhash C. *Marketing internacional*. Thomson Editors; 2002.
- Jarillo, José Carlos. *Estrategia internacional: más allá de la exportación*. Editorial McGraw-Hill; 1991.
- Macario, Carla. *Export growth in Latin America: policies and performance*. Lynne Rienner Publishers, Inc.; 2000.
- Mallon, Richard. *Posibles soluciones para ascender el sector privado a los mercados internacionales*. Cámara de Comercio; 1988.
- Martínez, Luis Fernando. *El transporte marítimo de frutas tropicales para la exportación*. Editor Federacafé; 1987.
- Martínez, Luis Felipe. *El papel del transporte marítimo para la exportación de perecederos*. Editor Federacafé; 1987.
- Murillo O., Jorge A. *Exportar e internacionalizarse: guía práctica para acceder a los mercados internacionales*. Editorial Panamericana; 2004.
- Proctor, Felicity. *Principales aspectos de la comercialización de productos hortofrutícolas tropicales para la exportación*. Editor Federacafé; 1987.
- Programa Plan Caribe. *Oportunidades de exportación para frutas y hortalizas: región caribe colombiana*. Proyecto PNUD Colombia; 2001.

Requeijo González, Jaime. *Estructura económica mundial*. McGraw-Hill; 1997.

Sandhusen, Richard L. *Mercadotecnia internacional*. Compañía Editorial Continental; 2002.

PÁGINAS DE INTERNET

Cámara de Comercio de Bogotá: www.ccb.org.co

Colciencias: www.colciencias.gov.co:8888/sni/servicios/links_camaras-comercio.html

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales: www.dian.gov.co

http://www.ica.gov.co/CEF/requisitos_ica.htm

Ministerio de Agricultura: www.minagricultura.gov.co

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: www.mincomercio.gov.co

Proexport: www.intelexport.com.co/intelexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=prodpoten

www.gobiernoenlinea.gov.co