

**OFERTA EXPORTABLE DE MANGO EN EL DEPARTAMENTO DE BOLIVAR
CON DESTINO AL MERCADO NORTEAMERICANO**

GUILLERMO RODRÍGUEZ DE AVILA

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLIVAR
ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA D. T y C

2.003

**OFERTA EXPORTABLE DE MANGO EN EL DEPARTAMENTO DE BOLIVAR
CON DESTINO AL MERCADO NORTEAMERICANO**

GUILLERMO RODRÍGUEZ DE AVILA

Monografía, como requisito para optar el
título de Administrador de Empresas

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLIVAR
ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARTAGENA D. T y C

2.003

Dedico este trabajo a aquella persona, que a través de sus esfuerzos y sacrificios, contribuyo a que hoy me convirtiera en un profesional integro y digno de la sociedad: mi Madre. De igual manera lo dedico a todos aquellos que estuvieron conmigo en mi etapa de formación y que hicieron de mi una gran persona, por eso agradezco a mi padre, hermanos, abuelo, novia, profesores y demás personas que me apoyaron durante el transcurso de mis estudios.

Guillermo Rodríguez de Ávila

AGRADECIMIENTOS

Doy gracias a las personas que a continuación mencionaré ya que por su constante ayuda y motivación hicieron posible realizar este trabajo para optar mi título de Administrador de Empresas.

Dr, Jorge Alvis, Economista y Director de la investigación, por su valioso tiempo, orientación y gran empeño para el desarrollo de la misma.

Dr. David Acuña, Director de investigación URPA, por su apoyo y constante atención en cuanto a la solicitud de la información requerida.

Agradecimientos al ICA, seccional Bolívar, por la información suministrada para la realización del trabajo de investigación.

Agradezco a todo el cuerpo de profesores de la Universidad Tecnológica de Bolívar y a los profesores del Minor en Negocios Internacionales, ya que fueron parte fundamental en el proceso de Guillermo para obtener el título.

Agradecimientos al SENA, en su dependencia del CAISA, regional Bolívar por el apoyo brindado por sus docentes e investigadores.

Guillermo Rodríguez de Ávila

ARTICULO 107

La Corporación Universitaria Tecnológica de Bolívar, se reserva el derecho de propiedad intelectual de todos los trabajos de grados aprobados y no pueden ser explotados comercialmente sin su autorización.

CONTENIDO

	Página
INTRODUCCIÓN	10
1. OBJETIVOS	11
1.1 OBJETIVO GENERAL	11
1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	11
2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	13
3. PRODUCCIÓN REGIONAL DE MANGO	14
3.1 ANTECEDENTES	14
3.2 PRODUCCIÓN DE MANGO EN EL DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR	15
3.3 VARIEDAD DEL CULTIVO EN EL DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR	18
3.4 MODO DE EXPORTACIÓN DE MANGO	19
3.5 EMPRESAS COLOMBIANAS COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES DE MANGO	22
4. MERCADO NORTEAMERICANO	24
4.1 MAPA GEOGRÁFICO DE LOS ESTADOS UNIDOS	24
4.2 GENERALIDADES DE LA POBLACIÓN	25
4.3 CONSUMO DE FRUTAS EN LOS ESTADOS UNIDOS	26
4.4 DEMANDA DE FRUTAS EN LOS ESTADOS UNIDOS	26
4.5 PRODUCCIÓN DE FRUTA EN LOS ESTADOS UNIDOS	27
4.6 IMPORTACIÓN DE FRUTAS DE LOS ESTADOS UNIDOS	27
5. TRANSPORTE DE LA FRUTA	29

5.1 GENERALIDADES	29
5.2 MANEJO Y ALMACENAMIENTO DE LA FRUTA DURANTE EL TRANSPORTE	29
5.3 TIPOS DE TRANSPORTE	31
5.3.1 Transporte terrestre	31
5.3.1.1 Vehículos cerrados	31
5.3.1.2 Vehículos abiertos	31
5.3.1.3 Vehículos refrigerados	32
5.3.2 Transporte marítimo	33
5.3.2.1 Barcos frigoríficos	34
5.3.2.2 Contenedores frigorizados	34
5.3.3 Transporte aéreo	36
5.3.3.1 Características	36
5.3.3.2 Costo del transporte aéreo	37
6. REQUERIMIENTOS PARA EL INGRESO DE MERCANCÍA A NORTEAMÉRICA	39
6.1 REQUISITOS DE IMPORTACIÓN PARA FRUTAS Y VEGETALES	39
6.2 MARCO REGLAMENTARIO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL DE FRUTAS TROPICALES	40
6.3 CARACTERÍSTICAS CLAVES DEL ACUERDO SOBRE MEDIDAS FITOSANITARIAS	41
6.4 COMPROMISO DE LOS PAÍSES CON LAS MEDIDAS FITOSANITARIAS	41
6.5 PRINCIPIOS DE EQUIVALENCIA DEL ACUERDO SOBRE MEDIDAS SFS	42
6.6 TÉCNICAS APLICADAS EN COLOMBIA PARA EL CUMPLIMIENTO DE LAS MEDIDAS FITOSANITARIAS	43

7. TRAMITE PARA LA LIBERACIÓN DE MERCANCÍA EN LOS ESTADOS UNIDOS	45
7.1 LLEGADA DE LAS MERCANCÍAS	45
7.2 INSPECCIÓN DE LAS MERCANCÍAS	47
7.3 LIQUIDACIÓN DE ARANCELES	49
7.4 TIPOS DE ARANCELES	49
7.5 PETICIÓN LEGAL DE CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	51
7.6 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (GSP)	52
7.7 SOLICITUD DEL BENEFICIO (GSP)	52
8. INCENTIVOS Y FINANCIACION DE PROYECTOS EXPORTADORES	54
8.1 CORPORACIÓN INTERNACIONAL DE INVERSIONES (CII)	54
8.2 BANCO AGRARIO DE COLOMBIA	55
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	59
9.1 CONCLUSIONES	59
9.2 RECOMENDACIONES	61
10. BIBLIOGRAFÍA	63

LISTA DE CUADROS

	Pagina
Cuadro 1. Área cultivada de mango entre los años de 1995 y 2001	18
Cuadro 2. Países consumidores de mango Colombiano	24
Cuadro 3. Empresas Colombianas comercializadoras de frutas en los Estados Unidos	25

LISTA DE GRAFICOS

	Pagina
Grafico 1. Tipo de mango producido en Bolívar	21
Grafico 2. Exportación de mango en Colombia	22
Grafico 3. Exportación de mangos frescos	23

RESUMEN DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo al análisis realizado a la oferta del mango en el departamento de Bolívar, el estudio arrojó que el departamento actualmente no cuenta con los cultivos necesarios para cubrir las expectativas del mercado Norteamericano, debido a que la calidad de los productos exportables debe ser óptima y los mangos tipo exportación en el departamento son muy pocos.

En el departamento no existen cooperativas encargadas de la comercialización directa del producto con el mercado internacional por lo que no es posible una rápida exportación del producto riesgo el cual desestimula el cultivo de este tipo de producto.

INTRODUCCIÓN

La presencia de conflictos sociales, económicos y políticos en el departamento de Bolívar ha llevado a una constante situación de incertidumbre, la cual ha limitado las posibilidades de establecer fórmulas que contribuyan a su desarrollo económico y social.

En el departamento de Bolívar, durante los últimos años la producción agrícola ha disminuido en algunos sectores debido no solo a la inseguridad en las áreas rurales, sino también a la falta de incentivos para los cultivadores.

No obstante algunos subsectores estratégicos del sector agropecuario han venido incrementando su participación en el mercado regional, gracias a la implementación de algunas políticas y estrategias nacionales orientadas hacia la promoción de las exportaciones, tal es el caso de los frutales.

La expansión económica de este sector, resulta de vital importancia para el fortalecimiento de la agroindustria, creando y articulando estrategias que le permitan obtener productos que estén en condiciones para participar en un mercado altamente competitivo.

Uno de los productos frutales en los cuales el departamento podría tener importantes ventajas para su producción y exportación es el mango. Este producto

posee una alta demanda en el mercado norteamericano, de allí la orientación de este documento hacia el análisis de la oferta exportable de mango del departamento de Bolívar con destino hacia este mercado.

1. OBJETIVOS

1.1 OBJETIVO GENERAL

Identificar la oferta exportable de mango del departamento de Bolívar con destino al mercado norteamericano, para generar oportunidades de negocios de los productores bolivarenses, mediante la descripción de las principales variables que intervienen en la producción y comercialización del producto.

1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar la oferta actual de mango del departamento de Bolívar, para determinar las posibilidades de incursión de éste en el mercado norteamericano.
- Identificar los programas de financiamiento e incentivos existentes para el cultivo de este tipo de producto, a nivel departamental y nacional.
- Analizar los tipos de acuerdos bilaterales existentes entre los países de Estados Unidos y Colombia para el comercio internacional de frutas.
- Analizar el entorno del país destino para el ingreso de mango específicamente.

- Determinar las barreras de entrada y requisitos fitosanitarios del producto en el mercado norteamericano.
- Describir los medios de transporte mas adecuados para la comercialización internacional de frutas desde el departamento de Bolívar hasta Norteamérica.

2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACION

De acuerdo a los objetivos de la investigación, el resultado de esta investigación permitirá conocer la verdadera oferta exportable del departamento de Bolívar hacia los Estados Unidos.

El gobierno nacional en su tarea de reactivación económica, busca internacionalizar la economía, incentivando las exportaciones de los productos nacionales, los resultados de la investigación, permitirán tener una visión mas amplia de las condiciones del mercado Norteamericano, para las exportaciones de Mango desde el departamento de Bolívar hacia ese mercado.

Adicionalmente, la investigación ofrecerá una descripción de los medios de transporte más adecuados, políticas arancelarias entre otros aspectos que se deben tener en cuenta para el ingreso de mango del departamento de Bolívar al mercado Norteamericano.

3. PRODUCCIÓN REGIONAL DE MANGO

3.1 GENERALIDADES

El sector agrícola en Colombia ha constituido la base del desarrollo económico, aporta el 61.3% del empleo rural y contribuye con el 17.9% del PIB nacional. En el departamento de Bolívar, la población activa en actividades del campo ha disminuido de un 44% a un 30% en los últimos años, debido a los problemas de inseguridad que atraviesan las zonas rurales del departamento.¹

El gobierno nacional para evitar que los cultivadores y campesinos colombianos deserten de sus tierras, ha implantado políticas de comoción interior, brindándole mayor seguridad a los campos y dando mayor garantía para que los cultivadores trabajen en sus tierras.

El departamento de Bolívar dentro de su producción frutícola, cuenta con el mango como uno de los frutos más cultivado en sus tierras, aunque en su mayoría son cosechados de forma tradicional y con poca tecnología.

La Gobernación del departamento de Bolívar en conjunto con otras entidades como el SENA, ICA, URPA, busca capacitar a los cultivadores del departamento de Bolívar, los cuales no tienen los conocimientos necesarios en cuanto al manejo de la cosecha y post cosecha, estas capacitaciones buscan introducir al campo nuevos conceptos sobre el tratamiento técnico y tecnológico aplicado al cultivo de

¹ Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, www.dane.gov.co

mango para obtener un producto tipo exportación que le permita a la región ser más productiva y competitiva en los mercados internacionales.

Al igual que capacitación en el manejo de cultivos, estas entidades ofrecen a las cooperativas y asociaciones de recolectores de mango y otro tipo de productos capacitación constante en cuanto a la parte administrativa, dirigiendo mas su capacitación en cuanto al comercio internacional de frutas, con el objetivo de motivar a estas cooperativas y asociaciones a que exporten sus productos directamente.

Para lograr incentivar el cultivo de la fruta en el departamento de Bolívar, la gobernación a través del Banco Agrario de Colombia, cuya entidad tiene como tarea fundamental la financiación de proyectos referentes al cultivo e inversión en el campo, esta entidad a través de su plan de financiamiento al agro, busca el desarrollo sostenible de los campos colombianos y su desarrollo a nivel nacional.

3.2 PRODUCTIVIDAD DE MANGO EN EL DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR

El departamento de Bolívar, destaca dentro de su agroindustria al mango como uno de los productos más importantes de la región. Este se encuentra cultivado en la mayoría de las poblaciones del departamento. En el año 2001, el departamento de Bolívar contaba con 1.168 hectáreas sembradas de mango, el municipio con mayor promedio en los últimos 5 años en cuanto a hectáreas sembradas de producto fue Zambrano, con un promedio de 364 hectáreas sembradas anualmente, seguido de los municipios de Santa Catalina y Mahates con un promedio de 158 y 111 hectáreas sembradas respectivamente.

De las 1.168 hectáreas sembradas de mango en el año 2001(cuadro 1), Santa Catalina se destacó con 177 hectáreas sembradas, representando el 15% del área sembrada en la región, también se destaca Zambrano con el 12%, en general observamos un incremento de 1.245 hectáreas cultivadas, lo que genera gran expectativa con respecto a la producción del producto.

CUADRO 1. Área cultivada entre los años 995-2001 (en Hectáreas)

Municipio							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Cartagena	20	20	20	20	20	20	20
Arjona	25	25	25	25	25	25	27
Sta Catalina	60	175	175	175	175	175	177
Sta Rosa Lima	82	87	87	85	86	85	90
Turbaco	50	55	55	55	55	55	55
Turbana	19	20	38	50	52	59	59
Villanueva	18	18	18	18	48	48	48
Clemencia		35	38	35	38	38	38
Mahates	96	97	97	97	130	130	135
Marialabaja	75	75	75	75	75	75	75
Calamar	25	25	25	25	25	25	25
Soplaviento	12	12	20	19	23	23	23
San Estanislao	5	5	5	5	5	5	5
San Cristóbal		30	20	30	30	30	30
El Guamo	7	7	7	7	10	10	10
San Juan	25	28	27	27	30	30	33
San Jacinto	15	15	15	15	15	15	15
Cordoba	10	10	10	10	10	10	10
Zambrano	500	420	420	420	420	220	150
El Carmen	17	17	17	17	17	17	17
Magangue	30	30	30	35	30	30	30
Monpos	15	15	15	15	15	15	22
Talaigua Nuevo	8	8	8	8	12	15	17
Margarita	10	10	10	17	40	47	47
San Fernando	10	10	10	10	10	10	10
TOTAL	1134	1249	1267	1295	1396	1212	1168

FUENTE.ICA, Regional Bolívar.

La producción de mango en el departamento de Bolívar, se realiza de forma tradicional, no existen políticas de producción definidas ni la capacitación requerida para la aplicación de técnicas o modelos de producción que le permitan a los cultivadores aplicar modelos de producción tecnificados.

La comercialización del mango en el departamento se realiza a través de algunas cooperativas frutícolas existentes, las cuales venden el producto a las industrias de jugos y bebidas del país, quienes compran el producto a los cultivadores en las fincas y los transportan en sus propios vehículos a las plantas de sus empresas.

Los mangos frescos que son exportados del departamento son muy pocos, debido a que no existe un centro de acopio que permita comercializar el producto rápidamente al mercado norteamericano, lo que algunas veces desestimula la inversión en este tipo de producto.

La cantidad de mango que se exporta en Bolívar, son cultivados bajo rigurosas medidas fitosanitarias, que permita la obtención de un producto libre de enfermedades y hongos, para su exportación, la cosecha debe estar en un estado de medio madurez.²

El florecimiento del mango se produce en el departamento de Bolívar entre los meses de junio y se extiende hasta agosto, por lo general el precio del mango a nivel local, en la temporada oscila entre \$1.300 y \$2.500 la libra de producto, pero

² Tomado del informe de Coyuntura del Sector Agrícola, URPA, años 2000-2001,

en los Estado Unidos el producto se consigue entre US\$9 y US\$10 por cajas de 10 libras.³

Los costos actuales de producción son relativamente bajos ya que los cultivadores de mango no utilizan fertilizantes ni otros productos, que por lo general se utilizan para la fertilización y cuidado del cultivo, la mayor parte del gasto se observa en la recolección del producto, que oscila entre \$20.000.00 y \$30.000, el jornal de trabajo, lo que genera unos costos en promedio de \$10 pesos por kilogramo del producto.

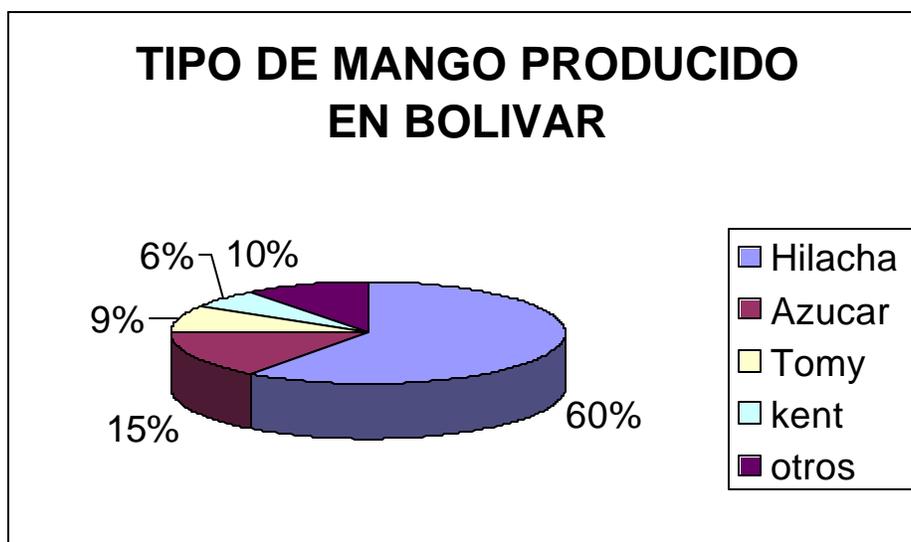
3.3 VARIEDAD DEL CULTIVO EN EL DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR

Existe gran variedad de mango cultivado en la región bolivarenses (Grafico 1), dentro de los que podemos destacar el de hilacha, con el 60% de la producción regional, este tipo de mango por sus características físicas y por su alto contenido de azúcar es el más demandado por las industrias de jugos y alimentos del país, las cuales compran el producto a los cultivadores en sus parcelas; el mango de azúcar se cultiva en la región con una participación del 15% de la producción regional, la mayoría de la producción se comercializa en los mercados locales; el mango Tommy Atkins, al igual que el Kent, son los preferidos por los consumidores Norteamericanos, en el departamento de Bolívar la producción del Tommy alcanzó en el 2001 el 9% del total de la producción, y el Kent tan solo el 6%. El gobierno departamental está implementando políticas para tratar de

³ Oportunidades de exportación de frutas y hortalizas, 2001, Cuella Tarazona, Santa fe de Bogota, pagina 23

aumentar la producción de estos tipos de mangos, las características de estos, es que son mangos que pesa entre 400 y 600 Gramos, de forma ovalada, el tommy se caracteriza por su cáscara amarilla rojiza, su pulpa contiene gran cantidad de fibras finas, es susceptible a pudrición interna y a nariz blanda.⁴

Grafico 1. Tipo de mango producido en Bolívar



Fuente: URPA, Cálculos del autor

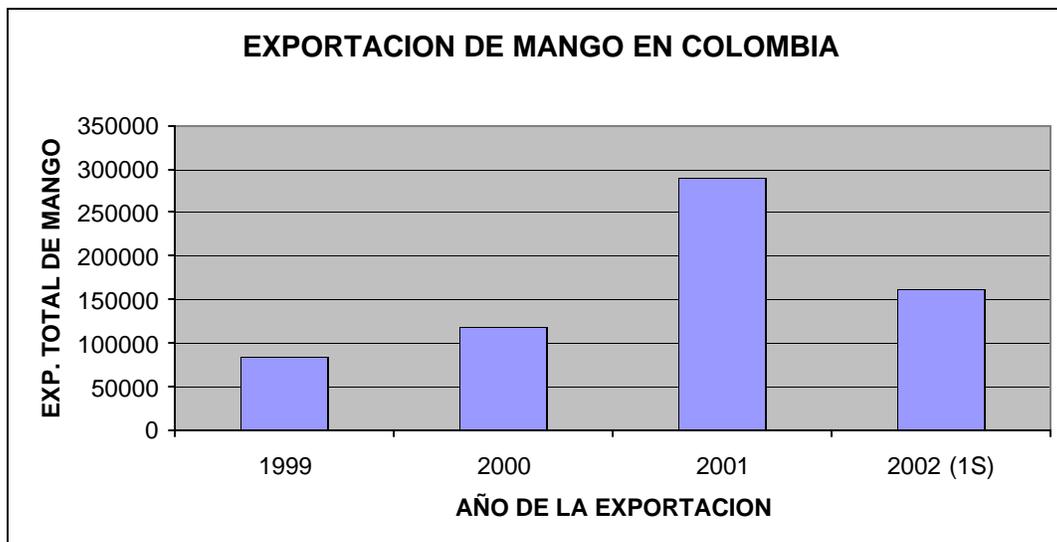
3.4 EXPORTACIÓN DE MANGO.

Existen diferentes modos de exportación de mango, uno de ellos conservados operados con adición de azúcar, con la posición arancelaria **2008993000**. Entre los años de 1999 y el primer semestre del 2002, las exportaciones de mango de Colombia fue en promedio de 163 toneladas anuales, otro modo de exportación del producto es en su estado fresco con posición arancelaria **0804502000**, cuyo

⁴ Evaluación definitiva departamental de cultivos permanentes y semipermanentes, URPA, año 2001.

promedio de exportación entre los años de 1999 y 2001 fue de 10,245 toneladas anuales,⁵ lo que genera gran expectativa al ser un mercado creciente con grandes oportunidades de mercado. (Grafico 2).

Grafico 2. Exportación de mango en Colombia



FUENTE. Ministerio de Comercio Exterior.

Las exportaciones de mango preparado o conservado, desde el año 1999, se han incrementado sustancialmente año tras año, lo que da buen síntoma de oportunidad de mercado en esta presentación, entre los años de 1999 y 2000, las exportaciones de mango preparado, crecieron en un 41% y entre los años de 2000 y 2001 en un 71% lo que genera expectativas en el mercado.⁶

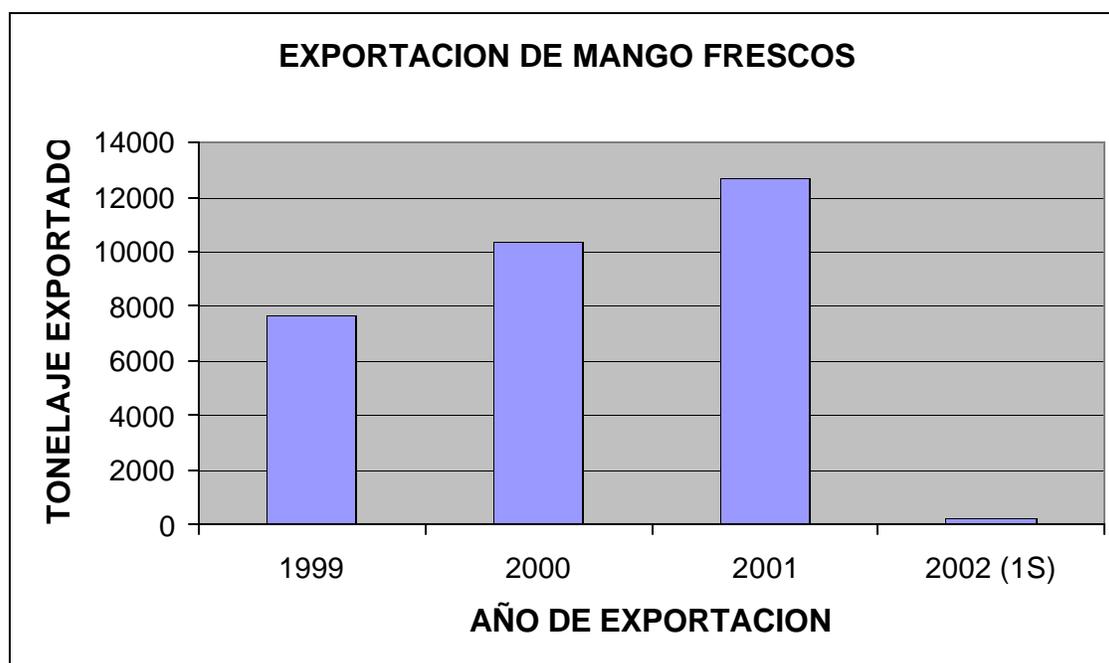
Las exportaciones de mangos frescos aumentaron entre los años 1999 y 2001 en forma constante, pasando de 7.678 toneladas exportadas en 1999 a 12.712

⁵ Tomado del Ministerio de Comercio Exterior, de su página web, www.mincomex.gov.co

⁶ Ibid.

toneladas en el 2001(Grafico 3), con un crecimiento promedio del 41% anual, lo que genera gran expectativa en el mercado. Cabe destacar que con el vencimiento de la ley de preferencias arancelarias andinas (ATPA), las exportaciones del producto en el 2002 cayeron considerablemente en el primer semestre del año 2.002, en el segundo semestre con la ratificación del acuerdo se espera un aumento en la exportación de mango, puesto que las frutas están incluidas dentro del acuerdo.

Grafico 3. Exportación de mangos frescos



FUENTE. Ministerio de Comercio Exterior

El principal destino de estas exportaciones ha sido Holanda y los países bajos, seguido de Estados Unidos, con 73,905 kilogramos de producto en el primer semestre del año 2002.(Cuadro 2)

CUADRO 2. Países consumidores de mango colombiano. Tonelaje anual

PAIS	1999	2000	2001
Holanda	24,000.00	-	173,580.00
Estados Unidos	53,284.00	98,246.00	98,930.00
España	-	2,124.00	7,559.00
Otros	5,530.00	521.00	10,478.00
TOTAL	82,814.00	100,891.00	290,547.00
FUENTE. Ministerio de Comercio Exterior			

Estados Unidos se destaca por ser un mercado estable, que entre los años 1999 y 2000, aumentó sus importaciones de Mango en un 64% más, mientras que entre los años de 2000 y 2001 se observó una estabilidad en el mercado, por lo que da mayor confianza a la exportación de mango a ese mercado.

Cabe destacar a los departamentos de Caldas y Magdalena como los mayores productores de este fruto para la exportación, pero Bolívar en los últimos años a obtenido gran recuperación en este renglón de las exportaciones. Bolívar no registra en las exportaciones de mango debido a que el departamento no cuenta con comercializadoras internacionales de mango, por lo que deben vender el producto a las comercializadoras de otros departamentos, razón por la cual no aparece en el registro de exportadores.

3.5 EMPRESAS COLOMBIANAS COMERCIALIZADORAS INTERNACIONAL DE MANGO

En Colombia, existen empresas que comercializan actualmente mango en los Estados Unidos (Cuadro 3), las cuales compran a los productores de la región de Bolívar y las demás regiones productoras en Colombia para su posterior exportación.

CUADRO 3. Empresas colombianas comercializadoras de frutas en los estados unidos

NOMBRE DE LA EMPRESA	CIUDAD
CARIBBEAN FRUIT S.A.	LA UNION VALLE
C I AGROFRUT S.A.	MEDELLIN
C.I. PRODUCTOS BASICOS IMPORT	PEREIRA
NATURANDINA LTDA.	BOGOTA
LOS HELECHOS LTDA	MANIZALES
PAYSA LTDA	IBAGUE
ALIMENTOS SAS S.A.	BOGOTA
PASSICOL	CHINCHINA
DISFRUTAS	LA ESTRELLA
PRODUCTORA DE ALIMENTOS NATURALES PANAL	CALI
CUEVAS MEJIA Y CIA LTDA CUEMCO LTDA	BOGOTA
FUENTE. MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR	

Es importante destacar que Bolívar, pese a tener una ciudad capital con gran importancia en cuanto a infraestructura portuaria, como lo es Cartagena, no cuenta con una empresa exportadora de mango, lo que desestimula el cultivo tipo exportación del producto en la región.

La Gobernación del departamento de Bolívar, y el gobierno nacional esta implementando políticas de capacitación y preparación, para que los cultivadores bolivarenses de mango y otros productos se animen a exportar, estas medidas se están tomando a través de las entidades encargadas como el ICA, SENA, URPA, Banco Agrario de Colombia.

4. MERCADO NORTEAMERICANO

4.1 MAPA GEOGRÁFICO DE ESTADOS UNIDOS



4.2 GENERALIDADES DE LA POBLACIÓN

Año 2001

Capital:	WASHINGTON
Población:	284,796,906
Idioma:	Inglés
Tipo de Gobierno:	REPUBLICA FEDERAL. PRESIDENTE: GEORGE W. BUSH (2000-2004)
Religión:	PROTESTANTES 56%, CATOLICOS 28%,JUDIOS 2%, OTROS 4%, NINGUNA 10%
Moneda:	DOLAR
PIB:	Valor US\$: 10,208,100,000,000.00 PIB per Capita US\$: 35,779.00 Crecimiento de PIB %: 1.20
Tasa de Devaluación %:	0.00
Cambio de la moneda X US\$:	1.00
Deuda Externa US\$:	0.00
Tipo de Cambio Bilateral X Moneda del Pais :	Valor Col\$: 2,299.77
Desempleo %:	4.80
Tasa de Interés :	Tasa de Interes Activo %: 6.92 Tasa de Interes Pasivo %: 3.69
Inflación %:	1.60

FUENTE. Mincomex

Con una población de 284 millones de habitantes y un PIB de US \$10. billones en el 2001, Estados Unidos constituye actualmente el mercado más grande y próspero a nivel mundial. El ingreso per cápita ha registrado una tendencia creciente desde 1995, en el 2001 se situó, en US \$35.779.⁷

4.3 CONSUMO DE FRUTAS EN LOS ESTADOS UNIDOS

⁷ Ministerio de Comercio Exterior, Departamento de Inteligencia de Mercado, www.intelexport.gov.co

Aparte del crecimiento que registra este mercado, es de destacar el cambio en la mezcla de productos consumidos, con una preferencia por los productos novedosos y frescos. La introducción de una amplia gama de productos en los supermercados, entre los que se incluyen nuevas variedades exóticas, orgánicos, hidropónicos o producidos bajo invernadero y precortados, así como el incremento en el uso de frutas y verduras frescas en los menús de las cadenas de comidas rápidas, han contribuido significativamente al dinamismo de este mercado.

4.4 DEMANDA DE FRUTAS EN LOS ESTADOS UNIDOS

La demanda del consumidor norteamericano por productos frescos, jugos y productos hortofrutícolas congelados es creciente. Actualmente, existen mayores áreas sembradas de frutas y verduras en los Estados Unidos, esto provee a éste mercado de una mayor oferta. Por otro lado, también se han incrementado las importaciones hortofrutícolas de terceros países.

Existe una intensa competencia entre todos los niveles de la cadena de comercialización, y los supermercados ocupan el primer lugar en cuanto a la salida de este tipo de productos. Las ventas en el mercado final cada día aumentan en importancia, la diferencial del mango Tommy y de azúcar con respecto a los otros mangos es notoria y se hace aún mas marcada en los períodos de escasez de estas variedades entre agosto y noviembre, en tiempos de cosecha de todas las variedades este diferencial se mantiene pero en menor proporción.

4.5 PRODUCCIÓN DE FRUTAS EN LOS ESTADOS UNIDOS

En el 2001 la producción de frutas de Estados Unidos fue de 34.5 millones de toneladas, de las cuales el 40% correspondió a cítricos y el 60% a las demás frutas; En la producción cítrica, que se destina en su mayoría al procesamiento (75%) se destacan la naranja y la toronja con una participación de 72% y 18%, respectivamente, sobre el volumen de cítricos producido en 1999. La producción de cítricos se concentra en Florida (79%) y California (17%). En la producción de frutas no cítricas, que en 1999 fue de 17.3 millones de toneladas, la uva ocupa el primer lugar (43%), seguida por la manzana (36%), el durazno (8%), pera (7%) y la fresa (6%)⁸.

4.6 IMPORTACIONES DE FRUTAS DE LOS ESTADOS UNIDOS

Las importaciones de frutas frescas de Estados Unidos ascendieron a 7 millones de toneladas en el 2001, por valor CIF de US \$3.164 millones y entre 1995 y 1999 registraron una tendencia creciente tanto en el volumen como en el valor, con tasas de crecimiento promedio anual de 6% y 8%, respectivamente. Según el valor de las importaciones correspondientes al Capítulo 08 del Arancel de Aduanas, los cinco principales proveedores en este mercado son México, Chile, Costa Rica,

⁸ Corporación de Comercio Internacional. www.cci.org.co

Ecuador e India (7%); Colombia, es el sexto país proveedor de frutas tropicales a los Estados Unidos.⁹

Las frutas con mayor participación en el volumen importado, aparte del banano, fueron melón, piña, **mango**, plátano, limas y limones, manzana y las que registraron el mayor dinamismo entre 1995 y 1999, tanto en el volumen como en el valor de las importaciones, fueron aguacate, naranja, mandarinas y tangerinas, piña, melón, papaya y peras.

⁹ *Ibíd.*

5. TRANSPORTE DE LA FRUTA

5.1 GENERALIDADES

El mango posee las mismas condiciones de cuidado de las demás frutas, así que el modo de transporte utilizado para las frutas no varía mucho entre unas y otras.

El transporte es a menudo uno de los factores claves para el óptimo cuidado y conservación de las frutas, por lo general todas las frutas requieren del mismo cuidado en su transporte tanto nacional como internacionalmente.

El método para el transporte de frutas y hortalizas está determinado por la distancia, la perecibilidad y el valor del producto, factores que son regulados por el tiempo. Cualquiera que sea el método que se use, los principios del transporte son los mismos.

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

5.2 MANEJO Y ALMACENAMIENTO DE LA FRUTA DURANTE EL TRANSPORTE

Los golpes sufridos por los envases durante la carga y descarga son causa frecuente de daño para el producto y para el envase. Estos pueden minimizarse usando diseños y envases de pesos compatibles con el método de manejo, mediante el correcto manejo y supervisión del carga/descarga evitando la manipulación descuidada.

La forma de estibar el producto en el vehículo de transporte depende del empaque, producto, tipo y tamaño del vehículo, pero siempre debe planificarse y manejarse cuidadosamente para minimizar el daño, tanto físico como el de origen ambiental.

Para aprovechar al máximo el espacio con el que se cuenta para el despacho de la carga y minimizar los costos por daño del producto, se debe:

- Cargar de manera que se aproveche al máximo el espacio y se reduzca el movimiento del producto.
- Distribuir uniformemente el peso de la carga.
- Al despachar cargas de productos mixtos, colocar la mercadería en orden inverso a su secuencia de descarga.
- Dejar aberturas para la ventilación (en caso de que no haya suficientes incorporadas en el diseño del envase).
- Estibar solamente hasta una altura cuya carga pueda soportar los envases inferiores sin que se aplasten o dañen.

- No exceder la capacidad del vehículo.

Hay que tener en cuenta que las averías significan pérdida de tiempo y pueden ocasionar deterioro parcial o total del producto.

5.3 TIPOS DE TRANSPORTE

5.3.1. Transporte terrestre. Para el transporte dentro del país, el uso de vehículos terrestres ofrece ventajas sustanciales en cuanto a conveniencias, disponibilidad y flexibilidad, que permite la entrega del producto en los diferentes puertos del país.

El transporte terrestre es uno de los más utilizados en el departamento de Bolívar para el transporte del mango, debido a la infraestructura de sus vías de acceso a la ciudad y la cercanía con los puertos.

Los productos por lo general son transportados en camionetas, camiones abiertos, cerrados o en vehículos con refrigeración.¹⁰

5.3.1.1 Vehículos cerrados. Estos son adecuados únicamente para viajes cortos, a menos que estén provistos de algún sistema de enfriamiento, ya que el producto se calienta rápidamente en su interior. Sin embargo, protegen al producto de robos y daño físico por lo que se usan a menudo para entregas a los minoristas de las ciudades.

¹⁰ SENA, Departamento CAISA.

5.3.1.2 Vehículos abiertos. Las camionetas y los camiones abiertos son el tipo más común de transporte terrestre. Frecuentemente están provistos de estructuras de madera para estibar y cubrir fácilmente el producto. La ventilación natural usualmente es suficiente para evitar el sobrecalentamiento del producto durante viajes relativamente cortos; los tipos más versátiles tienen un techo fijo y cortinas corredizas que pueden jalarse hacia los costados y al fondo para permitir el acceso en cualquier punto para la carga y descarga. Estas cubiertas de lona no están en contacto con el producto permitiendo su ventilación y protegiéndolo del sol y la lluvia. En viajes cortos no es necesario que estos vehículos tengan sistemas de ventilación elaborados, pero cuando el viaje dura algunas horas puede requerirse persianas y entradas de aire ajustables.

5.3.1.3 Vehículos refrigerados. El uso de vehículos refrigerados es el medio de transporte terrestre más utilizado para el transporte de este tipo de producto, por lo que en la mayoría de los vehículos refrigerados se usa un equipo especial para tales fines. Los sistemas mecánicos de refrigeración instalados en camiones varían en función de su capacidad de enfriamiento. La mayoría sirve únicamente para mantener la temperatura del producto que ha sido pre-enfriado por otros medios, ya que poseen ventiladores de baja capacidad que hacen circular el aire, solo lo suficiente para refrigerar el aire que se calienta debido a la lenta respiración del producto frío. En viajes largos puede ser necesario alguna forma de ventilación para evitar la disminución del oxígeno y la acumulación de dióxido de carbono.

Algunos vehículos refrigerados como los camiones remolques que tienen montado en la plataforma posterior un contenedor refrigerado, son capaces de enfriar

rápidamente el producto caliente mediante circulación forzada, pero esto generalmente es una excepción debido a su alto costo.

En Colombia, hay una tendencia a utilizar camiones refrigerados de capacidad de enfriamiento relativamente baja, como sistema de pre-enfriamiento para productos de exportación.

En el departamento de Bolívar, para el transporte del mango, regularmente se utilizan este tipo de vehículos cuando el producto recorrerá tramos muy largos.

5.3.2 Transporte marítimo. Estados Unidos posee un sistema portuario muy importante en cuanto a infraestructura y números de puerto, lo que le permite mayor ingreso a las importaciones, los servicios de transporte directo desde Colombia se focalizan principalmente en los puertos de Miami, New York, Los Angeles, Houston, Memphis y Atlanta.

Miami por su ubicación geográfica, ha sido considerado como la puerta de las Américas, es el puerto de acceso más grande de Florida, cuenta con vías de acceso carretero y férreo hacia estados del interior, puede afirmarse que la ruta Colombia-Miami, posee mayores alternativas de servicio.

Desde Cartagena, zarpan en promedio 2 buques diarios, este servicio cuenta con 7 navieras, el tiempo de tránsito en ésta ruta es de 3 a 4 días, desde el puerto de Buenaventura la oferta comprende alrededor de 10 navieras, 4 con servicio directo y 2 con trasbordo.

El transporte marítimo, a causa de la duración de los viajes, necesita de una gran logística para el almacenamiento y conservación del producto, de ahí la importancia de los siguientes modos de conservación del producto.

5.3.2.1 Barcos frigoríficos. Totalmente equipados para la refrigeración, tienen sistemas eficientes para la circulación del aire y control de la velocidad de intercambio del aire. La carga se facilita por la existencia de escotillas laterales o por el uso de correas transportadoras continuas especiales que transportan los bultos individuales desde el muelle de carga hasta las escotillas centrales del barco y después hacia las bodegas de carga (se usan en idéntica forma para descargar). Los barcos frigoríficos generalmente son de gran capacidad (4000 toneladas y más) y regularmente transportan productos frescos, principalmente fruta, a todo el mundo. Los factores que limitan su uso, son la duración de los viajes que puede ser superior a la vida de almacenamiento de la mayoría de los productos y la considerable manipulación que se requiere para cargar y descargar. La palatización de los productos ha reducido en gran medida la manipulación, pero todavía se usa ampliamente el manejo a granel de envases individuales.

Debido al alto costo del arriendo de estos barcos, en Colombia no se utilizan para la exportación de frutas, pero si se requiere de los servicios de este tipo de motonaves, existen en Cartagena los representantes de las navieras propietarias de este tipo de motonaves.

5.3.2.2 Contenedores frigorizados. Debido a la facilidad en su manejo y embarque a cualquier barco, este tipo de contenedores es el más utilizado para la exportación del mango y de varios tipos de frutas que se producen a nivel nacional, en Cartagena existen navieras representantes que son propietarias de este tipo de contenedores, los cuales son arrendado por el trayecto que se solicite.

Cada contenedor puede tener su propio sistema de refrigeración independiente el cual se conecta a la red de electricidad del barco, o puede tener en un extremo ductos especiales para el aire, que están alineados con relación a los ductos del barco de modo que la refrigeración es proporcionada enteramente por el propio sistema del barco (Sistema "Con-Air"). Los contenedores refrigerados tienen dimensiones estándares, todos son de 8 x 8 pies de ancho, pero pueden tener 10, 20, 30 o 40 pies de largo. Las dimensiones más usadas son la de 40 pies y después las de 20 pies. El contenedor puede ser comprado o arrendado; su costo puede ser muy alto y puede variar muchísimo en calidad y rendimiento, sus principales ventajas son:

- Permiten el uso compartido de un barco para contenedores de mercancía en general.
- Facilita la conservación de las características físicas del mango.
- Reducen en gran medida los daños por manejo, ya que se cargan en la bodega de empaque y no se descargan hasta que llegan a la bodega del cliente en el país de destino.

- Son capaces de pre-enfriar rápidamente el producto bajo las condiciones ambientales tropicales.

Sus desventajas son:

- La compra o el arriendo es muy costosa.
- Son grandes y pesados y requieren de equipo especial para su manejo.
- Limitación en algunos puertos del mundo para el manejo de este tipo de contenedores.

5.3.3 TRANSPORTE AÉREO

5.3.3.1 Características. Los Estados Unidos, dispone de 226 aeropuertos con servicio aduanero, el aeropuertos internacional de Miami, John F. Kennedy de New York y el Internacional de Houston, son los principales receptores de vuelos procedentes de Colombia; Miami, en particular concentra una excelente logística para los vuelos cargueros.

El transporte aéreo es muy costoso y sólo se justifica para productos de exportación de alto valor, como frutas tropicales exóticas y hortalizas para los mercados de que no las producen en ciertas estaciones del año como Europa, Canadá y Estados unidos. Estos mercados son muy sofisticados y demandan productos de la máxima calidad, los que deben ser cuidadosamente empacados en envases estandarizados de cartón o tablas de fibra y correctamente etiquetados. Cualquier producto que no satisfaga estas especificaciones, o que

sea de calidad inferior a la óptima, será rechazado inmediatamente, o se clasificará en un grado de calidad cuyo precio es de quiebra para el exportador, lo que frecuentemente ocasiona pérdidas en los embarques.

Todas las exportaciones por vía aérea requieren de una cuidadosa investigación del mercado, planificación, organización y administración, para tener éxito se necesita incorporar dentro de la infraestructura una facilidad de pre-enfriamiento, posiblemente instalaciones refrigeradas en el aeropuerto.

El aeropuerto de la ciudad de Cartagena, no cuenta con la infraestructura adecuada para el transporte aéreo del mango, debido a las características de este tipo de mercancía, por lo general el mango necesita para su transporte aéreo contenedores que le permitan unas óptimas condiciones climáticas y de supervisión constante de temperaturas, cuando se necesita del servicio aéreo de contenedores, el aeropuerto mas adecuado en Colombia para este tipo de transacciones, es el de la ciudad de Bogotá, donde regularmente salen vuelos charter de flores con destino a los Estados Unidos.

5.3.3.2 Costos del transporte aéreo. Los costos de la carga aérea varían con la distancia y la forma en que se contrate el servicio, ya sea en un vuelo regular o arrendado (Charter). Generalmente las tarifas de la carga aérea desde Cartagena Colombia a Miami en Estado Unidos, con cargas superiores a los 500 Kg, puede

acceder a tarifas entre US\$0.50 y US\$0.65 / Kg, mas un recargo por combustible que oscila entre US\$ 0.5 y US\$0.65 por Kg¹¹.

¹¹ www.proexport.gov.co, Análisis del transporte aéreo.

6 REQUERIMIENTOS PARA LA IMPORTACIÓN A NORTEAMÉRICA

6.1 REQUISITOS DE IMPORTACIÓN PARA FRUTAS Y VEGETALES

Las importaciones de frutas, vegetales y nueces hacia los Estados Unidos están sujetas a ciertas leyes destinadas a proteger la salud humana y vegetal, y asegurar la calidad de las mismas. Además, cargos específicos de aduana son impuestos a algunos alimentos importados.

En Enero de 1997, en un discurso radial, el Presidente Clinton anunció una Iniciativa de Seguridad Alimentaria (Food Safety Initiative) para mejorar la seguridad del abastecimiento de alimentos del país. En Mayo de 1997, como parte de dicha iniciativa presidencial, los Departamentos de Salud y Servicios Sociales (DHHS), Agricultura (USDA) y la Agencia de Protección Ambiental (EPA), presentaron ante el Presidente un informe en el que expresaban su preocupación por el tema de las frutas y vegetales. El 2 de Octubre de 1997, el Presidente Clinton anunció un plan titulado “Iniciativa para asegurar la Seguridad de las Frutas y Vegetales Nacionales e Importadas (Initiative to Ensure the Safety of Imported and Domestic Fruits and Vegetables),” para tener mayores garantías de que las frutas y vegetales consumidas en este país, ya sean producidas en los Estados Unidos o importadas, cumplan con las más altas normas de calidad e seguridad alimentaria. Como parte de esta iniciativa el Presidente giró instrucciones a la Secretaria de Salud y Servicios Sociales para que, junto con el

Secretario de Agricultura y en estrecha colaboración con la comunidad agrícola, expidieran direcciones sobre lo que constituyen Buenas Prácticas Agrícolas (Good Agricultural Practices, o GAPs), y Buenas Prácticas Manufactureras (Good Manufacturing Practices o GMPs) en el caso de las frutas y vegetales frescos.

Esta guía elaborada por la FDA y USDA, es uno de los primeros pasos de la iniciativa del Presidente para mejorar la seguridad de frutas y vegetales en su paso de la granja a la mesa. La guía se concentra en la producción y empaque de frutas y vegetales frescos, pero la iniciativa de seguridad alimentaria no se limita a la producción agrícola, sino que se refiere a todas las etapas de la cadena alimentaria, desde la granja a la mesa.

6.2 MARCO REGLAMENTARIO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL DE FRUTAS TROPICALES

En su primera reunión, celebrada en Tailandia en mayo de 1998, el Subgrupo de Frutas Tropicales y Banano, estimó que el acontecimiento más importante en materia de políticas comerciales internacionales que interesaban a las frutas tropicales frescas era la armonización de las medidas sanitarias y fitosanitarias. Los aranceles de importación eran ya relativamente bajos. El Subgrupo pidió, por lo tanto, que se documentaran los reglamentos fitosanitarios que interesaban al comercio de frutas tropicales y se evaluaran las posibles repercusiones de la retirada progresiva del bromuro de metilo como fumigante que se necesita para el tratamiento de las exportaciones de frutas tropicales.

En este documento se pretenden resumir las reglamentaciones fitosanitarias vigentes en los países desarrollados que son grandes importadores de ese tipo de frutas, destacando los tratamientos que se exigen para una serie de frutas tropicales. Sin embargo, la información es incompleta y se están desplegando nuevos esfuerzos por obtener información complementaria, en la reunión se presentara cualquier nueva notificación que se reciba de los puntos nacionales de información de los seis países¹².

6.3 CARACTERÍSTICAS CLAVES DEL ACUERDO SOBRE MEDIDAS FITOSANITARIAS

Una gran aportación del Acuerdo sobre medidas SFS es que consolida y da fuerza jurídica a las normas establecidas por la Comisión del Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias (OIE) y la Convención Internacional sobre Protección Fitosanitaria (CIPF). Es importante señalar que el Acuerdo sobre medidas SFS se aplica sólo a las medidas relativas a la inocuidad de los alimentos, la vida animal y vegetal y la salud pública. Hay otras medidas técnicas que quedan fuera de esta área y que caen dentro del ámbito del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC). Los acuerdos sobre medidas SFS y OTC son, pues, complementarios y se refuerzan mutuamente .

¹² Marco Reglamentario para el Comercio Internacional de Frutas Tropicales", FAO

6.4 COMPROMISO DE LOS PAÍSES CON LAS MEDIDAS FITOSANITARIAS

En lo que respecta a las medidas fitosanitarias, los países deberían tener presentes no sólo sus intereses nacionales sino también las obligaciones internacionales a las que han acordado a tenerse en virtud de la CIPF y del Acuerdo sobre medidas SFS en relación con el comercio internacional y la protección fitosanitaria.

Concretamente, las medidas fitosanitarias deben:

- Aplicarse sólo en el grado que sea necesario para proteger la vida o la salud de las plantas.
- Basarse en principios científicos y en el análisis del riesgo o en una norma internacional.
- No discriminar arbitraria o injustificadamente entre miembros de la OMS cuando predominen circunstancias idénticas o análogas.
- No ser comercialmente más restrictivas de lo necesario para conseguir el nivel adecuado de protección, habida cuenta de la viabilidad técnica y económica.

6.5 PRINCIPIOS DE EQUIVALENCIA DEL ACUERDO SOBRE MEDIDAS SFS

El principio de equivalencias establecido en el Acuerdo sobre medidas SFS es importante pues permite a los países exportadores que se les reconozca la posibilidad de conseguir el grado de protección exigido por un país importador en virtud de diferentes medidas sanitarias o fitosanitarias. Este reconocimiento era

difícil antes del Acuerdo sobre medidas SFS, y ha resultado útil para mejorar el acceso al mercado.

Junto con el principio de equivalencias, la idea de zonas exentas de plagas o enfermedades y zonas de bajo predominio de las plagas o enfermedades puede también ofrecer oportunidades para que los países aumenten su penetración en el mercado. El concepto de zona exenta permite a los países o subregiones negociar el acceso al mercado sobre la base de hallarse libre de una determinada plaga o enfermedad así como les da capacidad para mantener esa situación en una zona. El concepto de zona de baja prevalencia de una plaga se refiere a aquellas zonas que no están completamente exentas de plagas, sino donde éstas tienen una baja incidencia. El organismo de protección oficial en el país exportador ha de mantener la plaga sujeta a una eficaz vigilancia, medidas de control o de erradicación y, por lo tanto, estar en condiciones de demostrar que aquella tiene un grado de prevalencia bajo. Al igual que la idea de zona exenta, la aceptación y el reconocimiento del principio de baja prevalencia ha constituido un gran logro.

6.6 TÉCNICAS APLICADAS EN COLOMBIA PARA EL CUMPLIMIENTO DE LAS MEDIDAS FITOSANITARIAS.

- **NTC 1266-2.** Frutas frescas. Mango. Especificaciones del empaque. Instituto Colombiano de Normas Técnicas, Icontec, Colombia, 1995, 17p., Español

Resumen: Establece las características que debe reunir el empaque del

mango (*Mangifera indica* Linnaeus), destinada tanto al mercado nacional como al internacional.

- **NTC 1266-3.** Frutas frescas. Mango. Almacenamiento. Instituto Colombiano de Normas Técnicas, Icontec, Colombia, 1995, 14p., Español

Resumen: Establece las condiciones necesarias para almacenar las variedades de mango más comunes (*Mangifera indica* Linnaeus)

- **NTC 1266-4.** Frutas frescas. Mango. Transporte. Instituto Colombiano de Normas Técnicas, Icontec, Colombia, 1995, 15p., Español

Resumen: Establece las condiciones sobre las cuales se debe realizar el transporte del mango (*Mangifera indica* Linnaeus)

- **NTC-1266-1:** Segunda actualización: Frutas Frescas. Mangos. Instituto Colombiano de Normas Técnicas, Icontec, Colombia, 1994, 15p., Español

Resumen: Establece los requisitos y métodos para la clasificación de los mangos en categorías de calidad. Incluye: Definición del producto, disposiciones concernientes a la calidad, requisitos mínimos, clasificación, empaques, rotulado y envasado.

7. TRAMITES PARA LIBERACIÓN DE MERCANCIAS EN LOS ESTADOS UNIDOS

7.1 LLEGADA DE LAS MERCANCIAS

Los productos importados no podrán ser ingresados legalmente hasta que el embarque se encuentre dentro de los límites del puerto de ingreso y que la aduana haya autorizado el despacho de la mercancía. Para tal efecto, el importador o su agente deberá presentar los documentos pertinentes. Sin embargo, los documentos de ingreso de aduanas se presentan, generalmente, antes de la llegada de la mercancía.

La notificación de llegada la realiza la empresa de transporte de los bienes. El importador debe contactarse con la empresa para que en forma inmediata realice la legalización de la mercancía, el importador cuenta con un plazo de 30 días para reclamar su mercancía, de no hacerlo en este plazo, la aduana la enviará a un depósito aduanero y el importador tendrá que cancelar una suma de dinero por ello. Si en un lapso de seis meses la mercancía no es reclamada, se venderá en un remate. No obstante, los productos perecibles, los productos sujetos a una desvalorización y las sustancias explosivas se venderán con anterioridad al plazo estipulado. Los cobros por concepto de almacenamiento, gastos de ventas, ingresos internos u otros impuestos, derechos, comisiones y montos destinados

para cumplir con el pago de gravámenes, se obtendrán de la venta y si hay un excedente, éste será pagadero al tenedor del conocimiento de embarque (bill of lading) debidamente endosado.

Los documentos requeridos para ingresar la mercancía o para poder ingresar los bienes a la aduana, son los siguientes:

1. Conocimiento de embarque, guía aérea, o certificado de la empresa de transporte (carrier's certificate) – que nombra al consignatario para efectos aduaneros- como comprobante del derecho que tiene el consignatario para realizar la internación.
2. Una factura comercial, proporcionada por el vendedor, que conteniendo el valor y la descripción de la mercancía.
3. Manifiesto de Ingreso (Formulario de Aduana 7533 o Despacho Inmediato (Formulario de Aduana 3461).
4. Listas de bienes (Packing List), si es pertinente, y otros documentos necesarios para determinar si la mercancía será aceptada.

Una vez presentados los documentos necesarios para la internación, se debe indicar la clasificación arancelaria y cancelar los derechos aduaneros estimados.

Los bienes importados se podrán enviar “ in bond” desde el primer puerto de llegada a otro puerto de aduanas. Todos los arreglos relativos a los embarques bajo bono (in bond) deberán realizarse antes de que los bienes país.

Las mercancías importadas también podrán ser enviadas a un depósito aduanero con un documento de ingreso de almacenamiento.

Los aranceles y comisiones de tramitación se cancelan cuando sean retiradas para consumo, el importador debe pagar comisiones de almacenamiento al propietario del depósito aduanero.

En la factura deben ir estipuladas las cantidades con los pesos y medidas utilizadas en el país donde fueron embarcados los bienes o con los pesos y medidas utilizadas en Estados Unidos.

7.2 INSPECCIÓN DE LAS MERCANCÍAS

En el caso de embarques pequeños o algunas clases de productos tales como bulk shipments (embarques a granel), la inspección se lleva a cabo en el puerto, en los sitios donde se ubican los contenedores, terminales de carga o las dependencias del importador. Una vez efectuado este proceso, los bienes se entregan al importador.

La inspección de los bienes es necesaria para determinar:

1. El valor de las mercancías para efectos aduaneros y su condición gravable.
2. Si las mercancías deben contener en su etiqueta el país de origen o un marcado o etiquetado especial. Generalmente, la mercancía importada debe ser marcada de manera legible en un lugar visible, con el nombre del país de origen escrito en inglés.
3. Si las mercancías necesita de certificados SFS,
4. Si los bienes han sido facturados en forma correcta.
5. Si el embarque contiene artículos prohibidos.
6. Si se ha cumplido con los requisitos exigidos por otras entidades federales

Si es necesario, los bienes podrán ser analizados en un laboratorio de aduanas para determinar su adecuada clasificación y tasación.

En el caso de que la inspección o avalúo de los bienes realizado por la aduana demuestre que existen diferencias con respecto a las descripciones entregadas en cuanto a las características, cantidad o valor; o cuando la Aduana estima que se debe aplicar otro arancel que el indicado por el importador, se calculará un aumento en el pago de arancel.

7.3 LIQUIDACIÓN DE ARANCELES.

Una vez que se ha reunido toda la información, incluido el informe de aduana del especialista en importaciones, así como el valor aduanero de los bienes y el informe de laboratorio, si es exigido, se determina finalmente el derecho aduanero. Esta etapa se conoce como liquidación de ingreso, durante este período, se devuelven los pagos excesivos de aranceles y se facturan los pagos incompletos.

El importador tiene derecho dentro de un plazo de 90 días a partir de la fecha de la liquidación u otra decisión para solicitar la revisión administrativa.

La notificación de la negación de una protesta, en su totalidad o en parte, se enviará por correo al importador o a su agente. El importador podrá entonces decidir si quiere presentar una demanda. En el caso de que el importador desee que se lleve a cabo una revisión judicial, deberá presentar un requerimiento judicial en la Corte de Comercio Internacional (Court of International Trade).

7.4 TIPOS DE ARANCELES

Todos los bienes que son importados a Estados Unidos, están sujetos al pago de arancel (duty) o gozan de libre ingreso (duty free), dependiendo de su clasificación bajo los términos del “Harmonized Tariff Schedule of the United States” (HTS).

Hay tres tipos de aranceles que pagan los bienes:

➤ Ad Valorem rate:

Es el tipo de arancel más usado y corresponde a un porcentaje del valor de la mercadería. Por ejemplo el 5% del valor de los bienes.

➤ Specific rate:

Es un monto específico a pagar por unidad de peso o por otra cantidad. Por ejemplo 5,9 centavos por Kg de producto.

➤ Compound rate:

Es una combinación de los dos anteriores. Por ejemplo 0,7 centavos por kilo más el 10% Ad Valorem.

➤ Libre de Arancel o Sujeto a Derechos Arancelarios:

El rango de aranceles para los bienes importados pueden variar dependiendo del país de origen. La mayoría de los bienes está sujeto a derechos arancelarios bajo la denominación “nación más favorecida”, designada como tarifas de relaciones comerciales normales del programa arancelario. Los bienes provenientes de países donde estas tarifas no se han extendido están sujetos a derechos arancelarios en las tarifas legales o de pleno derecho.

➤ Una de las deducciones de impuestos usadas con mayor frecuencia es el Sistema Generalizado de Preferencias (GSP).

El GSP incluye toda aquella mercadería que está en condiciones de libre ingreso cuando proviene de un país beneficiario y cumple con otros requerimientos legales.

7.5 PETICIÓN LEGAL DE CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

El exportador o importador podrá solicitar una resolución sobre una clasificación tarifaria válida de su producto, la solicitud debe enviarse a cualquier director portuario de Aduanas o la National Commodity Specialist Division, 6 World Trade Center, New York, NY 10048. Una solicitud de clasificación arancelaria debería incluir la siguiente información:

- Una completa descripción de los bienes.
- Envíe muestras, esbozos, diagramas, u otro tipo de material ilustrativo que será de utilidad para complementar la descripción escrita.
- Detalles de los costos de los materiales que componen los bienes y sus respectivas cantidades, exhibidas en porcentajes, si es posible.
- Una descripción del principal uso de los bienes en EE.UU., por ejemplo, clase o tipo de mercancía.

7.6 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (GSP)

El Sistema Generalizado de Preferencias (GSP) es un programa que estipula la

liberación de derechos de aduana para algunas mercancías provenientes de países beneficiarios independientes en desarrollo, cómo es el caso de Chile, y países y territorios no independientes con el fin de fomentar su crecimiento económico.

Este programa es aprobado anualmente por el Congreso de EE.UU.

7.7 SOLICITUD DEL BENEFICIO (GSP)

Para obtener el beneficio del GSP, se debe realizar una solicitud y se debe mostrar en el compendio de internación que el país de origen es un país beneficiario en desarrollo designado y mostrando una "A" junto al subtítulo GSP pertinente.

La mercancía que cumpla con las condiciones estipuladas, podrá acceder al trato preferencial de libre pago de aranceles:

1. La mercancía debe haber sido elaborada en un país beneficiario. Este requisito se cumple cuando
 - a) los bienes son totalmente producidos o fabricados en un país beneficiario.
 - b) los bienes han sido sustancialmente transformados en un nuevo o diferente en un país beneficiario.

2. La mercancía debe ser importada directamente de un país beneficiario a

la zona de aduanas de Estados Unidos.

3. El costo o valor de los materiales producidos en el país beneficiario en desarrollo y o el costo directo de elaboración efectuado en el mismo, debe representar al menos el 35 % del valor en que se tasaron los bienes.

8. INCENTIVOS Y FINANCIACION DE PROYECTOS DE EXPORTACIÓN.

8.1 CORPORACIÓN INTERNACIONAL DE INVERSIONES (CII)

La Corporación Interamericana de Inversiones (CII) es una institución multilateral de inversiones perteneciente al Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Su misión consiste en promover el desarrollo económico de sus países miembros de América Latina y el Caribe, a través del financiamiento de empresas privadas, preferentemente de pequeña y mediana escala.

Para llevar a cabo su misión, la CII proporciona financiamiento a largo plazo en forma de

- Préstamos directos.
- Inversiones directas de capital o cuasicapital.
- Líneas de crédito a intermediarios financieros locales para el otorgamiento de subpréstamos más pequeños.
- Líneas de agencia con instituciones financieras locales para el otorgamiento de préstamos conjuntos.
- Inversiones en fondos de capital privados de ámbito nacional o regional.

La CII busca proporcionar financiamiento a empresas que carecen de acceso a financiamiento a mediano o largo plazo por medio de los mercados financieros o de capital. Financia proyectos de ampliación en todos los sectores económicos

(salvo los relacionados con fabricación y comercio de armas, juegos de azar y especulación inmobiliaria). La CII puede financiar un número limitado y selecto de proyectos totalmente nuevos.

Los recursos que proporcione la CII podrán destinarse a inversiones en activos fijos, capital de trabajo permanente o costos preoperativos, sean tales inversiones en moneda local o extranjera.

La CII puede asesorar a empresas a fin de atraer otros recursos en beneficio de los proyectos que financia, tales como financiamiento adicional, transferencia de tecnología y conocimientos técnicos y de gestión. Estos recursos se movilizan por medio de acuerdos de cofinanciamiento y sindicación, el apoyo a la suscripción de valores y la identificación de socios para empresas conjuntas.

8.2 BANCO AGRARIO DE COLOMBIA

Líneas FINAGRO. Crédito redescontable destinado a atender necesidades del sector agropecuario, para el financiamiento de los procesos de producción, transformación y comercialización de bienes de origen agropecuario.

Dirigido a:

- Pequeños, medianos y grandes productores agropecuarios.
- Empresas agroindustriales, procesadoras y comercializadoras dedicadas al desarrollo de actividades en el sector agropecuario.

- Cooperativas de productores.
- Asociaciones de productores.
- Fondos ganaderos.
- Agroindustrias.
- Entes Territoriales.

Tipos de Productores.

Pequeño productor. Son aquellas personas cuyos activos totales no pasan de 120 salarios mínimos legales mensuales, incluidos los del cónyuge, se requiere que, como mínimo, las dos terceras partes de sus ingresos provengan de actividades agropecuarias, o que tengan por lo menos el 75% de sus activos en el sector.

Medianos productores. Son aquellos que no están comprendidos en la anterior definición y cuyos créditos de toda clase con el sector financiero, a la fecha de la solicitud del crédito a garantizar, no excedan el valor equivalente a 2.500 salarios mínimos legales mensuales vigentes, incluido el valor del nuevo préstamo.

Grandes productores. Son aquellas personas no incluidas en las anteriores definiciones, cuyos créditos de toda clase con el sector financiero, a la fecha de solicitud del crédito a garantizar, sean superiores a 2.500 salarios mínimos legales mensuales vigentes, incluido el valor del nuevo préstamo.

Ventajas para el cliente

- Plazo y amortización acordes con el flujo de fondos del proyecto o el ciclo productivo del cultivo.

- Período de gracia durante la etapa improductiva.
- Montos financiables, asociados con los costos de producción.
- Acceso al Incentivo a la Capitalización Rural (ICR). Cuando encaje en ello.
- Acceso a la garantía que otorga el Fondo Agropecuario de Garantías (FAG).

Líneas de crédito

Para capital de trabajo:

- Producción agrícola y pecuaria.
- Sostenimiento de la producción agropecuaria. Cultivos transitorios y de ciclo corto.
- Transformación primaria y comercialización de bienes de origen agropecuario.
- Servicios de apoyo a la producción agropecuaria.
- Bonos de prenda. Reestructuración y refinanciación de créditos y consolidación de pasivos.

Para inversión:

- Plantación y mantenimiento.
- Compra de animales.

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 CONCLUSIONES

Los nuevos cultivos deben centrarse en el mango tipo Tommy y Kent, debido a que la mayoría de las importaciones de mango en los Estados Unidos son de esta especie.

El departamento de Bolívar, a través de los entes nacionales como el ICA, SENA y los territoriales como el URPA de la Secretaría de Agricultura de la Gobernación de Bolívar, cuenta con los recursos logísticos, técnicos y de formación, para que los campesinos productores de mango del departamento de Bolívar; reciban capacitación sobre técnicas, cuidados, uso de productos y controles de calidad que permitan optimizar la producción con el fin de aumentar la oferta exportable del mango.

Referente a las políticas de financiación de cultivos, el departamento de Bolívar por intermedio del Banco Agrario, cuenta con un plan de financiamiento agrario, con recursos necesarios para financiar las cosechas de mango.

El Departamento de Bolívar por intermedio de la Secretaría de Agricultura está apoyando los proyectos que generen desarrollo, especialmente a los del sector agrícola.

Se detectó que los productores de mango del departamento, en su mayoría, están cultivando el mango de forma tradicional, lo que no les genera crecimiento en cuanto a calidad y competitividad en la producción.

A pesar de la gran infraestructura portuaria con la que cuenta la capital del departamento Bolivarense, no existe una empresa en el departamento encargada de la comercialización internacional de mango, por lo que se está desaprovechando esta ventaja competitiva frente a los diferentes productores nacionales.

El mercado Norteamericano es muy exigente con la calidad del fruto que ingresa al país, razón por la cuál es importante que se destaque las exigencia en las condiciones de calidad y requerimientos fitosanitarios para las importaciones de frutas, con el fin de evitar el ingreso de plagas y enfermedades que afecten la vida o integridad física de los Estadoudinenses, en Bolívar la mayoría del producto no se cultiva con estas características.

Las regiones del Departamento de Bolívar con mayor producción de Mango, son Zambrano, Mahates y Santa Catalina; por su posición geográfica están cerca de la Capital y tienen buenas vías de acceso que le facilitan el transporte del producto a los puertos de la ciudad, generando grandes ventajas y rapidez en el proceso de exportación.

El medio de transporte marítimo es el más adecuado, para el transporte internacional de la fruta. Porque genera menores costos al comerciante y garantiza condiciones óptimas para el traslado del producto.

El campo nacional ha sido golpeado por la inseguridad, razón por la cual el gobierno nacional ha decretado toda estas zonas como zonas de rehabilitación, lo que genera mayor seguridad a los productoras de Mango del departamento de Bolívar.

9.2 RECOMENDACIONES.

Por todo lo anterior es recomendable que la Gobernación de Bolívar, incentive la creación de cooperativas o asociaciones regionales de cultivadores de frutas, donde se imparta capacitación sobre las políticas fitosanitarias requeridas en los mercados internacionales y la documentación para realizar una operación de exportación de frutas desde Colombia con calidad y eficiencia que facilite los trámites competitivamente.

Es necesario dar prioridad al cultivo del mango Tommy y Kent, por ser los de mayor preferencia de en los consumidores de los mercados Norte Americanos.

Los cultivadores de mango del departamento de Bolívar, que tienen como meta la exportación del mango al mercado Norteamericano, deben realizar sus exportaciones por medio del transporte marítimo, debido que es uno de los

medios más económicos, también el aprovechamiento de la gran infraestructura portuaria con la que cuenta la capital del departamento, y la frecuencia de salida de motonaves con destino directo a los Estados Unidos, lo que permite una mayor eficiencia en los procesos del transporte de la fruta desde los campos hasta el puerto para su exportación y desde los puertos al mercado meta.

La forma más adecuada para el empaque en el transporte marítimo es en contenedores frigorizados, porque permiten la conservación del producto por mayor tiempo y es más rápido de embarcar en cualquier barco carguero.

10. BIBLIOGRAFÍA

CUELLA TARAZONA; Sandra. Oportunidades de exportación para Frutas y Hortalizas. 1 ed, Santa fe de Bogota, Gente nueva ,2.001. Pag 64-142

MEDLICOTT; Andy. Manual de tecnología Post-Cosecha de Mango. 1 ed, Quindío, SENA, 1.996. Pag 42-65

Disponible en Internet.

<http://www.cci.org.co>

<http://www.mincomex.gov.co>

<http://www.intelexport.gov.co>

<http://www.bancoagrario.gov.co>

<http://www.dane.gov.co>