

**ESTUDIO DEL POTENCIAL DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO  
DESDE COLOMBIA AL MERCADO DE BARBADOS.**

**FRANCISCO JAVIER RÍOS AYOLA**

**HERNAN DARIO PEREZ RIVERA**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
MINOR EN NEGOCIOS INTERNACIONALES  
CARTAGENA DE INDIAS**

**2004**

**ESTUDIO DEL POTENCIAL DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO  
DESDE COLOMBIA AL MERCADO DE BARBADOS.**

**FRANCISCO JAVIER RÍOS AYOLA**

**HERNAN DARIO PEREZ RIVERA**

**Monografía presentada para optar los títulos de Contador Público  
y Administrador de Empresas, respectivamente**

**Asesor**

**WILLIAN ARELLANO CARTAGENA**

**Economista**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
MINOR EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Cartagena de indias, D.T Y C. 2004

Señores:

DEPARTAMENTO DE INVESTIGACION  
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR  
Ciudad.

Estimados señores:

Un cordial saludo, a través de la presente remitimos a ustedes la monografía, titulada **“ESTUDIO DEL POTENCIAL DE EXPORTACION DE PLATANO DESDE COLOMBIA AL MERCADO DE BARBADOS ”**. Para optar el título de Contador Publico y Administrador de Empresas.

Anticipándoles nuestro agradecimiento

Atentamente,

---

**FRANSISCO RÍOS AYOLA**

---

**HERNAN PEREZ RIVERA**

Cartagena de indias, mayo 28 de 2004

Señores:

**COMITÉ DE FACULTAD**

PROGRAMA DE CONT. PUBLICA Y ADMÓN. DE EMPRESA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVA  
Ciudad

Estimados señores.

Por medio de la presente les informo que he asesorado técnica y metodológicamente la monografía titulada “**ESTUDIO DEL POTENCIAL DE EXPORTACION**”, realizado por los estudiantes Francisco Javier Ríos Ayola y Hernán Darío Pérez Rivera. El documento monográfico se ajusta a los requerimientos metodológicos y de contenidos que exige la institución para efectos de optar al título de Contador Público y Administrador de Empresa, respectivamente

Atentamente

**WILLIAM ARELLANO CARTAGENA**

Director

|

## **ARTÍCULO 107**

La universidad **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

**Nota de aceptación**

-----

-----

-----

-----

-----

-----

**Firma de presidente del jurado**

-----

**Firma del jurado**

-----

**Firma del jurado**

**Cartagena, Mayo de 2004**

## **Dedicatoria**

Hoy día en que la vida se torna mas dura, las personas deben aferrarse a sus seres queridos para continuar hacia delante y no desfallecer....

### ***Dedicatoria especial***

*A Dios por que siempre me ilumino para realizar este trabajo.*

*A mis padres María Elena ayola, Joaquín Ríos que sin su amo y su enorme esfuerzo este sueño no se hubiese culminado lo cual demuestra que soy una huella de su esmero y dedicación, a mi novia rebeca por su valioso tiempo y comprensión, a mis amigos que de una u otra forma aportaron su granito de arena para que este sueño hoy se haga realidad.*

*A todos ellos gracias por todos los amo y siempre los llevare en mi corazón.*

**FRANCISCO JAVIER RIOS AYOLA**

## **Dedicatoria**

*A DIOS por que sin el esto no hubiese sido posible.*

*A mis padres por su apoyo incondicional en todo momento, a mis hermanos y a toda mi familia que me acompañaron en todo este proceso.*

**HERNÁN DARÍO PÉREZ RIVERA**

## **AGRADECIMIENTOS**

**De Todo corazón los autores agradecen al cuerpo de profesores de la institución por haber impartido sus conocimientos tanto en lo académico como en lo personal, al alma mater por todo lo dado, a nuestro Asesor William Arellano Cartagena, Jorge Cassalim por su valiosa colaboración para la realización de este documento.**

## RESUMEN

**TITULO:** Estudio del potencial de exportación de plátano desde Colombia al mercado de Barbados.

**AUTORES:** FRANCISCO JAVIER RÍOS AYOLA, HERNAN DARIO PEREZ RIVERA

**OBJETIVO GENERAL:** Realizar un estudio para determinar el potencial de exportación de plátano al mercado de Barbados, a través de la revisión de las variables socioculturales, económicas, legales, con el fin de facilitar la decisión de inversión en este sector (plátano).

**RESULTADOS:** Después de analizar y desarrollar la investigación sobre el ESTUDIO POTENCIAL DE EXPORTACION DE PLATANO DESDE COLOMBIA AL MERCADO DE BARBADO, se logró identificar la potencialidad y las oportunidades que ofrece dicho mercado donde se tomó como fuente de información las variables socio-económicas del país destino, también se observó que el ingreso per-cápita es de \$ 14.800 dólares lo que garantiza capacidad de compra para el producto colombiano(plátano) lo cual es atractivo para posibles inversionistas colombianos.

Colombia es el segundo productor de plátano después de Uganda a nivel mundial, alcanzando en el 2002 una producción de 2.827.024 toneladas con una participación de 9,2%, y un rendimiento de 7 Tm/Ha y dentro de los países exportadores de plátano en el mundo Colombia ocupa la primera posición seguido de países como Ecuador, Guatemala y Republica dominicana.

Para la exportación de plátano hay que tener en cuenta de que estos deben estar enteros y duros, exteriormente seco, limpios sin manchas ni grietas, no deben presentar rayas profundas, ni huellas de ataque de plaga y enfermedades, por tal motivo hay que tener mucho cuidado a la hora de seleccionar y escoger la técnica de aplicación a fin de no incurrir en riesgo de contaminación o adición de residuos tóxicos al plátano.

Barbados y las islas del caribe brindan un acuerdo comercial para aquellos países miembros del CARICOM, dentro de los acuerdos que enmarca el CARICOM se destaca la cooperación en materia de agricultura, industria y el interés en programas de desarrollo para los países miembros menos desarrollados.

Actualmente Colombia tiene acceso preferencial de sus productos al mercado del CARICOM enmarcado en el acuerdo de alcance parcial numero 31 sobre cooperación económica este acuerdo le permite a Colombia ingresar libre el 86% de sus productos. Lo cual es una ventaja que tienen los exportadores Colombianos para ingresar sus productos al mercado de Barbados.

El plátano se exporta en cajas de cartón corrugado totalmente telescopiable de dos piezas, preferiblemente con base doble; La caja deberá soportar esfuerzos a la rotura de 19 kgs/ cm<sup>2</sup> (275 lbs/plg<sup>2</sup>).

El medio que debe emplearse para el transporte de frutas y hortalizas estará determinado por la distancia, tiempo y costo del desplazamiento y las características, requerimientos y valor del producto.

El plátano puede ser exportado exitosamente vía marítima si se siguen todo los lineamientos en cuanto a cosecha, grado de madurez y manejo. Se requieren condiciones de almacenaje de entre 12 y 13.5 grados C. con humedad relativa de entre 85 y 95 por ciento. Se recomienda pre-enfriamiento en bodega refrigerada antes de cargar los contenedores; donde esto no sea posible, el ambiente de almacenaje debe tener suficiente capacidad de enfriamiento para eliminar el calor del campo y mantener la temperatura constante durante las 24 horas previas. Esto en la práctica puede obtenerse utilizando contenedores refrigerados como punto de pre-enfriamiento antes de la carga del contenedor final que hará la travesía marítima.

Luego de analizar las variables culturales y socio-económicas que nos ofrece el país destino, y los beneficios que otorga la comunidad del caribe a sus países miembros como el acceso preferencial de sus productos en el caso de Colombia al mercado del **CARICOM**

Las posibilidades de exportar plátano al mercado de Barbados son atractivas tanto para el inversionista como para el productor colombiano, siendo esta una gran oportunidad para la reactivación del agro y la generación de empleo

## CONTENIDO

	Pág.
0. PROPUESTA DE MONOGRAFÍA	
INTRODUCCIÓN	23
1. CARACTERÍSTICAS DEL PLÁTANO	25
1.1. ORIGENES DEL PRODUCTO	25
1.2. DESCRIPCIÓN BOTÁNICA	25
1.3. REQUERIMIENTOS CLIMÁTICOS	28
1.4. PROPAGACIÓN DE LOS CULTIVOS	29
1.5. MEJORA GENÉTICA	29
1.6. PARTICULARIDADES DEL CULTIVO	31
1.6.1. Plantación	31
1.6.2. Malas hierbas	32
1.6.3. Abono de las tierras	32
1.6.4. Sistemas de riego	33
1.6.5. Sistemas de recolección	34
1.7. PLAGAS MAS FRECUENTES	36
1.7.1. Tratamientos más frecuentes	36
1.8. ZONAS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PLÁTANO EN EL MUNDO	37
1.9. COMERCIO INTERNACIONAL DEL PLÁTANO	39
1.9.1. Exportaciones	39
1.9.2. Importaciones	40
1.10. PRODUCCIÓN DE PLÁTANO EN COLOMBIA	41
1.10.1. Producción Regional	43
1.11. Plátano tipo exportación	45
1.12. Plagas y problemas comunes en el cultivo en Colombia	46
2. DESCRIPCIÓN SOCIOECONÓMICA, POLÍTICA Y CULTURAL DE LA POBLACIÓN DE BARBADOS	47

	<b>Pág.</b>
2.1. PANORAMA GENERAL	48
2.2. RESEÑA HISTÓRICA	49
2.3. CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS	50
2.4. CARACTERÍSTICAS SOCIALES	52
2.4.1. Educación	52
2.4.2. Vivienda	53
2.4.3. Estructura de Etárea	53
2.4.4. El sistema de salud y aspectos demográficos	53
2.4.5. Religión	56
2.5. RAMAS DEL PODER PÚBLICO	56
2.5.1. Poder Legislativo	57
2.5.2. Poder Judicial	57
3. ANÁLISIS DE LA LEGISLACIÓN DE COLOMBIA Y BARBADOS, EN MATERIA DE TRATADOS COMERCIALES Y RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN	58
3.1. REQUISITOS QUE DEBE CUMPLIR EL EXPORTADOR COLOMBIANO	58
3.1.1. Creación y constitución de la empresa	58
3.1.1.1. Pasos previos para la creación y constitución de empresas	59
3.1.1.2. Proceso para la creación y constitución de empresas	60
3.1.2. Requisitos para solicitar la inscripción de una empresa en el registro como sociedad de comercializadores internacional C.I y acceder al régimen de C.I	61
3.1.3. Procedimientos para inscripción en el registro nacional de Exportadores de bienes y servicios	62
3.1.4. Términos de la negociación	63
3.1.5. Escoger la sociedad de intermediación aduanera	64
3.1.6. Realizar la factura comercial	64
3.1.7. Solicitud del certificado fitosanitario	64

### 3.1.8. Requisitos que exige el ICA como exportador de frutas frescas

65

3.1.9. Registro de exportadores que exige el ICA	66
3.1.10. Trámite del certificado de origen	66
3.1.11. Solicitud del visto bueno	66
3.1.12. Registro de divisas	67
3.2. ACUERDOS COMERCIALES	67
3.2.1. Comunidad del Caribe	67
3.2.2. Colombia frente al CARICOM	69
3.2.3. Tratamiento en el CARICOM de las importaciones provenientes de Colombia	69
3.2.4. Barreras no arancelarias del CARICOM	70
3.3. ARANCELES Y OTROS IMPUESTOS A LAS IMPORTACIONES	71
3.3.1. Otros impuestos	71
3.4. REGULACIONES Y NORMAS	72
3.4.1. Prohibiciones a las importaciones	72
3.4.2. Estándares	72
3.4.3. Barreras	72
3.4.4. Restricciones	73
3.5. EXAMENES DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES	73
3.5.1. Órgano de examen de las políticas comerciales de Barbados	74
3.5.2. Observaciones formuladas por el presidente a modo de conclusión	74
4. RUTAS DE COMERCIALIZACIÓN PARA TRANSPORTAR EL PRODUCTO A COMERCIALIZAR	78
4.1. EMBALAJE Y CLASIFICACIÓN DEL PLÁTANO PARA EXPORTACIÓN	78
4.2. EMPAQUE	79
4.3. NORMAS DE ROTULADO DE LA NORMA TÉCNICA COLOMBIANA	79
4.4. ALMACENAJE Y TRANSPORTE	80
4.5. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TRANSPORTE AEREO	82

4.5.1. Ventajas	82
4.5.2. Derechos de importaciones	83
4.5.3. Gastos de intereses	84
4.5.4. Gastos de seguro	84
4.5.5. Desventajas	84
4.6. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TRANSPORTE MARÍTIMO	86
4.6.1. Ventajas	86
4.6.2. Desventajas	86
4.7. CARACTERÍSTICAS DEL FLETE	87
4.8. PERFIL DE LAS ALTERNATIVAS DE TRANSPORTE EXISTENTES DESDE COLOMBIA HACIA BARBADOS	90
4.8.1. Transporte Marítimo	91
4.8.2. Servicios y Tarifas	92
4.8.3. Transporte aéreo	97
4.8.3.1. Servicios y tarifas	97
4.9. COSTOS DE EXPORTACIÓN	99
CONCLUSIONES	101
BIBLIOGRAFÍA	105
ANEXOS	107

## LISTA DE TABLAS

		<b>Pág.</b>
Tabla 1.	Producción mundial de plátano	39
Tabla 2.	Principales exportadores mundiales	40
Tabla 3.	Principales importadores mundiales	41
Tabla 4.	Área, producción y rendimiento de plátano de Exportación por departamentos	43
Tabla 5.	Producción de plátano por departamentos	44
Tabla 6.	Características de los contenedores marítimos	89
Tabla 7.	Líneas Navieras (Buenaventura)	93
Tabla 8.	Líneas Navieras (Cartagena)	94
Tabla 9.	Líneas Navieras (Santa Marta)	95
Tabla 10.	Líneas Navieras (Barranquilla)	96

## LISTA DE GRAFICOS

		<b>Pág.</b>
Foto No. 1	Presentaciones de plátano	26
Foto No. 2	Fruto de la planta de plátano	27

## LISTA DE ANEXOS

		<b>Pág.</b>
ANEXO A	Definición de un Contenedor	107
ANEXO B	Pasos y Trámites para una Exportación	108
ANEXO C	Mapa de la isla de Barbados	110
ANEXO D	Mapa político de la isla de Barbados	111

## **0. PROPUESTA DE MONOGRAFIA**

### **0.1. Identificación del problema**

Barbados, país ubicado en el caribe con una población de 270.700 habitantes y un PIB per capita de US \$ 7,350.00, que se identifica por MINCOMEX como un potencial importador de plátano y que a su vez al pertenecer al CARICOM representa para Colombia y los productores de plátano un mercado potencial. Para concretar la posibilidad de penetrar en Barbados se requiere conocer aspectos socioculturales y económicos de Barbados, así como otras variables con las cuales poder verificar dicho potencial de exportación y poder suministrar a los inversionistas interesados en este negocio un documento que puedan consultar y tomar decisiones en ese sentido.

### **0.2. Objetivos**

General: Realizar un estudio para determinar el potencial de exportación de plátano al mercado de Barbados, a través de la revisión de las variables socioculturales, económicas, legales, con el fin de facilitar la decisión de inversión en este sector (plátano).

Específicos:

- Conocer las características del plátano tipo exportación.
- Analizar las características sociales, culturales, económicas del país Barbados.
- Analizar la legislación de Colombia y Barbados, en materia de tratados comerciales y régimen de importación.
- Determinar las distintas rutas de comercialización para transportar el producto a comercializar.

### **0.3. Justificación:**

Este proyecto es útil para los empresarios nacionales que deseen invertir en un negocio que significaría muchos dividendos y que a su vez representará una oportunidad de generación de empleo y reactivación del agro. Además consideramos que dentro del minor de negocios internacionales se mantienen el desarrollo de las líneas de investigación propuestas en él y se afianza la misión de la universidad con su vocación empresarial.

### **0.4. Antecedentes de investigación:**

Luego de revisar bibliotecas y páginas web, se puede determinar que no existen estudios previos relacionados con exportación de plátano a otros mercados. Sin embargo, se utilizarán otros estudios sobre exportación de productos en cuanto a su metodología y planes de trabajo.

## **0.5. Metodología de trabajo:**

Etapa I: Características del producto:

Para definir las características del producto se recolectará información relacionada con los estándares internacionales para la comercialización de plátano en el mercado internacional, también será necesario conocer los parámetros que exige el país destino para la compra o importación del producto.

Etapa II: Características del país destino:

Será necesario recoger información secundaria en páginas de Internet, en consulados y embajadas, de tal forma que se puedan identificar las características sociales y económicas de Barbados.

Etapa III: Revisión de legislación:

En cuanto la ley que define los tratados comerciales será necesario su compilación, revisión y comparación de tal forma que se identifiquen las ventajas y desventajas que desde el punto de vista jurídico puedan tener los inversionistas que deseen penetrar en el mercado de Barbados.

Etapa IV: Ruta de comercialización:

Para determinar la ruta de comercialización que facilite el transporte del producto al mercado destino se realizarán consultas a expertos y a productores que actualmente están en el mercado de Barbados.

## **0.6. LOGROS ESPERADOS**

Esperamos obtener un documento monográfico en el cual se registren todos los resultados del trabajo el cual le sirva de guía a los inversionistas que deseen exportar este producto.

## INTRODUCCIÓN

En Colombia existen muchos estímulos por parte del gobierno para incentivar a los empresarios a cambiar su pensamiento e internacionalizar sus empresas. Las Empresas colombianas pueden conseguir con estas nuevas políticas mayor participación en el mercado nacional e internacional, y por ende contribuir a mejorar las condiciones de empleo de la población.

Con la apertura de nuevos mercados internacionales se esta evidenciando nuevas alternativas de penetración de productos colombianos a destinos externos. Las exportaciones les brindan a los empresarios colombianos más alternativas que contribuyen al desarrollo económico-social sostenible del país.

Colombia es un país con una capacidad privilegiada para los cultivos de productos agrícolas, cuenta con 14.000.000 de hectáreas de suelo fértil. En estos momentos Colombia se encuentra posicionado como el segundo productor a nivel mundial de plátano, En Colombia, el plátano es uno de los principales productos de la canasta familiar; su cultivo y producción son actividades generadoras de ingreso, empleo y divisas para el país y, según la FAO, el plátano es uno de los productos básicos para garantizar la seguridad alimentaría de los países en vía de desarrollo.

Las ventajas que posee el país deberían ser mejor explotadas buscando aprovechar en su totalidad toda su capacidad productiva y con seguir colocar los productos con ventajas comparativas en el mejor destino externo.

Un mercado promisorio o que se vislumbra como un mercado potencial es el de las islas del caribe, mas exactamente con destino hacia Barbados que brinda la oportunidad de exportar productos primarios como lo es el caso del plátano.

El informe de monografía que a continuación se presenta se divide en cuatro capítulos que corresponde a la evidencia de las potencialidades de producción y exportación de plátano al mercado de Barbados. En el primer capítulo se describen las características del plátano tipo exportación, en el segundo capítulo se analiza las características sociales, culturales, económicas del país Barbados. En el tercer capítulo se analiza la legislación colombiana y la del país destino (Barbados) en materia de acuerdos comerciales y régimen de importación y en último capítulo se determina las distintas rutas de comercialización para transportar el producto (Plátano).

## 1. CARACTERISTICAS DEL PLATANO

### 1.1. Orígenes del producto

El plátano es una fruta tropical originada en el sudoeste asiático, perteneciente a la familia de las musáceas. Las dos especies más conocidas en nuestro medio (Colombia) son: la *musa paradisiaca* que corresponde al *plátano para cocción* y la *musa sapientum* o *banano*.

De acuerdo con la FAO, el plátano se cultivaba en el sur de la India alrededor del siglo V a.C. De allí se distribuyó a Malasia, Madagascar, Japón y Samoa. Fue introducido probablemente a África del este y oeste, entre los años 1000 y 1500 de la era cristiana. Finalmente llegó al Caribe y Latinoamérica, poco después del descubrimiento del continente. En América del sur se encontró en Bolivia y la mayor parte del Brasil.

### 1.2. Descripción Botánica<sup>1</sup>

El plátano es una fruta de reproducción asexual directa, con un fruto largo encorvado, blanco, en forma de racimo (cabeza y gajos de plátano). Con tallo, rizoma subterráneo que crece en el suelo, de raíces cortas que origina colinos, el rizoma nacen las hojas, que se conforman en espiral, son elípticas y muy grandes con nervadura penada. Cuando la planta esta desarrollada surge del centro del pseudotallo la bellota o por la parte superior de las hojas.

La **planta** es herbácea perenne gigante, con rizoma corto y tallo aparente, que resulta de la unión de las vainas foliares, cónico y de 3.5-7.5 m de altura, terminado en una corona de hojas. Las **hojas** son muy grandes y dispuestas en forma de espiral, de 2-4 m. de largo y hasta de medio metro de ancho, con un pecíolo de 1 m o más de longitud y limbo elíptico alargado, ligeramente decurrente hacia el pecíolo, un poco ondulado y glabro. Cuando son viejas se rompen fácilmente de forma transversal por el azote del viento. De la corona de hojas sale, durante la floración, un escapo pubescente de 5-6

---

<sup>1</sup> Anotado de [www.infoagro.com](http://www.infoagro.com)

cm. de diámetro, terminado por un racimo colgante de 1-2 m de largo. Éste lleva una veintena de brácteas ovales alargadas, agudas, de color rojo púrpura, cubiertas de un polvillo blanco harinoso; de las axilas de estas brácteas nacen a su vez las flores.



Foto 1: Plantaciones de plátano.

El verdadero **tallo** es un rizoma grande, almidonoso, subterráneo, que está coronado con yemas; éstas se desarrollan una vez que la planta ha florecido y fructificado. A medida que cada chupón del rizoma alcanza la madurez, su yema terminal se convierte en una inflorescencia al ser empujada hacia arriba desde el interior del suelo por el alargamiento del tallo, hasta que emerge arriba del pseudotallo.

**Las flores** son amarillentas, irregulares y con seis estambres, de los cuales uno es estéril, reducido a estaminodio petaloideo. El gineceo tiene tres pistilos, con ovario ínfero. El conjunto de la inflorescencia constituye el “régimen” de la

platanera. Cada grupo de flores reunidas en cada bráctea forma una reunión de frutos llamada “mano”, que contiene de 3 a 20 frutos. Un régimen no puede llevar más de 4 manos, excepto en las variedades muy fructíferas, que pueden contar con 12-14.



Foto 2: Fruto de la planta de plátano.

“El **Fruto** de la planta se denomina oblongo; durante el desarrollo del fruto éstos se doblan geotrópicamente, según el peso de este, hace que el pedúnculo se doble. Esta reacción determina la forma del racimo. Los plátanos son polimórficos, pudiendo contener de 5-20 manos, cada una con 2-20 frutos; siendo de color amarillo verdoso, amarillo, amarillo-rojizo o rojo. Los plátanos comestibles son de partenocarpia vegetativa, o sea, que desarrollan una masa de pulpa comestible sin la polinización. Los óvulos se atrofian pronto, pero pueden reconocerse en la pulpa comestible. La partenocarpia y la esterilidad son mecanismos diferentes, debido a cambios genéticos, que cuando menos son parcialmente independientes.

La mayoría de los frutos de la familia de las Musáceas comestibles son estériles, debido a un complejo de causas, entre otras, a genes específicos de esterilidad femenina, triploidía y cambios estructurales cromosómicos, en distintos grados.

### **1.3. Requerimientos Climáticos**

Para el cultivo del plátano se requiere un clima cálido y una constante humedad en el aire. Necesita una temperatura media de 26 - 27 ° C, con lluvias prolongadas y regularmente distribuidas. Estas condiciones se cumplen en la latitud 30 a 31 ° norte o sur y de los 1.00 a los 2.00 m de altitud. Son preferibles las llanuras húmedas próximas al mar, resguardadas de los vientos y regables. En la cuenca del Mediterráneo es posible su cultivo, aunque no para producir frutas selectas, en las localidades donde la temperatura media anual oscila entre los 14 y 20 °C y donde las temperaturas invernales no descienden por debajo de 2°C.

El crecimiento se detiene a temperaturas inferiores a 18 ° C. Se producen daños a temperaturas menores de 13°C y mayores de 45°C.

En condiciones tropicales, la luz, no tiene tanto efecto en el desarrollo de la planta como en condiciones subtropicales, aunque al disminuir la intensidad de luz, el ciclo vegetativo se alarga. El desarrollo de los hijuelos también está influenciado por la luz en cantidad e intensidad.

Los efectos del viento pueden variar, desde provocar una transpiración anormal debido a la reapertura de los estomas hasta la laceración de la lámina foliar, siendo el daño más generalizado, provocando unas pérdidas en el rendimiento de hasta un 20%. Los vientos muy fuertes, rompen los pecíolos de las hojas,

quiebran los pseudotallos o arrancan las plantas enteras inclusive. Es poco exigente en cuanto a suelo, ya que prospera igualmente en terrenos arcillosos, calizos o silíceos con tal que sean fértiles, permeables, profundos, ricos y bien drenados, especialmente en materias nitrogenadas. Prefiere, sin embargo, los suelos ricos en potasio, arcillo-silíceos, calizos, o los obtenidos por la roturación de los bosques, susceptibles de riego en verano, pero que no retengan agua en invierno. La platanera tiene una gran tolerancia a la acidez del suelo, oscilando el PH entre 4.5-8.

#### **1.4. Propagación de los cultivos**

La multiplicación se realiza casi exclusivamente por vástagos que la planta produce en abundancia cuando es adulta. Conviene utilizar vástagos bien desarrollados que tengan 1,50 m como mínimo de altura y recogidos en las plantas próximas a fructificar. Si han de transportarse lejos, conviene utilizar estos brotes cuando apenas hayan alcanzado la dimensión de un grueso bulbo, lo que ocurre cuando el tallo no está todavía formado. Entonces cortando este tallo un poco por encima de ese brote se producen en torno otros nuevos que se destacan a medida que van adquiriendo la longitud de 3 a 4 m. De este modo podemos obtener de cada planta y en pocas semanas unas 15 ó 20 nuevas plantas. En condiciones normales de cultivo conviene cortar los brotes a 1 m de altura, cortando también las hojas, y se plantan en el terreno de asiento, a 3 m de distancia por todos lados. En dos o tres semanas los tallos emiten raíces y empiezan a aparecer las nuevas hojas.

#### **1.5. Mejora Genética**

Para mejorar la producción y productividad de los cultivos se han introducido mejoras tecnológicas en las plantas que consiste en desarrollar híbridos resistentes a las principales plagas y enfermedades. Se intenta también que las variedades mejoradas tengan la habilidad de prosperar bajo condiciones de

crecimiento adversas. De esta forma se busca reducir la dependencia de este cultivo a los fertilizantes y contribuir al desarrollo sostenible de la producción y productividad.

En varios países se han llevado a cabo durante los últimos 25 años gran cantidad de investigaciones, con la intención de establecer variedades cuyo sabor y cualidad de conservación puedan igualar a las de Gros Michel, mientras se sigue investigando para encontrar un sustituto aceptable de esta variedad, muchos productores de Brasil, Fiji e India están cultivando la variedad Lacatan, la cual se siembra principalmente en las Islas Canarias con fines de exportación.

Los estudios citológicos han mostrado que el plátano está constituido por 11 cromosomas con un total de 500 a 600 millones de pares de bases, tratándose de uno de los genomas más pequeños de todas las plantas, y que la mayoría de las variedades cultivadas son triploides. Por tanto, sólo un pequeño porcentaje de los óvulos producidos por las flores de las variedades triploides son capaces de ser fertilizados. Si las flores se polinizan con polen procedente de una especie o variedad diploide, la descendencia resultante será principalmente tetraploide.

La comparación de los genomas de las variedades asiáticas silvestres con la de los cultivares africanos, proporcionará un aspecto poco común acerca de los efectos en cuanto a los agentes de las enfermedades sobre la evolución del genoma.

## **1.6. Particularidades Del Cultivo**

### **1.6.1. Plantación**

La plantación se lleva a cabo en hoyos de 60 cm de profundidad a la distancia de 3 - 3,5 m en cuadro, colocando dos plantitas por hoyo, una más pequeña que la otra y ambas desprovistas de hojas. Se llena el hoyo con mantillo y se acumula después tierra hasta unos 10 cm por encima de la inserción de las raíces. Se deja una reguera alrededor de la planta para que retenga el agua de riego y se extiende también el estiércol sobre la reguera para que la tierra no se desequie.

En siembras en triángulo y doble surco, se aprovecha mejor el terreno y se obtiene una mayor cantidad de plantas por hectárea. Sin embargo, dada su alta densidad, se tiene que dar un mejor manejo de la plantación, sobre todo para el control de enfermedades, pues la humedad dentro de la plantación será alta.

Si se incrementa la densidad de siembra se eleva el rendimiento bruto, aunque disminuye el número de dedos por mano y racimo, hay un menor peso del racimo y más lentitud en la maduración, por tanto una mayor densidad se debe compensar con una mayor fertilización y un mejor manejo en general.

Apenas hecha la plantación conviene regar. Pasados dos meses empiezan las plantitas a emitir vástagos. Entonces de las dos plantitas se deja la mejor y a ésta se le dejan únicamente dos brotes, los mejores y más alejados entre sí. En años sucesivos se le pueden dejar cuatro, pero no más.

Se están instalando bajo cultivo en invernadero de plástico o de malla de 6-7 metros de altura. Las plantaciones modernas se realizan con amplios pasillos, que facilitan la mecanización, y a densidades entre 2.000 y 2.400 plantas/ha.

Cabe destacar como factores limitantes de su cultivo en las Islas Canarias la orografía del terreno y el minifundio, ya que hacen imposible una mecanización total del cultivo.

### **1.6.2. Malas Hierbas**

En los platanares el control de las malas hierbas resulta un grave problema. Debido al sistema radical superficial de la platanera, es importante reducir la competencia con las malezas.

El control manual es la forma tradicional de controlar las malas hierbas aunque requiere mucha mano de obra y presenta elevados costes, además presenta el inconveniente de que en climas lluviosos las malezas se recuperan rápidamente.

En la lucha química se utilizan herbicidas de contacto contra gramíneas empleando productos como Paraquat y herbicidas sistémicos como Glisofato. Se puede usar Diquat cuando hay presencia de malezas de hoja ancha. Si hay malezas enredaderas como Hipogeas se utilizará Ametrina a dosis de 2.5 kg/ha.

### **1.6.3 Abonado De Las Tierras**

Las primeras fases de crecimiento de las plantas son decisivas para el desarrollo futuro, por tanto es recomendable en el momento de la siembra utilizar un fertilizante rico en fósforo. Cuando no haya sido posible la fertilización inicial, la primera fertilización se hará cuando la planta tenga entre 3-5 semanas. Se recomienda abonar al pie que distribuir el abono por todo el terreno, ya que esta planta extiende poco las raíces.

En condiciones tropicales, los compuestos nitrogenados se lavan rápidamente, por tanto se recomienda fraccionar la aplicación de este elemento a lo largo del ciclo vegetativo.

A los dos meses aplicar urea o nitrato amónico y repetir a los 3 y 4 meses. Al quinto mes se debe hacer una aplicación de un fertilizante rico en potasio, por ser uno de los elementos más importantes para la fructificación del cultivo.

En plantaciones adultas, se seguirá empleando una fórmula rica en potasio (500 g de sulfato o cloruro potásico), distribuida en el mayor número de aplicaciones anuales, sobre todo en suelos ácidos; se tendrá en cuenta el análisis de suelo para determinar con mayor exactitud las condiciones actuales de fertilidad del mismo y elaborar un adecuado programa de fertilización.

El uso de abonado orgánico es adecuado en este cultivo no sólo porque mejora las condiciones físicas del suelo, sino porque aporta elementos nutritivos. Entre los efectos favorables del uso de materia orgánica, está el mejoramiento de la estructura del suelo, un mayor ligamiento de las partículas del suelo y el aumento de la capacidad de intercambio.

#### **1.6.4 Sistemas Riego**

Es imposible el cultivo de la platanera donde no se disponga de agua de riego. Los sistemas de riego más empleados son el riego por goteo y por aspersión. En verano las necesidades hídricas alcanzan aproximadamente unos 100 m<sup>3</sup> de agua por semana y por hectárea y en otoño la mitad. En enero no se riega y en febrero, una sola vez. Los riegos se reducen cuando los frutos están próximos a la madurez.

La platanera sólo puede aprovechar el agua del suelo cuando tiene a su disposición suficiente cantidad de aire, por tanto la cantidad de agua y de aire en

el suelo deben estar en cierto equilibrio para obtener un alto rendimiento en el cultivo.

El drenaje es una de las prácticas más importantes del cultivo. Un buen sistema de drenaje aumenta la producción y la disminución de la incidencia de plagas y enfermedades. Se recomienda realizar el drenaje, cuando la capa de agua esté a menos de 40-60 cm. de la superficie, aunque sea temporalmente.

Las consecuencias de la sequía son las obstrucciones florales y foliar. La primera dificulta la salida de la inflorescencia dando por resultado, racimos torcidos y entrenudos muy cortos en el raquis que impiden el enderezamiento de los frutos. La obstrucción foliar provoca problemas en el desarrollo de las hojas.

#### **1.6.5 Sistemas de Recolección**

La duración de la plantación es de 6 a 15 años, dependiendo de las condiciones ambientales y de los cuidados del cultivo. La plantita que se colocó sobre el terreno de asiento da únicamente frutos imperfectos y los mejores frutos se obtienen de los vástagos nacidos de su pie, que fructifican a los nueve meses de la plantación. Los frutos se pueden recolectar todo el año y son más o menos abundantes según la estación.

Se cortan cuando han alcanzado su completo desarrollo y cuando empiezan a amarillear y los respectivos ángulos longitudinales han adquirido cierta convexidad. Pero con frecuencia, y especialmente en invierno, se anticipa la recolección y se dejan madurar los frutos suspendiéndolos en un local cerrado, seco y cálido, conservado en la oscuridad. Apenas recogido el fruto, se corta la planta por el pie, dejando los vástagos en la base. Éstos, convenientemente

aclarados, fructifican pasados cuatro meses, de modo que en un año se pueden hacer tres recolecciones.

En las plantas jóvenes se dejan solamente dos vástagos para tener regímenes muy cargados de fruto y luego, todos los demás años, se dejan cuatro vástagos como máximo, siempre teniendo en cuenta la fertilidad del suelo.

La cantidad de plátanos que se puede cosechar anualmente por hectárea depende del número de chupones fructificantes que se dejan en cada cepa. Un buen rendimiento anual es más o menos 300 a 350 racimos, pesando cada uno un promedio de 30 a 45 Kg.

Los productores de la región tropical húmeda emplean cintas de distintos colores en los racimos para controlar el momento de la cosecha, sino se utilizan, se deben considerar para el corte, aquellos racimos con dedos que den el calibre adecuado según el lugar de destino. Para la cosecha del racimo se hace un corte en el pseudotallo en forma de cruz que permita que el racimo por su propio peso doble el pseudotallo y se pueda sujetar antes de que llegue al suelo. El lado cortado del pinzote se pone hacia atrás sobre la espalda para evitar que los dedos se manchen con el látex que se desprende del corte. Se colocan sobre una superficie acolchada por hojas para que los dedos no se maltraten y se pondrán hojas sobre el racimo para evitar la quema por el sol.

El primer ciclo de producción se obtiene a los 16 meses, un segundo ciclo se tarda cinco meses, Su rendimiento es aproximadamente de 10 a 12 toneladas por hectárea lo cual equivale en promedio a 27.500 unidades por hectárea.

## **1.7 Plagas más Frecuentes**

Sus características principales son: pico chupador-raspador, alas plumosas y en número de dos pares, de color marrón oscuro. Su tamaño es de 1,5 mm. Las larvas no son voladoras y de color amarillento translúcido.

Ataca directamente al fruto, produciendo daños que fácilmente se confunden con los de la araña roja. El daño se inicia en los plátanos con una zona de color plateado, que después pasa a color pardo-cobrizo y termina en color casi negro.

El daños del thrips se diferencia del de la araña roja, en que en la primera fase del ataque o zona plateada existen unos puntos negros, típicos del ataque de thrips; en una fase más avanzada aparecen las zonas de color cobrizo, debido a la oxidación de la savia que brota por las raspaduras del insecto.

Sus ataques son más frecuentes en la época otoñal, ya que condiciones de humedad del 70 % u 80 % favorecen su desarrollo. Un momento adecuado para combatir esta plaga es cuando la población de thrips es baja.

### **1.7.1 Tratamientos más comunes**

Son recomendables las pulverizaciones dirigidas al racimo, de alguno de los siguientes insecticidas:

-Clorpirifos 48 %, a 150 cc/Hl.

-Diazinon 60 %, a 100 cc/Hl.

-Dimetoato 40 %, a 150 cc/Hl.

-Fenitrotion 50 %, a 150 cc/Hl.

-Fenitrotion 5%, presentado como polvo para espolvoreo a una dosis de 20-30 kg/ha.

## COMPOSICION NUTRICIONAL

Elemento o compuesto	Unidad	Total
Agua	%	89.4
Proteínas	%	0.5
Grasas	%	0.1
Carbohidratos	%	9.2
Fibras	%	0.3
Calcio	Mg	6
Fósforo	Mg	19
Hierro	Mg	0.4
Vitamina C	U.I	25
Calorías	Kcal	36

Fuente: infoagro

### 1.8 Zonas de Producción y Comercialización De Plátano en el Mundo

Los plátanos y otras especies para cocción, se producen a lo largo del trópico húmedo, concentradas fundamentalmente en África, América Latina y el Caribe. Constituyen una importante fuente de carbohidratos y contribuyen a la seguridad alimentaria de millones de personas en África, el Caribe, Latinoamérica, Asia y el Pacífico. Las formas de su consumo varían ampliamente entre países, de acuerdo a los hábitos alimenticios. Los sistemas de producción son en su mayoría tradicionales, y se dan frecuentemente en asocio con otro tipo de

productos agrícolas, como el café, coco, ñame, entre otros. En algunos países se da el esquema de monocultivo de plantación.

El mejoramiento de los sistemas de producción permite, no solamente el incremento de la productividad, sino de la calidad del fruto. Esto se puede lograr con desarrollo tecnológico, especialmente en relación con el manejo de plagas y enfermedades y un uso sostenible de la tierra.

El plátano es un fruto que se produce y consume principalmente en los países en vía de desarrollo, se comercializa en fresco y, en menor escala, deshidratado y en harina. En el comercio internacional sólo se transa el 1% de la producción mundial, Estados Unidos y la Unión Europea son los principales importadores de plátano fresco, producto que se destina para satisfacer la demanda de sus comunidades latinas y, en menor proporción, africanas.

La producción mundial de plátano es aproximadamente **28.7** millones de toneladas, siendo el mayor productor Uganda con 9.5 millones de toneladas y en segundo lugar se encuentra Colombia con 2.8 millones de toneladas.

Generalmente el comercio internacional de plátano lo realizan países con tradición exportadora de banano, como Colombia y Ecuador, aprovechando la infraestructura y logística desarrolladas para esa fruta.

En la tabla 1 se muestran los principales productores de plátano en el mundo. Colombia figura como el segundo productor mundial, después de Uganda, alcanzando en el 2002 una producción de 2.827.024 toneladas con una participación de 9,2%, y un rendimiento de 7 Tm/Ha. Otros países como Perú (11,8 Tm /Ha) y Sri Lanka (11,7 Tm/Ha), superan significativamente a Colombia en términos de rendimiento.

En términos de crecimiento de la producción 1990-2002, Colombia aparece con una tasa anual positiva de 0.4%, Perú presenta el mayor dinamismo con 7.3%

seguido por Ghana con 5.4%, por el contrario los países que más perdieron dinámica de crecimiento en la producción fueron Congo con -16.1%, Ecuador con -7.1% y Ruanda con -3.6%.

En cuanto al crecimiento de los rendimientos en los países analizados se observa en general variaciones aunque positivas pequeñas o incluso crecimientos negativos.

**Tabla numero 1 producción mundial de plátano**

PAIS*	1990		2002		Acumulado (Tm) 1998-2002	Part. <sup>1</sup> (%)	Crecimiento Producción 1990-2002 <sup>2</sup>	Crecimiento Rendimiento 1990-2002 <sup>2</sup>
	Tm	Tm/Ha	Tm	Tm/Ha				
Uganda	7.842.000	5,6	9.533.000	6,0	46.866.000	32,2%	1,8%	0,7%
Colombia	<b>2.516.900</b>	<b>7,2</b>	<b>2.827.024</b>	<b>7,0</b>	<b>13.421.078</b>	<b>9,2%</b>	<b>0,4%</b>	<b>-0,1%</b>
Ruanda	2.776.770	6,9	1.572.661	4,4	10.880.490	7,5%	-3,6%	-2,6%
Ghana	799.000	6,2	1.932.000	7,9	9.735.040	6,7%	5,4%	1,5%
Nigeria	1.215.000	7,5	2.000.000	7,0	9.607.000	6,6%	3,4%	-0,7%
Perú	702.418	12,1	1.450.000	11,9	7.021.810	4,8%	7,3%	0,0%
Costa de Marfil	1.185.000	3,5	1.410.000	3,5	6.973.000	4,8%	1,2%	0,0%
Camerún	869.544	5,1	1.400.000	5,5	6.822.780	4,7%	3,1%	0,2%
Tanzania	823.000	8,2	623.531	2,0	3.428.953	2,4%	-1,7%	-8,2%
Venezuela	507.434	7,8	700.000	10,8	3.266.819	2,2%	2,4%	2,2%
Sri Lanka	515.200	14,0	610.000	11,7	3.010.000	2,1%	2,1%	-0,7%
Congo	2.097.000	4,9	530.000	4,3	2.794.906	1,9%	-16,1%	-1,4%
Ecuador	1.065.222	11,8	475.724	6,8	2.551.118	1,8%	-7,1%	-3,8%
Guinea	385.000	5,1	430.000	5,2	2.147.000	1,5%	0,8%	0,0%
Kenia	340.000	4,1	370.000	4,4	1.880.000	1,3%	0,5%	0,6%
Mundo	<b>26.339.687</b>	<b>6,2</b>	<b>28.819.664</b>	<b>5,9</b>	<b>145.424.464</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,0%</b>

Fuente: FAO. Cálculos observatorio agrocadenas.

## 1.9 COMERCIO INTERNACIONAL DEL PLATANO.

### 1.9.1 EXPORTACIONES

En relación con el comercio internacional de este producto, la Tabla 2 muestra los principales Países exportadores. Colombia aparece como el primer exportador mundial de plátano, seguido de Ecuador, Guatemala y República Dominicana. Las exportaciones de Francia, Bélgica-Luxemburgo, Países Bajos y Reino Unido,

posiblemente corresponden a producción de excolonias, trianguladas por estos países europeos. Colombia, Ecuador, y Venezuela han sido los principales proveedores del mercado americano.

**TABLA 2. PLATANO: PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES**  
(Toneladas)

PAIS <sup>a</sup>	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Acumulado 1995-2001
Colombia <sup>1</sup>	95.651	101.186	96.559	121.009	156.127	146.548	141.239	858.318
Ecuador	66.826	65.138	101.134	100.121	90.015	101.223	113.937	638.394
Guatemala	0	16.571	11.074	13.220	39.334	55.650	76.975	212.824
Dominicana, República	1.323	7.655	4.864	4.715	869	142.356	6.055	167.837
Costa Rica	16.278	22.538	24.176	22.000	0	17.187	20.770	122.949
Bélgica y Luxemburgo	10.521	8.647	12.415	14.538	8.905	11.391	26.292	92.709
Francia	18.589	5.064	913	30.187	11.938	5.536	10.218	82.445
Países Bajos	2.906	6.090	10.408	5.488	14.367	11.379	4.625	55.263
Venezuela	4.558	21.785	7.277	4.000	4.050	4.060	2.645	48.375
Honduras	8.048	1.545	781	4.087	114	158	2.250	16.983
Nicaragua	291	2.695	2.792	3.424	1.812		4.768	15.782
España	856	357	1.463	6.860	1.750	2.319	2.095	15.700
Dominica	1.773	1.577	2.006	2.000	1.000	2.000	2.000	12.356
Panamá	10	311	287	1.646	3.536	521	936	7.247
Reino Unido	14	11	100	1.113	366	1.497	464	3.565
<b>Mundo</b>	<b>231.405</b>	<b>264.467</b>	<b>278.792</b>	<b>335.634</b>	<b>335.643</b>	<b>502.676</b>	<b>408.448</b>	<b>2.357.064</b>

Fuente: FAO. Cálculos Observatorio Agrocadenas

1. Bases de Datos de Comercio Exterior. DANE.

<sup>a</sup>Principales quince países exportadores según acumulado 1995-2001

## 1.9.2 IMPORTACIONES

La tabla 3 muestra los principales importadores de plátano en el mundo. Como puede verse claramente, Estados Unidos responde, en forma creciente, por más del 60% de las importaciones mundiales de este producto (según acumulado 1995-2001). Las importaciones del Reino Unido y de los países Bajos, han tenido

también, un vertiginoso crecimiento. Las importaciones colombianas aunque irregulares crecieron durante el periodo 1995-2001 en 0.3%

**Tabla numero 3**

**PLATANO: PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES  
(Toneladas)**

PAIS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Acumulado 1995-2001
Estados Unidos	170.305	186.848	179.715	197.635	212.628	214.092	216.894	1.378.117
El Salvador	21.367	16.165	17.577	5.784	31.683	43.509	48.845	184.930
Colombia <sup>1</sup>	<b>22.700</b>	<b>21.054</b>	<b>10.072</b>	<b>8.820</b>	<b>1.621</b>	<b>11.399</b>	<b>64.519</b>	<b>140.185</b>
Bélgica y Luxemburgo	10.712	11.552	14.801	17.399	25.417	25.875	24.305	130.061
Reino Unido	4.839	4.595	5.839	13.438	21.058	13.945	8.675	72.389
Países Bajos	1.122	1.718	8.467	9.214	13.609	19.977	9.966	64.073
Francia	7.274	4.006	4.355	4.920	8.744	8.236	13.746	51.281
Portugal	6.845	10.740	7.876	1.466	4.694	8.314	7.495	47.430
Rumania							41.300	41.300
España	2.570	2.864	761	1.098	1.875	4.685	6.652	20.505
Nicaragua	2.164	4.205	1.667	5.345	2.732	3.163	1.223	20.499
Antillas Holandesas	1.300	1.670	2.000	2.742	2.700	1.800	1.800	14.012
Aruba	1.500	1.600	1.200	1.300	1.200	908	908	8.616
Honduras	-	13	-	1	-	5.366	2.970	8.350
Italia	842	389	1.027	762	895	1.276	1.544	6.735
<b>Mundo</b>	<b>259.726</b>	<b>273.468</b>	<b>260.112</b>	<b>274.497</b>	<b>334.501</b>	<b>365.552</b>	<b>458.406</b>	<b>2.226.262</b>

Fuente: FAO. Cálculos Observatorio Agrocadenas

1. Bases de Datos de Comercio Exterior. DANE.

\*Principales quince países importadores según acumulado 1995-2001

## 1.10 PRODUCCIÓN DE PLATANO EN COLOMBIA

De acuerdo con AUGURA (Asociación de bananeros de Colombia), en Colombia se cultivan y cosechan cinco variedades de plátano:

*Dominico, Dominico Hartón, Hartón, Cachaco o Popocho, y Pelipita.*

En Colombia, más de la mitad del área cultivada en plátano (195.000 Ha, de un total de 390.794 en el año 2000) está en manos de pequeños productores. Para el año 2000, este producto representó el 9,69% del valor de la producción agrícola, tercer lugar después del café y los frutales), y el 13,89% del total de cultivos permanentes.

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura, de un total de 390.794 Ha en el año 2000, 13.899 (3,5%) correspondían fundamentalmente a cultivo para exportación, y 376.895 para el consumo doméstico, este último con un rendimiento promedio de 7,11 Tm/Ha, y un total de producción de 2.682.322 Tm de fruto.

En la zona de Urabá, donde se siembra fundamentalmente la variedad *Hartón*, se inició el cultivo como alternativa de pan coger y para el mercado interior. Sólo a partir de 1974 con UNIBAN, y de 1976 con BANACOL, se hicieron las primeras exportaciones del producto a los Estados Unidos. En aquel entonces, se crean ASPLATU y COOPAURABA como asociaciones impulsoras de su desarrollo. Desde 1988 se exporta plátano de Urabá también hacia Europa. La compañía SUNISA participa en la comercialización de este producto. La baja rentabilidad de cultivos como maíz, arroz y cacao llevó a muchos agricultores de Urabá a cultivar plátano, hasta el punto de que hoy existen en la zona 16.200 Ha cultivadas en plátano de exportación, fundamentalmente bajo explotación familiar, con fincas de tamaño promedio entre 1 y 2 Ha.

En Colombia, el plátano es uno de los principales productos de la canasta familiar; su cultivo y producción son actividades generadoras de ingreso, empleo y divisas para el país y, según la FAO, el plátano es uno de los productos básicos para garantizar la seguridad alimentaría de los países en vía de desarrollo.

### 1.10.1 Producción regional

La tabla numero 4 identifica el departamento de Antioquia como la principal región productora de plátano de exportación en Colombia. Para el año 2000, este departamento alcanzó una producción de 130.885 tons. En 13.899 hectáreas, con un rendimiento promedio de 9.4 tons/ha., significativamente inferior al logrado a principios de la década de los años noventa cuando alcanzó 14.9 tons/ha.

TABLA 4. AREA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DE PLATANO DE EXPORTACIÓN, POR DEPARTAMENTO  
AÑOS AGRICOLAS 1990-2001

Departamento	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Antioquia</b>												
Superficie	7.000	7.000	23.000	23.045	12.783	12.139	13.117	10.880	14.038	14.096	13.899	13.899
Producción	90.900	104.634	146.385	153.836	119.375	120.239	115.824	99.602	134.414	157.308	142.761	130.885
Rendimiento	12.986	14.948	6.365	6.675	9.339	9.905	8.830	9.155	9.575	11.160	10.271	9.417

Fuente: Ministerio de Agricultura, Anuario Estadístico 2001

Nota: Superficie en Hectáreas; Producción en Toneladas; Rendimiento en Kilogramos/Hectárea.

**TABLA 5. PRODUCCION DE PLATANO POR DEPARTAMENTOS 1991-2001**

(Toneladas)								
	1997	1998	1999	2000	2001	Acumulado 1991-2001	Participación <sup>1</sup>	Crecimiento <sup>2</sup> 1991-2001
<b>Quindío</b>	352.645	291.134	345.262	275.942	282.353	3.067.969	10,82%	2,84%
<b>Antioquia</b>	180.893	170.008	188.622	303.509	406.067	2.700.731	9,53%	0,29%
<b>Meta</b>	306.534	207.834	117.881	271.277	288.377	2.571.152	9,07%	2,19%
<b>Tolima</b>	236.855	200.565	234.581	250.386	299.786	2.405.012	8,49%	4,87%
<b>Valle</b>	122.488	110.850	127.283	134.232	112.468	1.898.962	6,70%	-8,16%
<b>Córdoba</b>	164.410	151.897	165.381	245.478	263.550	1.525.826	5,38%	18,75%
<b>Caldas</b>	122.182	115.114	106.675	120.126	104.643	1.365.810	4,82%	3,86%
<b>Arauca</b>	123.077	82.085	60.976	67.097	77.365	1.308.366	4,62%	-8,63%
<b>Chocó</b>	133.440	118.802	98.541	87.566	85.200	1.242.723	4,38%	-1,60%
<b>Huila</b>	98.419	90.442	95.310	99.340	97.518	1.185.042	4,18%	-2,87%
<b>Cundinamarca</b>	114.000	119.787	121.078	89.489	110.775	1.124.939	3,97%	3,87%
<b>Norte Santander</b>	88.627	75.957	89.223	93.620	84.817	1.031.496	3,64%	-3,15%
<b>Santander</b>	107.805	114.379	70.842	82.796	114.185	974.763	3,44%	6,54%
<b>Caquetá</b>	71.578	62.616	61.629	83.599	110.559	941.679	3,32%	-3,57%
<b>Risaralda</b>	74.547	123.365	72.227	69.480	82.167	883.433	3,12%	0,79%
<b>Nariño</b>	73.164	93.131	88.681	110.152	85.139	882.973	3,12%	5,11%
<b>Bolívar</b>	25.987	66.937	35.980	29.356	49.631	553.203	1,95%	-5,30%
<b>Putumayo</b>	51.413	66.275	41.333	58.341	50.059	514.132	1,81%	6,43%
<b>Cauca</b>	11.197	14.727	34.937	66.354	102.719	492.973	1,74%	1,20%
<b>Casanare</b>	26.905	35.400	19.439	18.478	22.978	488.813	1,72%	-13,56%
<b>Boyacá</b>	26.065	28.386	39.413	38.993	26.663	329.732	1,16%	1,41%
<b>Otros</b>	86.458	86.140	78.898	86.713	71.087	852.184	3,01%	2,01%
<b>Total Nacional</b>	<b>2.598.688</b>	<b>2.425.831</b>	<b>2.294.191</b>	<b>2.682.322</b>	<b>2.928.105</b>	<b>28.341.912</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,65%</b>

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Anuario Estadístico 2001. Cálculos Observatorio Agrociudades Colombia

1 Participación sobre el total acumulado 1991-2001

2. Tasa de crecimiento logarítmica promedio anual

En la tabla 5 se muestran los principales departamentos productores de plátano para consumo interno. Quindío, Antioquia, Meta, Tolima, Valle y Córdoba reunieron entre 1991-2001 aproximadamente el 50% de la producción de plátano del país. Córdoba es de lejos el departamento con la mayor dinámica de crecimiento 1991-2001 en la producción con 18.7%. En contraste el departamento de Casanare muestra una tasa de crecimiento de -13.5%.

### **1.11 PLATANO TIPO EXPORTACIÓN**

Esta fruta tiene unas características especiales para su exportación, deben estar enteros y duros, exteriormente seco, limpios sin manchas ni grietas, no deben presentar rayas profundas, ni huellas de ataque de plaga y enfermedades, por tal motivo hay que tener mucho cuidado ala hora de seleccionar y escoger la técnica de aplicación a fin de no incurrir en riesgo de contaminación o adición de residuos tóxicos al plátano. Los residuos de pesticidas no deben exceder la tolerancia descrita en la norma nacional del país importador. Dado el caso que no exista ninguna normativa sobre residuos de pesticidas por parte del país importador, se recomienda que dichos residuos no excedan las tolerancias descritas por el comité del codex alimentarius sobre residuos de pesticidas de la comisión conjunta FAO/ OMS, esto con la intención de garantizar condiciones sanitarias confiables para la ingesta por parte del consumidor final, y garantizar la calidad mínima aceptable.

El plátano para la exportación debe ser cuidadosamente seleccionado, entendiéndose que los racimos se separarán en dedos (unidades), clasificándose por su norma y tamaño, descartándose los que presentan defectos, daños y enfermedades como la antracnosis y cuello negro.

Los plátanos se lavarán en una solución de cloro libre y se protegerán con productos químicos aceptados por las autoridades del país importador.

Para la exportación se garantizará la no existencia de dedos dobles, mutilados, maduros con puntas negras o podridos.

El tamaño para la exportación será correspondiente a la calidad especial, y en menor grado a la calidad primera, cuya aceptación de esta última, estará acondicionada al acuerdo que lleguen las partes en las negociaciones para la exportación. Cabe señalar que cada mercado de importación tendrá su variante encunto a la calidad del producto, algunos requiriendo que el producto llegue al

consumidor verde, y otros aceptando el producto en maduración, de ello dependerá el momento de la cosecha y manejos especiales. Los plátanos que presentan daño mecánico áreas negras en la piel verde del fruto, que eventualmente se tornaran en áreas suaves con infecciones con moho. Esto es particularmente aparente en frutos que han sido pobremente manejados, que presentarán magulladuras o daño pedicular, o en cajas de plátano sobre llenadas, que presentarán daños por fricción y daños por presión de la corona en dedos adyacentes.

El almacenaje prolongado de temperaturas por debajo de 12 grados dará por resultado heridas por enfriamientos, cuyos síntomas incluye el ennegrecimiento de la piel, incremento en la rata de deterioro, maduración anormal o pasmada y alteraciones negativas en el sabor del producto.

El almacenaje por encima de los 13.5 grados es favorable para la maduración y no se recomienda como temperatura para el transporte marítimo.

## **1.12 PLAGAS Y PROBLEMAS COMUNES EN EL CULTIVO EN COLOMBIA**

Las infecciones por microorganismos no son las causas primarias para las perdidas de plátano para la exportación. El deterioro fundamental se da por etapas avanzadas de maduración o por daños mecánicos. El problema principal por enfermedad del plátano se circunscribe a pudrición de la corona causando rotura pedicular y por consiguiente desprendimiento de los dedos.

El plátano tienen diversos grados de calidad, dentro de ellas tenemos la de longitud dorsal la cual posee un peso en gramos especial de 31 cm. La de calidad especial deberán estar bien formados, presentar coloración uniforme según su grado de madurez, pedaculos (dedos) bien cortados, y una longitud mínima de 31 cm. los plátanos de calidad primera no podrán tener una longitud inferior a 20 cm., y los de calidad segunda podrán solamente presentar daños

superficiales y no deberán presentar manchas entre las aristas. En principio este producto no reúne los requisitos para la exportación, y deberán tomarse todas las precauciones cuando el cliente extranjero, al que se le exporte, acepte esta calidad y sus riesgos inherentes.

## **2. DESCRIPCIONES SOCIOECONÓMICA, POLITICA Y CULTURAL DE LA POBLACIÓN DE BARBADOS**

Conocer las condiciones económicas, sociales y culturales de la población y economía de Barbados se constituye en una tarea ineludible para todo aquel que pretenda penetrar en dicha economía comercialmente.

Barbados es una economía apoyada fundamentalmente en el sector primario, se constituye en un importante productor de caña de azúcar en el área del Caribe. Además se caracteriza por contar con industrias productoras de azúcar, telas y rones entre otros productos. El Turismo en la actualidad representa un renglón importante de la economía, generando divisas e importantes ingresos para su población.

El gobierno de Barbados ha realizado importantes inversiones en el campo de la educación, apoyándose en nuevas tecnologías educativas para mejorar la cobertura y calidad de la educación. Los ingresos per cápita alcanzan los US \$14.000 lo cual representa un indicador importante del poder de compra de su población.

En la presente sección se muestran aspectos económicos, sociales, políticos y culturales de la población de Barbados que se constituyen en información relevante en la decisión de viabilidad comercial con ese país.

## 2.1. Panorama General<sup>2</sup> ( ver mapa en anexo c)

De origen volcánico, es la más oriental de las islas del Caribe y forma parte de las Pequeñas Antillas. Sus suelos fértiles y el clima tropical lluvioso favorecen el cultivo de la caña de azúcar, realizado con técnicas intensivas de rotación con otros cultivos, algodón y maíz.

El territorio Barbados es llano a lo largo de la costa y montañoso en el interior, el monte Hillaby es el punto más elevado, con 340 metros. Los depósitos de coral, que descansan sobre roca sedimentaria, forman la superficie de la isla. No tiene puertos naturales de aguas profundas y está rodeada por arrecifes de coral. El clima es tropical, moderado por las brisas marinas; la temperatura media anual es de 26,1° C. La época de lluvias es de junio a diciembre. Su régimen de precipitaciones varía desde los 1.000 mm en la costa a los 2.300 mm en el centro de la isla. Los huracanes ocasionalmente azotan la isla. Aunque la fauna es escasa pueden encontrarse liebres, monos, mangostas, ranas y varias especies de pájaros. Carece de recursos minerales y casi toda la vegetación natural ha desaparecido para facilitar el cultivo.

Los problemas ambientales considerados más graves son las aguas servidas, la eliminación de residuos sólidos, así como la erosión de los suelos y de las zonas costeras y el uso del agua. A nivel regional, es creciente la contaminación del mar así como la explotación excesiva de sus recursos.

La isla de Barbados se encuentra geográficamente ubicada en centro América, cuya coordenadas 13° 10', norte, 59° 32' oeste más exactamente Entre el mar Caribe y el océano atlántico norte, noroeste de Venezuela , su nombre oficial es **BARBADOS** cuya capital es Bridgetown que en su área urbana cuenta con 123000 habitantes. El idioma oficial es las ingles aunque también se habla el creole.

---

<sup>2</sup> [www.guiadelmundo.com](http://www.guiadelmundo.com)

Superficie total de 430 Km. Donde en su totalidad es un área cultivable, su suelo es muy fértil en donde se cultiva algodón, caña de azúcar, y diferentes especies de frutas tropicales, Esto quiere decir que la isla económicamente es agrícola pero también se destaca la fabricación de licores, melazas, margarinas, la manteca de cerdo y la pesca.

## **2.2. Reseña histórica**

Los exploradores portugueses probablemente llegaron a Barbados en el siglo XVI, pero el primer asentamiento no se produjo hasta 1627. Después llegaron los colonos británicos y pasó a ser una posesión de la Corona británica en 1663. La prosperidad de la colonia se vio afectada gravemente durante el siglo XVIII por la guerra entre británicos y franceses a raíz de la independencia de Estados Unidos. La esclavitud en las islas se abolió en 1834, lo que implicó un incremento sustancial en la producción agrícola.

Varios alborotos, con derramamientos de sangre y destrucción de propiedades, ocurrieron en 1876, cuando el gobierno británico propuso una confederación entre Barbados y las islas de Barlovento, localizadas 160 km al oeste. En las décadas siguientes se fue incrementando la población negra y mulata, que poco a poco accedió al poder político, al superar en número a los propietarios blancos.

En 1937 las pobres condiciones económicas causaron una seria inquietud, y una Comisión Real Británica fue enviada a Barbados, favoreciendo reformas graduales y estableciendo en 1950 el sufragio universal. Barbados se unió a la Federación de las Indias Occidentales (1958-1962), que también incluían Trinidad y Tobago.

Consiguió su plena independencia en 1961, y entró a formar parte de la Commonwealth el 30 de noviembre de 1966. El país es miembro de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y de la Organización de Estados Americanos (OEA). En 1973 tomó parte en la formación de la Comunidad del

Caribe, una organización que favorece la cooperación social y política, y la integración económica de la región. Ha disfrutado de un gobierno democrático estable, y una alternancia en el poder entre los dos mayores partidos políticos. En las elecciones de 1986 se invirtió la posición de los partidos en la Asamblea, y Errol Barrow, dirigente del Partido Democrático del Trabajo se convirtió en primer ministro. Cuando Barrow murió en junio de 1987, Erskine Sandiford le sucedió. Una propuesta oficial de Barbados sobre la seguridad regional fue en 1991 acogida de forma favorable por los Estados vecinos. En 1994, tras tener lugar una moción de censura en la Cámara de la Asamblea, Sandiford se vio obligado a dimitir como primer ministro, cargo que pasó a ocupar Owen Arthur, miembro del Partido Laborista de Barbados. En 1995, Barbados se unió a la Asociación de Estados Caribeños (Association of Caribbean States, ACS), en la que están integrados los países miembros de la Comunidad del Caribe (o CARICOM) y representantes de otras 12 naciones de la región.

Barbados cuenta con una población de 275.330, donde la mayoría de sus habitantes son de raza negra con el 81%, mulatos con 15.2% y 4% son blancos.

El crecimiento de la población es de 26%, la tasa de natalidad es de 15.29%, mientras que la de mortalidad es de 8.21%.

### **2.3. Características económicas**

Barbados tiene como moneda oficial el dólar (de Barbados, el cual equivale a 1 dólar =100 centavos). La economía de Barbados ha dependido del cultivo de la caña de azúcar y actividades relacionadas con el sector agropecuario, pero recientemente se ha diversificado la actividad al sector de productos manufacturados y el turismo.

La caña de azúcar se cultiva principalmente en grandes propiedades más que en pequeñas fincas; la cosecha anual alcanza las 520.000 toneladas, según datos de 2000. Diversos esfuerzos se han realizado por las autoridades para reducir la dependencia económica de los productos de la caña de azúcar. Las manufacturas se centran en el sector textil, muebles, equipos eléctricos y equipamiento electrónico, y artículos de plástico. Los recientes hallazgos de reservas de petróleo y de gas natural permitirán su extracción en los próximos años. La pesca ha incrementado su importancia. Las infraestructuras de turismo se han desarrollado y desde finales de la década de 1960 ha superado en divisas a los productos derivados del azúcar; en 1997 supuso la entrada de 74 millones de dólares.

Barbados se destaca actualmente en el turismo, la producción de azúcar, productos manufactureros ligeros. Su crecimiento industrial constituye un 5% a nivel nacional, su renta per-cápita es de \$ 14800 para el año 2000, su estructura laboral es de 126.000 personas distribuidos de la siguiente manera: el 41% en el sector de servicios y gobierno, el comercio ocupa el 15%, los productos manufactureros y la construcción el 18%, las comunicaciones, el transporte, almacenes, las instituciones financieras el 8% y el sector agrícola con el 8%.

Su deuda externa esta representada en 408 millones de dólares, su poder de compra es de 2.8 (miles de millones) y el crecimiento de la tasa real del PIB es de 1.5% para el año 2002.

Barbados cuenta con ingresos netos de 509 millones de dólares anuales cuyos gastos públicos ascienden a 636 millones de dólares en donde se incluyen los gastos de capital que son de 86 millones de dólares.

Hoy en día la isla exporta una variedad de productos que le representan 158.6 millones de dólares distribuidos en: ron, productos químicos, componentes eléctricos y azúcar, melaza.

Otros productos exportados son los de bienes de consumo, maquinaria, productos alimenticios, materiales de construcción, productos químicos, y carburante que le generan al año un total de \$ 693 millones de dólares. Dentro de sus principales socios comerciales se encuentran: EE.UU con una participación del 13%, el reino unido con el 10%, trinidad y tobago con un 9% y las islas de barlovento 8%.

## **2.4. Características Sociales**

### **2.4.1. Educación**

En cuanto a educación en Barbados las personas asisten a la escuela en un promedio de edad superior a los 15 años, la tasa de alfabetización se estima en un 95%, siendo esta una de las más alta del caribe.

La educación es gratuita entre los 5 y 16 años. En el curso 1991-1992 había 26.662 alumnos en enseñanza primaria y la tasa de escolarización era del 97,6% en secundaria. Se estableció una Universidad de las Antillas en Bridgetown en 1963.

La educación primaria y secundaria es obligatoria hasta lo 16 años de edad.

Barbados se encuentra en el segundo de un total de siete años de una reforma integral de su sistema de educación pública y que implica una inversión de 213 millones de dólares. El programa, financiado en parte con 85 millones de un préstamo del BID, tiene como finalidad mejorar el contenido y la efectividad del curriculum nacional y fortalecer los métodos de enseñanza y los mecanismos de evaluación de la educación. El objetivo, según el gobierno, es nada menos que aumentar el número de jóvenes que puedan contribuir al desarrollo sostenible de Barbados en las áreas social, económica y cultural.

### **2.4.2. Vivienda**

En barbados existen aproximadamente 78.180 viviendas de las cuales el 94% disponía de agua corriente, el 6% restante tenía fácil acceso a servicios de abastecimiento público de agua, más del 75% tienen servicio telefónico y disponía sin demora de servicios de telecomunicación, más del 91% cuentan con el servicio de electricidad.

De conformidad con la Encuesta Permanente de Hogares que lleva a cabo el Servicio de Estadística, el tamaño medio de las unidades familiares era de 3,5 personas en 2000; por otra parte, el censo de 1990 había puesto de relieve que 44% de los cabezas de familia eran mujeres.

### **2.4.3. Estructura de etárea**

Durante los años 2000-2002 la población de la isla creció a una tasa anual del 0.4%, las características demográficas de la población han cambiado en el último decenio en la cual va en un aumento en lo relacionado con las personas de edad avanzadas ya que en el año de 1995 aproximadamente el 12% de la población tenía más de 65 años y el 23% menos de 15 años. La esperanza de vida al nacer es 70.7 años para los hombres y de 75.9 años para las mujeres, más del 98% de los niños nacen en hospitales y se exige que los nacimientos se registren inmediatamente.

### **2.4.4. El sistema de salud y aspectos demográficos**

El gobierno de barbados considera que la atención en salud es un derecho fundamental de todos los naturales nacidos en la isla, tiene la obligación de garantizar que se den las condiciones básicas para llevar una vida saludable y de crear un entorno que facilite una vida sana, el gobierno también hace énfasis en los futuros impactos ambientales de los proyectos que se generarían en la

isla garantizando así un medio ambiente sano y que no ofrezca peligro par sus habitantes, este seguimiento se hace por medio de la inspección de salud publica el cual es el principal mecanismo de control del medio ambiente domestico.

Los servicios públicos de salud se ofrecen en forma gratuita en el lugar donde se prestan. También se ofrecen servicios de salud privados, que son utilizados principalmente por quienes están en condiciones de pagar por ellos.

La política gubernamental en materia de medicamentos y otros productos para la salud consiste en proporcionarlos gratuitamente a los pacientes en los sitios donde son atendidos por un médico del sector público. De conformidad con lo dispuesto por el Servicio de Prestaciones Especiales, los medicamentos enumerados en la correspondiente Farmacopea de Barbados también se ofrecen gratuitamente a las personas de 65 años y más, a los menores de 16 años y a cuantos reciben tratamiento por padecer de hipertensión, diabetes, cáncer, asma o epilepsia. Desde 1995 el Gobierno ha adoptado la política de distribuir zidovudina (AZT) entre todas las embarazadas VIH positivas; se estableció un protocolo para madre e hijo.

En 2000, la tasa de mortalidad infantil fue de 15,2 por 1.000 nacidos vivos y la tasa de mortalidad neonatal de 11,3 por 1.000 nacidos vivos. Las tasas de mortalidad en los recién nacidos y los lactantes experimentaron pocas variaciones entre 1995 y 2000. Las defunciones neonatales representaron 75% del total de las defunciones infantiles y 54% se produjeron en el grupo de edad de menores de 1 día. Las principales causas de muerte de los menores de 5 años fueron ciertas afecciones originadas en el período perinatal, seguidas por las anomalías congénitas, la neumonía y el SIDA.

El número de niños menores de 1 año que mueren de SIDA ha permanecido relativamente constante, pero puede decrecer debido a que se administra azidotimidina (AZT) a las mujeres VIH positivas que están embarazadas. Aunque las enfermedades del sistema respiratorio no constituyeron una causa importante de muerte, fueron la segunda de las causas más comunes de hospitalización entre los niños menores de 5 años; en este grupo de enfermedades se destaca el asma, lo que refleja la creciente prevalencia de esta afección, que según se estima afecta a 12% de la población general.

En las policlínicas estatales se brindan servicios de salud para los adolescentes (grupo de edad de 10 a 19 años); también se educa para la vida en familia en los consultorios y se desarrollan programas de divulgación en las escuelas.

Uno de los mayores desafíos para el sistema de atención de salud es hacer frente a los problemas de las personas de edad avanzada (grupo de 60 años y más). Enfermedades no transmisibles tales como la artritis, la hipertensión y la diabetes mellitus siguen siendo los principales trastornos de salud de estas personas. Las causas de muerte más importantes de este grupo de edad son las cardiopatías y las enfermedades cardiovasculares. Las discapacidades más comunes que afectan a los adultos mayores son la ceguera y la visión defectuosa.

Las personas de edad avanzada tienen acceso irrestricto a la atención primaria de salud, que se les ofrece en las policlínicas, y a la atención secundaria, de la que disponen en el Hospital Queen Elizabeth y en el Hospital de Psiquiatría. Cinco hospitales geriátricos y distritales son los que fundamentalmente proporcionan asistencia hospitalaria a las personas de edad avanzada; tienen una capacidad combinada de 744 camas y una tasa anual de ocupación media de 95,5%. La demanda excesiva de asistencia geriátrica en las instituciones públicas obliga a

estos hospitales a funcionar al máximo de su capacidad. De conformidad con las estadísticas del Departamento de Servicios Sociales del Hospital Queen Elizabeth, en agosto de 2000 había 604 personas en la lista de espera para ingresar en el Hospital Geriátrico.

#### **2.4.5. Religión**

En esta isla existen diversificaciones de religiones que se encuentran repartidas de la siguientes manera: El 39,7% de la población es anglicana; el 25,6% profesa otras formas de protestantismo, de los cuales el 7,6% es pentecostal y el 7,1% metodista; 17,5% no religiosos, 4,4% católicos y 10% de otras religiones.

#### **2.5 Ramas del Poder Público**

Barbados celebra su independencia el día 30 de noviembre (1961), su forma de gobierno es de democracia parlamentaria, su poder ejecutivo esta conformado de la siguiente manera:

Jefatura del Estado: Reina ISABEL II (desde el 6 de febrero de 1952) es una monarquía hereditaria, representada por el Gobernador General sir Clifford HUSBANDS (que sucede desde el 1 junio de 1996 a Dame Nita Barrow, fallecida el 19 de diciembre de 1995).

Primer ministro: Owen Seymour ARTHUR (desde el 7 de Septiembre de 1994) designado por el gobernador general, Vice Primer Ministro Billie MILLER (desde el 6 de Septiembre de 1994)

Composición del Gobierno: Gobierno designado por el gobernador general asesorado por el primer ministro.

### **2.5.1 Poder legislativo**

#### ***Parlamento Bicameral.***

Sistema legal: ley común inglesa law, no hay revisión judicial de las leyes legislativas.

Sufragio: 18 años de edad, universal.

Senado: formado por 21 miembros nombrados por el gobernador general.  
Cámara de Representantes: las últimas elecciones tuvieron lugar el 6 de Septiembre de 1994.

Partidos políticos y líderes: Partido Democrático Laborista (DLP), David THOMPSON, Partido Laborista de Barbados (BLP), Owen ARTHUR, Partido Nacional Democrático (NDP), Richard HAYNES.

Otros grupos políticos o de presión: Unión de Trabajadores de Barbados, Leroy TROTMAN, Movimiento Progresista del Pueblo, Eric SEALY, Partido de los Trabajadores de Barbados, Dr. George BELLE, Clement Payne Sindicatos Laboristas, David COMMISSIONG

### **2.5.2 Poder judicial**

Corte Suprema de la Judicatura, los jueces son nombrados por la Comisión de Servicios Judiciales y Legales.

### **3. ANALISIS DE LA LEGISLACIÓN DE COLOMBIA Y BARBADOS, EN MATERIA DE TRATADOS COMERCIALES Y RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN.**

En términos de balanza comercial se observa que esta relación histórica y geográfica no se ha traducido en un comercio fuerte determinado por el flujo de exportaciones e importación de Colombia hacia esa área del continente. Las exportaciones colombianas con las islas del Caribe tan solo representan menos del 2% del total del comercio exterior del país.

Para ampliar el volumen comercial entre Colombia y el Caribe se necesita revisar en detalle las potencialidades de exportación de los sectores productivos colombianos junto con las oportunidades que se presentan a raíz de la firma de tratados comerciales con estos países. En especial la firma del acuerdo con el CARICOM.

A continuación se presenta una descripción y análisis de los acuerdos firmados, con la intención de identificar las oportunidades de ampliar el volumen de exportaciones de Colombia hacia Barbados y el régimen de las exportaciones colombianas.

#### **3.1 Requisitos que debe cumplir el exportador Colombiano<sup>3</sup> (ver anexo B)**

##### **3.1.1 Creación y Constitución de la Empresa**

Los productores que deseen realizar una exportación deben crear y constituir una empresa. Este proceso lo pueden realizar en el Centro de Atención Empresarial (CAE), el cual cuenta con un sistema de simplificación de trámites.

---

<sup>3</sup> Los pasos y procedimientos que a continuación se describen fueron tomados del estudio "Manual de exportación de frutas (piña) para exportar al mercado Europeo (España) realizado Carolina Aleman y Auri Sáenz.

### **3.1.1.1 Pasos Previos para la Creación y Constitución de Empresas**

- a. Haber verificado que no exista otra empresa con la misma denominación o razón social con el mismo nombre. Esta consulta se puede hacer mediante notarias, de la página de Internet de CAE.
- b. Haber verificado que no exista una marca igual para el producto que se encuentren registrado ante la Superintendencia Industria y Comercio. Esta consulta se puede hacer en la página de Internet de CAE.
- c. Haber realizado la consulta de Uso del Suelo conforme al Plan de Ordenamiento Territorial (P.O.T) de la ciudad. Esta consulta se puede hacer ante los asesores de la Secretaria de Planeación Distrital.
- d. Haber realizado las consultas correspondientes a la normatividad exigida para: Seguridad Industrial, Política Ambiental, Normas de Urbanismo y Sanidad. Esta consulta se puede hacer en la página de Internet de CAE.
- e. Haber tramitado ante Notaría la minuta de constitución de la empresa para obtener la escritura pública que debe presentar al momento de acercarse a los CAE's de la Cámara de Comercio de Cartagena, para el caso de personas jurídicas, excepto para las unipersonales, las cuales se pueden constituir por documento privado.

### **3.1.1.2 Proceso Para La Creación y Constitución De Empresa**

Con el nuevo proceso de simplificación de trámites, la única gestión que debe realizar el productor es diligenciar en cualquier de los puntos de atención CAE de las sedes de la Cámara de Cartagena la CARÁTULA UNICA EMPRESARIAL. Este documento se compone de un formulario básico y sus anexos. Con este solo documento y en solo paso el productor obtiene:

- Registrar el establecimiento de comercio.
- Obtiene la matrícula mercantil.
- Obtiene el certificado existencia y representación legal o el certificado de matrícula mercantil.
- Radica la solicitud de los libros exigidos por la ley y paga los derechos correspondientes ante la Cámara de Comercio.
- Se registra ante la DIAN obteniendo su NIT (Número de Identificación Tributario) y RUT (Registro Único Tributario).
- Se registra ante la Secretaría de Hacienda Distrital obteniendo el registro tributario.
- Una vez creada y constituida la empresa, desde el CAE's se realiza la Notificación de Apertura de Establecimiento de Comercio a: Bomberos, DADIS (Departamento Administrativo Distrital de Salud) y EPA (Establecimiento Público Ambiental).

### **3.1.2 Requisitos para Solicitar la Inscripción de una Empresa en el Registro como Sociedad de Comercialización Internacional C.I Y Acceder al Régimen de C.I**

Los siguientes requisitos lo deben realizar aquellas personas que adquieren el producto en el mercado nacional para su exportación:

- a) Original del certificado de existencia y representación legal vigente.
- b) Copia del registro Nacional de Exportadores actualizados.
- c) Estudio de Mercado.
- d) Original de formulario de inscripción como sociedad de comercialización internacional.
- e) Certificación del representante legal y de la persona jurídica en el sentido que ni de ella ni sus representante han sido sancionado por infracciones tributarias, aduaneras, cambiarias y de comercio exterior durante los 5 años anteriores a la presentación de la solicitud.

La constitución como Sociedad Comercialización Internacional deberá hacerse teniendo en cuenta los siguientes requisitos:

1. Razón Social: Las sociedades de comercialización internacional C.I inscrita ante el ministerio de comercio, industria, turismo tendrá la obligación de utilizar la expresión “SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL” o la sigla “C.I”.
2. Objeto social principal: deberá comenzar con el siguiente texto: **“que tenga como objeto principal la comercialización y venta de los productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricado por los productores socios de las mismas”** el resto del objeto social lo redacta la empresa de acuerdo con sus intereses particulares.

1. Registrar la sociedad ante la cámara de comercio de manera que en el certificado de existencia y representación legal aparezca la razón social y el objeto social principal.
2. Obtener ante el Ministerio de Comercio Industria y turismo, el registro nacional de exportadores de manera que los textos de la razón social y del objeto social coincida con los escritos en el certificado de existencia y de representación legal.
3. Diligenciar completamente el formulario de solicitud, inscripción como una Sociedad de Comercialización Internacional.
4. Elaborar el documento de estudio de mercado.

### **3.1.3 Procedimiento para la inscripción en el registro nacional de exportadores de bienes y servicios.**

Después de haber realizado la constitución de la empresa, ya sea como persona natural o Jurídica o como Comercializadora Internacional. El procedimiento a seguir para la inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios es el siguiente: El usuario debe entrar a la página Web del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, portal de la página [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co) , luego debe acceder por el enlace que se encuentra en la parte derecha, cuyo nombre es: **“Registro Nacional de Exportadores”**. Luego debe ingresar por el icono: **Genere aquí su Contraseña**: digitando el número del NIT y la Cédula del Representante Legal, sin guiones, puntos, ni otro carácter diferente de número y sin dígito de verificación; el sistema le generará automáticamente una contraseña con la que deberá ingresar al icono: **Registro Nacional de Exportadores en Línea**, para hacer su trámite de Inscripción, Renovación o Modificación. En caso

de olvidar la contraseña este módulo le permitirá generar una nueva contraseña de ingreso. **El Sistema obliga automáticamente a cambiar la contraseña generada, por una personal e intransferible, la cual deberá tener 8 dígitos y quedará bajo la responsabilidad total de quien la modifica.** La forma 001 dispuesta para el trámite del Registro Nacional de Exportadores en Línea, no exige el diligenciamiento de los **BIENES**, es decir, el exportador no tendrá que relacionar los productos que fabrica si es productor o que exporta si es comercializador. Se debe marcar en la casilla “Tipo de Registro” si radica Bienes, Servicios, ó Bienes y Servicios. En caso de que la radicación sea para **SERVICIOS** ó **BIENES** y **SERVICIOS**, luego de “Grabar” la primera parte de la información de su solicitud, el Sistema le pedirá diligenciar la información correspondiente a **SERVICIOS**, ingresando los datos allí requeridos. Por último, el Grupo Operativo en Bogotá y las Direcciones Territoriales y Puntos de Atención en otras ciudades, evaluarán las solicitudes y las aprobarán o rechazarán, de acuerdo con el cumplimiento del Decreto 2681 de 1999 y de los requisitos establecidos para este trámite. El sistema presentará las siguientes opciones: Radicación, Consulta Trámite, Consulte No. De Radicación, Consulta Registro Nacional de Exportadores y Consulta Tablas Generales. 39

#### **3.1.4 Terminación de la Negociación**

El exportador contacta al cliente o importador y se fijan las condiciones en que el cliente desea el producto, mientras que el exportador determina la forma de pago, es recomendable como forma de pago la carta de crédito irrevocable y confirmada, la cual debe ser tramitada por el cliente en el exterior e informada al exportador a través de su banco comercial.

### **3.1.5 Escoger la sociedad de intermediación aduanera (S.I.A):**

Si el valor de la mercancía es menor de U\$ 1.000 el exportador no tiene la obligación de contratar a una Sociedad de Intermediación Aduanera ( S.I.A) para realizar los trámites de exportación, pero si el exportador decide contratar los servicios de la S.I.A, el escoge la que satisface sus necesidades.

### **3.1.6 Realizar la Factura Comercial**

Es una cuenta por los productos que se envían al comprador en el extranjero y frecuentemente es utilizado por las autoridades aduaneras del país importador como el documento básico para determinar el valor de las mercancías sobre las cuales se aplicaran los derechos de importación. Los requisitos que debe cumplir una factura comercial son:

- Denominación “Factura de Venta”.
- Apellidos y Nombre o Razón social y NIT.
- Apellidos y Nombre o Razón social del adquiriente.
- Numeración consecutiva.
- Descripción específica o genérica de los artículos vendidos o servicios.
- Valor total de la operación.
- Identificación impresor.
- Calidad retenedor de IVA.

### **3.1.7 Solicitud del Certificado Fitosanitario**

Este certificado lo solicita el exportador ante inspección y cuarentena del ICA, para la exportación de frutas frescas, si el país comprador lo exige en este certificado van asignados los siguientes datos:

1. Nombre y dirección del exportador.
2. Nombre y dirección declarados de los destinatarios.
3. Número y descripción de los bultos o cajas.
4. Marcas distintivas.
5. Lugar de origen (de donde proviene la fruta)
6. Medios de transporte declarados.
7. Punto de entrada declarado (por donde va a llegar la fruta al extranjero).
8. Cantidad declarada y nombre del producto.
9. Nombre botánico de las plantas.
10. Sección de tratamiento o desinfección.
11. Lugar de expedición y fecha.
12. Nombre y firma del funcionario autorizado.

### **3.1.8 Requisitos que exige El ICA como Exportador de Frutas Frescas**

Para obtener el registro de predio, que produzca frutas con destinos a exportación, los interesados deberán presentar una solicitud ante el ICA con la siguiente información y documentación:

1. Lugar y fecha de presentación de la solicitud.
2. Nombre, Nit o Cédula de ciudadanía y dirección del solicitante.
3. Extensión en área del o de los predios, especies, y variedades de frutas a exportar.
4. Mapa indicando la ubicación de los predios y su jurisdicción.
5. Nombre del asistente técnico particular, sociedad o unidad de asistencia técnica que atenderá el o los cultivos.
6. Copia del contrato de asistencia técnica.
7. Informe del asistente técnico particular acerca del estado fitosanitario del o de los predios cultivados con frutales para exportación bajo asistencia técnica.

8. Recibo de pago, pago de tarifa ante el ICA.
9. Firma del solicitante.

### **3.1.9 Registro de Exportador que exige El ICA**

Para obtener el registro de exportador de fruta fresca, el interesado deberá presentar una solicitud ante el ICA con la siguiente información:

1. Lugar y fecha de presentación de la solicitud.
2. Nombre, Nit o Cédula de ciudadanía y dirección del peticionario.
3. Especie de fruta que va a exportar.
4. Nombre de la marca distintiva con la cual efectúa la exportación.
5. Certificado de Cámara de Comercio sobre constitución y representación legal, si se trata de P.N expedida con fecha y nombre a 90 días al momento de presentar la solicitud.
6. Recibo de pago de acuerdo a la tarifa establecida.
7. Firma del solicitante.

### **3.1.10 TRAMITE DEL CERTIFICADO DE ORIGEN:**

El exportador compra el formulario correspondiente, lo diligencia y presenta el formulario adjunto con la factura comercial en original y tres copias.

### **3.1.11 SOLICITUD DE VISTOS BUENOS**

Deberá tramitarse de conformidad con las normas vigentes, en el caso de la exportación de frutas frescas la encargada de otorgar los vistos buenos es el INVIMA.

### **3.1.12 REINTEGRO DE DIVISAS:**

El exportador recibe el valor estipulado en la factura comercial, a través de un intermediario financiero.

## **3.2 ACUERDOS COMERCIALES**

### **3.2.1 Comunidad del Caribe (CARICOM)**

La Comunidad del Caribe (sus siglas en inglés, Caribbean Community, CARICOM), es organización establecida para promover la unidad regional y coordinar la política económica y exterior en el Caribe.

CARICOM, fue fundada en 1973 por el Tratado de Chaguaramas (Venezuela), sustituyó a la Asociación Caribeña de Librecomercio, que había sido creada en 1965. Los miembros de pleno derecho son: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago. Las Islas Vírgenes británicas y las Islas Turks y Caicos son miembros asociados. Las Bahamas pertenecen a la Comunidad pero no al Mercado Común creado en su seno, mientras que Anguila, República Dominicana, México, Colombia, Aruba, Caimán Puerto Rico y Venezuela son países observadores. La sede de la CARICOM se encuentra en Georgetown, Guyana.

*La Comunidad del Caribe desarrolla tres actividades principales:*

- La cooperación económica a través del Mercado Común del Caribe,
- La coordinación de la política exterior y,

- La colaboración en campos como la agricultura, la industria, el transporte y las telecomunicaciones, la salud, la enseñanza, la ciencia y la tecnología, la cultura, el deporte y la administración fiscal.

Los aspectos de política quedan determinadas en las conferencias de los jefes de gobierno, en las que también se organizan las finanzas de la Comunidad.

El Mercado Común del Caribe organizado por la CARICOM se ocupa también del comercio, la industria, la planificación económica y los programas de desarrollo para los países miembros menos desarrollados. Su cuerpo directivo es el Consejo del Mercado Común. La Secretaría es el principal órgano administrativo, tanto de la Comunidad como del Mercado Común. Entre las prioridades existentes se hallan la aplicación de un sistema arancelario unificado y el establecimiento de un acuerdo de liquidación de pagos comerciales que sustituya al sistema de pagos multilateral que se hundió en 1983. Futuros objetivos son la creación de una unión monetaria y de un mercado interno único.

Los principales órganos de la Comunidad del Caribe son la Conferencia y el Consejo:

La conferencia es el órgano supremo de la organización regional y la integran los jefes de Estado y de Gobierno de los países miembros. Su principal responsabilidad es trazar la política de la CARICOM. También se encarga de autorizar la firma de tratados entre la Comunidad del Caribe y otras organizaciones de integración

El Consejo está integrado por los ministros de Relaciones Exteriores y se encarga del desarrollo de los planes estratégicos de la CARICOM, de coordinar la integración en diferentes sectores y de promover la cooperación entre los estados.

### **3.2.2 COLOMBIA FRENTE AL CARICOM**

Las condiciones actuales de acceso preferencial de Colombia al mercado de CARICOM están enmarcadas en el AAP (Acuerdo de Alcance Parcial) N° 31 sobre Comercio y Cooperación Económica y Técnica suscrito en el marco del Artículo 25 de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), el cual se firmó en la ciudad de Cartagena de Indias el 24 de julio de 1994.

Este acuerdo permite la libre entrada a Colombia del 86% de los productos exportados desde el CARICOM. Las tarifas vigentes sobre el resto de los productos serán gradualmente eliminadas. Este acuerdo tiene una regla de origen regional de 40%.

### **3.2.3 Tratamiento en el CARICOM de las Importaciones Provenientes de COLOMBIA**

1. CARICOM otorgará, en la aplicación de su Arancel de Aduanas, Trato de Nación Más Favorecida<sup>4</sup> (NMF) a todas las importaciones de bienes procedentes de Colombia.
2. CARICOM se compromete además a que los Estados Miembros de esa Asociación, no aplicarán a las importaciones de bienes procedentes de Colombia, sin previa consulta entre las Partes, ninguna barrera no-arancelaria adicional a las actualmente vigentes, o las autorizadas en el Tratado que establece la Comunidad del Caribe.
3. A partir del cuarto año de entrada en vigencia de este Acuerdo, los Países Más Desarrollados de CARICOM, esto es, Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago iniciarán un programa de desgravación arancelaria dirigida a eliminar o reducir los gravámenes a una lista negociada de bienes de exportación de interés de Colombia.

---

<sup>4</sup> Aquella por la cual los Estados se comprometen a hacer extensivo a terceros Estados, el trato mas favorable que acuerden o que en lo sucesivo pudieren acordar.

4. La lista de bienes de Colombia a los cuales se les ofrecerá tratamiento preferencial por parte de los Países Más Desarrollados de CARICOM, será acordada durante la evaluación que realice el Consejo Conjunto en el tercer año de vigencia de este Acuerdo. Con este fin, CARICOM considerará favorablemente las propuestas de Colombia, en forma tal que se haga efectiva la reciprocidad en este Acuerdo.
5. Los Países Menos Desarrollados de CARICOM no tendrán la obligación de otorgar concesiones arancelarias a las exportaciones procedentes de Colombia.

#### **3.2.4 BARRERAS NO ARANCELARIAS DEL CARICOM QUE APLICAN A COLOMBIA**

En el acuerdo sobre comercio y cooperación económica y técnica entre el gobierno de Colombia y el CARICOM artículo 6 del capítulo 1 "CARICOM se compromete a que los estados miembros de esta asociación no aplicaran a las importaciones de bienes procedentes de Colombia, sin previa consulta de las partes, ninguna barrera no arancelaria adicional a las actualmente vigentes, o las autorizadas en el tratado que establece la comunidad del caribe".<sup>5</sup>

Las barreras no arancelarias aplicadas por los países miembros del CARICOM a Colombia son las barreras técnicas al comercio, restricciones cuantitativas y de limitaciones específicas.

Dentro de las barreras técnicas encontramos que el CARICOM utiliza medidas sanitarias y fitosanitarias las cuales buscan garantizar la calidad de los productos.

---

<sup>5</sup> [www.aladi.org](http://www.aladi.org) – CARICOM art. 6 Capítulo 1 Febrero 20/2004

### **3.3 Aranceles y otros Impuestos a las Importaciones**

#### **Tarifas**

Barbados es un miembro activo de CARICOM, y como tal CARICOM ha implementado una tarifa externa común para los bienes con impuestos a las importaciones que van desde 0% hasta 20 %. Algunos impuestos llevan una tasa más alta, tales como las frutas y los vegetales de 40%, joyería 60%, relojes 50% y vehículos de motor 45%.

#### **3.3.1 OTROS IMPUESTOS**

También existe una tasa del 1% adicional para Recaudo Ambiental, esta tasa se aplica a vehículos de motor (US \$75.00 por vehículo), refrigeradores (US \$7.50 por refrigerador), y juegos de televisión (US \$5.00 por juego). Todos los bienes importados en contenedores de plástico, vidrio, metal o cartón incurren en una tasa De 0.75% de recaudo ambiental sobre el valor CIF.

El Impuesto al Consumo es cargado a cuatro categorías de bienes; Bebidas alcohólicas, productos de tabaco, vehículos de motor, y productos de petróleo.

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) fue instituido en enero de 1997, reemplazando once tasas diferentes, las cuales recayeron básicamente sobre las importaciones incluyendo la tasa al consumo e impuesto de timbre. El IVA es aplicado generalmente a bienes y servicios con un 15%, pero sobre acomodación hotelera se aplica un 7.5% de este impuesto. Muchos productos básicos de comida y algunos bienes y servicios; por ejemplo en compañías de negocios internacionales, de servicios financieros, de agua y servicios médicos están exentas de este impuesto.

### **3.4 REGULACIONES Y NORMAS**

#### *Regulaciones de las importaciones*

#### **Licencias de Importación**

Las licencias de importación son requeridas para la mayoría de productos agrícolas que pueden ser surtidos localmente o dentro de países del CARICOM. Esta lista de artículos incluye; Zanahorias, plátanos, cebollas, pollo, pescado y arroz entre otros.

#### **3.4.1 Prohibiciones a las importaciones**

Casi todos los bienes pueden ser importados a Barbados, aunque algunos requieren licencia de importación. La cerveza y las bebidas de frutas pueden ser importadas con licencia de importación; sin embargo las licencias de importación no están disponibles para importaciones de países que no sean miembros del CARICOM. Los jugos de frutas pueden ser importados de países que no sean miembros de CARICOM (Es mejor contactar a un comisionista (Broker) para determinar la diferencia entre un jugo y una bebida de jugo.

#### **3.4.2 ESTÁNDARES**

Los bienes importados tanto de los Estados Unidos como de La Unión europea raramente no cumplen los estándares de calidad. Un número de compañías locales han aplicado exitosamente la norma ISO 9000. Otras empresas están en el proceso de aplicación de la norma.

#### **3.4.3 BARRERAS**

El nivel máximo del Arancel Externo Común del CARICOM está entre 20 y 25%. Algunos productos como materias primas, maquinaria y repuestos, equipos de

pesca y productos usados en los sectores agrícolas y manufactureros están exentos de arancel. Las importaciones deben pagar un IVA general del 15% con algunas exclusiones (alimentos básicos, plátano, medicina).

#### **3.4.4 RESTRICCIONES**

Las medidas de control al comercio son administradas por el Ministerio de Industria, Comercio y Negocios. Ciertos productos requieren licencias individuales para ser importados a través del año. Estas licencias las requieren la mayoría de los productos agrícolas, los cuales a su vez, están sujetos a restricciones estacionales. La cerveza y los licores de frutas no pueden ser importados de países no miembros del CARICOM.

#### **3.5 EXÁMENES DE LA POLÍTICAS COMERCIALES:**

“Barbados: julio de 2002

El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) llevó a cabo su primer Examen de las Políticas Comerciales de Barbados los días 9 y 11 de julio de 2002. Adjunto figura el texto de las observaciones formuladas por la Presidenta a modo de conclusión, donde se reseñan los puntos más destacados que se plantearon durante los debates.

### **3.5.1 ÓRGANO DE EXAMEN DE LAS POLITICAS COMERCIALES DE BARBADOS**

#### **EVALUCIÓN DEL OEPC**

#### **El comercio eleva el nivel de vida de Barbados**

Este tipo de exámenes permite al OEPC realizar a intervalos regulares una evaluación colectiva de todas las políticas y prácticas comerciales de cada país Miembro, para seguir de cerca las tendencias y acontecimientos importantes que puedan tener repercusiones en el sistema mundial de comercio.

El examen se basa en dos informes, uno de la Secretaría de la OMC y otro del gobierno objeto de examen, en los que se consideran todos los aspectos de las políticas comerciales del país de que se trate, entre ellos sus leyes y reglamentos nacionales, el marco institucional, los acuerdos bilaterales y regionales y otros acuerdos preferenciales, las necesidades económicas más generales y el entorno exterior. Más adelante se publicará la documentación completa del Examen de las Políticas Comerciales de Barbados, que comprenderá, además de esos dos informes, un acta del debate y el resumen de la Presidenta. Esa documentación podrá solicitarse en la Secretaría de la Omc Centro William Rappard, 154 rue de Lausanne, 1211 Ginebra 21.

#### **3.5.2 OBSERVACIONES FORMULADAS POR EL PRESIDENTE A MODO DE CONCLUSIÓN (OPEC)**

En este primer Examen de Barbados, hemos adquirido un conocimiento muy constructivo, a mi juicio, de las políticas y prácticas comerciales del país. Hemos comprendido muchísimo mejor a Barbados, en gran medida gracias a la entusiasta colaboración y la franqueza de la delegación del país, dirigida excelentemente por la Primera Ministra Adjunta, y a la activa participación de los Miembros. Barbados ha señalado a nuestra atención las características especiales de los países de

dimensiones y poblaciones pequeñas que, por ende, tienen una capacidad limitada de diversificación y elevados costos infraestructurales y sociales. Estos factores pueden dar lugar a una considerable vulnerabilidad ante las conmociones externas, como lo atestigua la profundidad de las recesiones que ha experimentado Barbados en el pasado. Los Miembros tomaron nota de que, a pesar de esas dificultades, Barbados ha logrado un alto nivel de vida y lo atribuyeron en gran parte a la notable estabilidad social e institucional del país y a su intensa participación en el comercio internacional, pese a sus circunstancias económicas peculiares.

No obstante las reducidas dimensiones de la burocracia de Barbados y la consiguiente presión a que se ven sometidos los recursos de negociación y de política comercial, los Miembros apreciaron el compromiso activo y productivo del país en la OMC, así como en las iniciativas regionales de liberalización del comercio. Algunos no dudaron en afirmar que Barbados era un ejemplo de que la OMC puede ser un verdadero instrumento de desarrollo si el Miembro de que se trata sabe cómo abordarlo y utilizarlo. Los Miembros manifestaron su apoyo a la prestación de asistencia técnica adicional, en especial con miras a la creación de capacidad, para la aplicación de los compromisos contraídos en el marco de la OMC. A mi juicio, Barbados ha logrado equilibrar intereses y objetivos difíciles y a menudo opuestos.

El Gobierno de Barbados ha aclarado que la futura prosperidad económica del país depende de que se integre con éxito en la economía mundial, pero ello está supeditado a la adopción de medidas específicas destinadas a evitar la marginación de los países pequeños. Varios Miembros manifestaron su comprensión de la petición de una consideración especial formulada por Barbados, sobre la base del principio del trato especial y diferenciado concedido a los países en desarrollo en el marco de la OMC.

Todos nosotros hemos reconocido las medidas concretas adoptadas por Barbados para reformar su economía y seguir liberalizando su régimen comercial en el decenio de 1990, en particular mediante la reducción de los aranceles en el marco de la CARICOM. Ahora bien, se manifestó inquietud ante el reciente incremento de los aranceles aplicables a determinados productos alimenticios y otros productos manufacturados y ante la reaparición de las licencias de importación no automáticas para las importaciones de productos sensibles del sector agroalimentario. Asimismo, los Miembros señalaron que, aunque se habían reducido, los aranceles seguían siendo relativamente altos, con tipos superiores al 16 por ciento que, en varios casos, alcanzaban el 60 por ciento o más. Estos aranceles e impuestos tan elevados tal vez no contribuyan a los esfuerzos encaminados a estimular el crecimiento de los servicios, que constituyen el sector más importante de la economía. La adopción del impuesto sobre el valor añadido fue recibida con beneplácito, como fuente de ingresos alternativa a los aranceles. Se instó a Barbados a reducir las consolidaciones arancelarias a tipos más próximos a los que se aplican actualmente, mejorando así la previsibilidad de su régimen de importación.

El anuncio de la liberalización del mercado de servicios de telecomunicaciones fue bien recibido, y los Miembros tomaron nota del acceso liberal en términos generales a los mercados y las condiciones de trato nacional existentes en casi todos los sectores de servicios del país. Varios Miembros alentaron a Barbados a contraer nuevos compromisos en el marco del AGCS, ya que ello reflejaría mejor sus actuales prácticas relativamente liberales. Además, se formularon preguntas concretas sobre las siguientes cuestiones:

- compatibilidad de la legislación antidumping con las normas de la OMC;
- aplicación de restricciones cuantitativas a los productos agropecuarios sensibles;
- perspectivas de la modernización de las aduanas y la facilitación del comercio;

- actividades de asistencia y promoción y su costo presupuestario;
- procedimientos de contratación pública;
- nueva legislación sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual, y
- condiciones de acceso a los mercados e incentivos en sectores de servicios específicos.

Apreciamos las respuestas y explicaciones presentadas por la delegación de Barbados, tanto oralmente como por escrito, y aguardamos con interés las respuestas a las preguntas pendientes.

- En conclusión, creo que este Examen ha cumplido ampliamente su principal objetivo de permitirnos entender el régimen comercial de Barbados en el marco de sus necesidades y objetivos de desarrollo y del entorno exterior. Barbados ha reafirmado una vez más su pleno compromiso con el sistema multilateral de comercio, que atestigua claramente la presencia de su Excelencia, la Primera Ministra Adjunta. No obstante, también hemos tomado conciencia de los problemas y dificultades que obstaculizan la mayor participación de Barbados en el sistema. A este respecto, estoy convencida de que las economías pequeñas y abiertas como la de Barbados no pueden sino beneficiarse de la existencia de normas multilaterales de comercio previsibles, transparentes y equitativas, y felicito a Barbados por los resultados que ha conseguido y por la feliz culminación del Examen de sus Políticas Comerciales. ”<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> iforme de la OMC.

## **4. RUTAS DE COMERCIALIZACIÓN PARA TRANSPORTAR EL PRODUCTO A COMERCIALIZAR**

El transporte es un tema fundamental dentro del proceso de Distribución Física Internacional, DFI. Es a menudo el factor de mayor costo en la cadena de distribución, por tanto la elección apropiada del medio a utilizar es determinante para mantener la competitividad de las exportaciones.

Para evaluar la conveniencia de utilizar los distintos medios de transporte para la comercialización de plátano al mercado de Barbados se hace necesario identificar las características de los medios de transporte aéreo y marítimo, así como, los gastos que se deben incurrir para la ubicación definitiva del producto en los puertos de Barbados.

También es de vital importancia identificar el tipo de embalaje y empaque adecuado para transportar el producto (plátano), para garantizar de manera óptima que este pueda llegar en buenas condiciones hasta su destino final.

### **4.1 Embalaje y Clasificación del plátano para la Exportación**

El procedimiento para la selección de frutas aceptables es igual si se lleva a cabo en campo o en el centro de empaque. No son permisibles frutos no formados o maduros. Un cierto nivel de cicatrices o de daño por insecto puede ser tolerado dependiendo de las exigencias del mercado de importación. Si este no es el caso, se descartarán frutos con demasiadas cicatrices (producto de cortaduras por hojas, daños por insectos y por aves), decoloración, daño por óxido y por cualquier forma de daño mecánico. No se requiere, para la caja de exportación de plátano, la clasificación individual por tamaño de cada uno de los dedos de las manos, si se

percibe que el tamaño mínimo ha sido obtenido por el más chico de los dedos. Se permite un mínimo de 4 dedos por mano de plátano.

Los plátanos son empacados en cajas de igual forma como se empacan los bananos; las manos de abajo se ubican en el centro, y las siguientes manos se colocarán superpuestas con sus coronas mirando hacia el fondo de la caja. Para el transporte marítimo de dichas cajas se recomienda adicionar un 5% en peso, para compensar pérdidas de peso durante el almacenaje y transporte. El sobre empacado debe evitarse porque producirá daños por fricción y daños mecánicos. No se deberá introducir en las cajas fruta a la fuerza, ni se debe sobre empacar las cajas ya que producirá daños a la fruta. La cosecha del plátano se debe realizar máximo un día antes de su exportación vía marítima.

## **4.2 EMPAQUE**

El plátano se exporta en cajas de cartón corrugado totalmente telescopiable de dos piezas, preferiblemente con base doble; La caja deberá soportar esfuerzos a la rotura de 19 kgs/ cm<sup>2</sup> (275 lbs/plg<sup>2</sup>). La caja usada para el banano es aceptable pero debe tener un divisor central vertical para mejorar la resistencia y protección de la fruta. Si se usan grapas metálicas para conformar la caja debe tenerse especial cuidado para asegurar que las grapas han cerrado totalmente y así evitar daños a la fruta. Se estima que una caja de cartón de exportación de plátano de 50 lbs, contenga entre 50 a 67 dedos de plátano y un contenedor de 40 pies (refrigerado) aproximadamente 900 cajas.

## **4.3 NORMAS DE ROTULADO DE LA NORMA TÉCNICA COLOMBIANA:**

- Los empaques deben brindar la suficiente protección al producto, de manera que se garantice la manipulación, transporte, y conservación de los plátanos.

- El contenido de cada empaque debe ser homogéneo y estar constituido por plátanos del mismo origen, variedad, categoría, color y calibre.
- Los materiales utilizados deben estar nuevos, limpios y no ocasionar ningún tipo de alteración al producto.
- Se permite la utilización de materiales, papeles o sellos, siempre que no sean tóxicos.

*El rótulo deberá contener la siguiente información:*

- Identificación del producto: Nombre del exportador, empacador y/o expedidor, código (si existe y si está admitido o aceptado oficialmente).
- Naturaleza del producto: Nombre del producto, nombre de la variedad.
- Origen del producto: País de origen y región productora, fecha de empaque.
- Características comerciales: Categoría, calibre, número de frutos, peso neto.
- Simbología que indique el correcto manejo del producto.

#### **4.4 Almacenaje y Transporte**

El medio que debe emplearse para el transporte de frutas y hortalizas estará determinado por la distancia, tiempo y costo del desplazamiento y las características, requerimientos y valor del producto. Es muy difícil especificar la conveniencia de uno u otro medio, ya que todos ellos presentan ventajas y desventajas comparativas frente a los demás en materia de: capacidad de

transporte, velocidad, seguridad, costo del servicio y flexibilidad. Para seleccionar el medio de transporte y la empresa transportadora deberá considerar:

- Número de servicios existentes en la ruta en que se va a exportar.
- Empresas transportadoras que prestan el servicio aéreo / marítimo / terrestre, trayectoria en el medio, tarifas y condiciones de negociación.
- Itinerarios y tiempo de tránsito.
- Frecuencia con que se ofrecen estos servicios.
- Tipos de buques / aviones / camiones que operan.
- Tipos de carga que transportan.
- Características de los puertos, aeropuertos, terminales de origen, destino y tránsito que debemos utilizar.
- Directorio de proveedores de servicios complementarios al transporte y sus antecedentes, recursos y tarifas.
- Red de oficinas y agentes que poseen.

El plátano puede ser exportado exitosamente vía marítima si se siguen todo los lineamientos en cuanto a cosecha, grado de madurez y manejo. Se requieren condiciones de almacenaje de entre 12 y 13.5 grados C. con humedad relativa de entre 85 y 95 por ciento. Se recomienda pre-enfriamiento en bodega refrigerada antes de cargar los contenedores; donde esto no sea posible, el ambiente de almacenaje debe tener suficiente capacidad de enfriamiento para eliminar el calor del campo y mantener la temperatura constante durante las 24 horas previas. Esto en la práctica puede obtenerse utilizando contenedores refrigerados como punto de pre-enfriamiento antes de la carga del contenedor final que hará la travesía marítima.

## **4.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TRANSPORTE AÉREO<sup>7</sup>**

### **4.5.1 Ventajas**

#### ***Ventajas directas***

En esta parte se señala las ventajas que sobrevienen directamente de la eficacia del avión, tanto del punto de vista del exportador como el importador.

Los puntos más sobresalientes a favor del tráfico aéreo son:

- Un transporte extraordinariamente rápido
- Un alto grado de seguridad
- Un gran número de vuelos
- Una red que cubre todo el mundo ofrecidas por las líneas

Siendo el transporte aéreo extraordinariamente rápido, es una ventaja para los productores que quieren vender sus frutas a los mercados más distantes, mercancías perecederas como pueden ser las frutas, las legumbres, los pescados y las flores etc. Este transporte les ofrece a estos productores la mejor opción, ya que lo realmente importante para ellos es que su producto llegue en las mejores condiciones al mercado y en el menor tiempo posible.

#### ***Ventajas Indirectas***

Se sabe que el flete de los envíos aéreos es generalmente más elevado que los otros medios, lo cual hace que esto se incline en contra de la vía aérea, pero sería un error por parte del usuario el comparar solamente los gastos del flete y

---

<sup>7</sup> Modulo de logística( minor de negocios internacionales)

olvidarse de los gastos adicionales. Si se consideran solamente los gastos del flete aéreo, en muchos casos, estos son inferiores a los que originan otros medios de transporte.

## **VENTAJAS DE GASTOS ADICIONALES**

### ***Gastos de embalaje***

El transporte aéreo exige embalajes sencillos, y no hacen falta cojines sólidos que protejan las mercancías contra los efectos del mar, el agua salada, el mal tiempo, los movimientos bruscos y que soporten además las grandes estibas.

Esto le evita al exportador utilizar grandes embalajes y también reduce los gastos hacia y desde el aeropuerto.

### **Gastos de recolección y entrega**

La comparación de estos gastos favorece tanto más el transporte aéreo, cuanto más alejado de los centros se encuentre los lugares de destino, lo cual logra evitar transbordos que el transporte terrestre ocasionaría.

## **4.5.2 DERECHOS DE IMPORTACIÓN**

Siempre que la aplicación de los derechos de importación se rija por el peso bruto, o el valor FOB de las mercancías, es fácil que la ventaja se encuentre del lado del transporte aéreo, ya que debido al envase liviano el peso bruto total resultara menor.

### **4.5.3 GASTOS DE INTERESES**

Es un hecho que el interés del valor de la mercancía aumenta en proporción con la duración del transporte. Cuanto más tiempo demore, más altos son los intereses que produce el envío. La rápida comercialización de la mercancía recibida y la rápida recuperación del capital, permiten tanto al vendedor como al comprador adelantar la reinversión de sus ganancias.

### **4.5.4 GASTOS DE SEGURO**

Las primas de seguros aplicables en el transporte aéreo son considerablemente más bajas que en el transporte marítimo. Colaboran con esto las características superiores del tráfico aéreo- velocidad y seguridad, que implican un riesgo reducido. El manipuleo individual y cuidadoso, así como el transporte en espacios reducidos y cerrados, disminuyen la posibilidad del daño y el saqueo.

### **4.5.5 DESVENTAJAS**

#### ***Reducida capacidad de carga***

Debido a las características de su diseño, la capacidad de carga es muy reducida lo cual limita ampliamente el hecho de transportar grandes envíos pero esto se ve compensado con el gran número de vuelos disponibles y una gran red que cubre todo el mundo de líneas aéreas.

#### ***Tarifas de fletes más altos***

Es cierto que en muchos casos el flete aéreo es más alto que el marítimo pero esto se ve compensado con los bajos costos indirectos de que ya se hablaron un poco anteriormente.

### ***Recomendaciones para el uso del transporte aéreo***

- Acompañar la carga hasta cuando sea entregada al agente de carga en el aeropuerto.
- Los productos deben llegar al aeropuerto con suficiente anticipación a la hora de partida del vuelo.
- Dependiendo de la infraestructura del aeropuerto, la carga debe estar en áreas refrigeradas o por lo menos bajo la sombra.
- Verificar las condiciones de temperatura y presión durante el transporte: las bodegas de carga frecuentemente se mantienen a la misma temperatura y presión que el área de pasajeros, pero en los vuelos de carga arrendados puede que esto no suceda. A grandes altitudes las muy bajas temperaturas y presiones pueden causar daño irreversible al producto por congelamiento.
- En lo posible se deben contratar vuelos directos para evitar demoras, deterioro y pérdidas económicas. El cambio del producto fresco de un vuelo a otro en el aeropuerto de un país intermedio, genera una mayor manipulación, cambios en las condiciones de almacenamiento y hasta puede ocasionar la pérdida del embarque.

## **4.6 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TRANSPORTE MARÍTIMO**

### **4.6.1 VENTAJAS**

La ventaja mas visible que tiene el transporte marítimo es la gran capacidad de carga que puede movilizar ya que las flotas de todos los países cuentan con buques de cientos de miles toneladas de carga, lo cual lo hace un medio de transporte a gran escala y para transportar todo tipo de mercancías.

Las tarifas de los fletes son fijadas por periodos más o menos largos y si sufren fluctuaciones son comunicadas en forma inmediata a los navieros.

El flete marítimo es mas bajo con respecto al aéreo por la obvia razón de que es mucha la mercancía que se puede transportar debido a la capacidad de carga de los buques, pero en términos generales los gastos por otros conceptos son mucho mas altos por vía marítima.

### **4.6.2 DESVENTAJAS**

La principal desventaja que presenta el transporte marítimo es la lentitud con que llegan las mercancías a los mercados de destino.

Otra desventaja que presenta el transporte marítimo son los altos costos portuarios en que debe incurrir el dueño de la carga en los terminales marítimos. Es muy demorada la permanencia en muelle de las embarcaciones debido ala falta de coordinación en las operaciones de la nave.

#### **4.7 CARACTERÍSTICAS DEL FLETE**

El flete del transporte marítimo está compuesto por la tarifa básica más recargos. La tarifa básica se asigna a cada producto o grupo de productos y se liquida al peso o al volumen, la que más le convenga al naviero, dependiendo de la relación de estiba del producto. Para el transporte marítimo la relación de estiba (peso /volumen) está dada por 1 Ton equivale a 1 m<sup>3</sup> ó 2.000 libras a 40 pies cúbicos.

Los recargos son aquellos sobrecostos en que se incurre para la prestación del servicio de transporte y que no son controlables por el naviero, tales como:

- Recargo de combustible, BAF, establecido como un valor en dólares por cada unidad de fletes (tonelada o metro cúbico utilizado).
- Recargos portuarios: congestión, inseguridad, diferencial portuario y otros.
- Recargos por manejo de la carga en puerto de destino, THC.
- Comisión por flete prepagado, calculada sobre el valor del flete.
- Documentación, elaboración del manifiesto de carga, B/L.
- Ajuste monetario, CAF, (relaciona el Dólar con la moneda del país de destino de la carga) y se aplica básicamente para Europa y el Lejano Oriente.
- Otros recargos, tales como mercancías extrapesadas o extradimensionadas (superior a 5 toneladas por pieza y 12 metros de longitud) o gubernamentales.

Cabe anotar, que los costos de los fletes y los recargos dependen de la naviera, el tipo de carga y los volúmenes regulares que pueda ofrecer el exportador. Igualmente dependen del puerto de salida (Buenaventura o puertos de la Costa Atlántica).

Cualquiera que sea el medio empleado, los principios del transporte son los mismos:

- La carga y descarga deben ser tan cuidadosas como sea posible.
- La duración del viaje debe ser lo más corta posible.
- El producto debe protegerse bien en relación con su susceptibilidad al daño físico.
- Las sacudidas y los movimientos deben reducirse al mínimo posible.
- Debe evitarse el sobrecalentamiento.
- Debe restringirse la pérdida de agua del producto.
- 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.

El transporte marítimo es el principal medio utilizado en el comercio internacional de frutas y hortalizas. Es considerado el medio más económico y especializado para la exportación de grandes cantidades de productos frescos. Dependiendo del volumen a movilizar, la operación se realiza en barcos refrigerados (*reefers*) o en contenedores equipados con sistemas de frío.

Los barcos frigoríficos generalmente son de gran capacidad (más de 4.000 toneladas) y cuentan con sistemas eficientes para la circulación del aire y control de la velocidad de intercambio del aire. Su cargue se facilita por la disponibilidad de escotillas laterales o por el uso de correas transportadoras continuas especiales que transportan la carga desde el muelle hasta las escotillas centrales del barco y después hacia las bodegas de carga.

El contenedor refrigerado es una forma especializada de transporte de frutas y hortalizas. Cada contenedor está construido con materiales térmicos y puede contar con ductos especiales para la circulación de aire, suministrado por el sistema de refrigeración del barco (Sistema Con-Air) o con un sistema de

refrigeración independiente el cual se conecta a la red de electricidad del barco (Sistema Reefer). La ventaja de estos contenedores es la posibilidad de integrarse como una carga más en las líneas donde operan los barcos porta-contenedores, que suelen estar equipados con conexiones eléctricas para ese tipo de equipos y la posibilidad de mantener la temperatura de almacenamiento específica del producto. Existen también los contenedores refrigerados de atmósfera controlada, los cuales permiten controlar el O<sub>2</sub>, el CO<sub>2</sub>, la humedad relativa y la temperatura.

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 las de 40 pies y en menor proporción las de 20 pies. (Tabla No.6)

Tabla No.6 Características de los contenedores marítimos

Contenedor	Longitud (metros)	Ancho (metros)	Alto (metros)	Volumen Total (metros <sup>3</sup> )	Capacidad (Kg.)
<b>Convencional 20'</b>	<b>5.90</b>	<b>2.35</b>	<b>2.39</b>	<b>33.2</b>	<b>21.500</b>
<b>Convencional 40'</b>	<b>12.02</b>	<b>2.35</b>	<b>2.39</b>	<b>67.7</b>	<b>26.520</b>
<b>Reefer 20'</b>	<b>5.49</b>	<b>2.26</b>	<b>2.27</b>	<b>28.2</b>	<b>21.930</b>
<b>Reefer 40'</b>	<b>11.61</b>	<b>2.26</b>	<b>2.23</b>	<b>58.8</b>	<b>28.077</b>

**Fuente: Saborío A., Daniel. Manejo Pos-cosecha II.**

***Para la óptima utilización del contenedor el exportador debe:***

- Solicitar con anticipación el contenedor que se ajuste al producto. La disponibilidad de contenedores refrigerados no es inmediata, deben solicitarse con dos semanas de anticipación (Fuente: Danzas AEI Intercontinental).
- Inspeccionar las unidades en el momento de su recibo.
- Conocer los tiempos libres para el cargue y descargue que otorgan las diferentes navieras.
- Asegurarse de tener claras y exactas las dimensiones internas del contenedor: largo, ancho, alto y peso máximo cargable en cada unidad y relacionarlas con las dimensiones y peso del empaque del producto.
- Prever el llenado de los espacios vacíos para evitar que la carga se mueva. La carga debe contar con amortiguación apropiada y debe ser inmovilizada con amarres o bloques.
- Dar instrucciones al transportador sobre su buen uso.

**4.8 Perfil de las alternativas de transporte existente desde Colombia hacia barbados (según al medio a utilizar, rutas, frecuencias, tiempos de transito)**

Los bajos flujos de comercio con Barbados, no han estimulado el establecimiento de servicios de transporte marítimo y aéreo directos.

Las exportaciones encuentran opciones para su traslado a través de conexiones marítimas y aéreas, en puertos y aeropuertos del caribe y Estados Unidos, especialmente en Miami.

Esta estructura de transporte demanda mayores tiempos de tránsito y algunas limitantes a escala aérea y marítima tanto para carga perecedera como suelta.

#### **4.8.1 TRANSPORTE MARÍTIMO**

El sistema portuario de Barbados no es muy amplio. Sin embargo cuenta con el puerto de Bridgetown que es el más importante de este país ya que concentra toda la carga que entra y sale de dicho territorio. Razón por la cual cuenta con buenas instalaciones que facilitan el manejo de la carga.

##### ***Bridgetown***

Es el principal puerto de Barbados, está ubicado en el Atlántico, se encuentra aproximadamente a 160 Km del encadenamiento de las demás islas del Caribe. Es considerado, la puerta de entrada al territorio y uno de los complejos portuarios más eficientes del Caribe. En general, este puerto ha especializado sus terminales para el manejo y almacenamiento de carga general.

La carga contenedorizada representa el 80% de la carga movilizada por este puerto, adicionalmente se ha especializado en el manejo de azúcar, sólidos y fluidos.

Sus instalaciones cuentan con un muelle de 184 metros de largo para manejo de contenedores, un muelle de 156 metros de largo, reservado para navíos de inter-isla, una litera de 307 metros para azúcar y otras instalaciones de bulto con 183 metros de espacio. El Embarcadero Esso, localizado fuera del rompeolas, puede acomodar petroleros de hasta 244 metros de longitud. Así mismo la planta de cemento de arahuaco puede acomodar barcos de hasta 121 metros de longitud.

Fuera del Puerto de Bridgetown, hay tres literas para aceites - el punto de Needham, Oistins y el Jardín de Primavera. Needham, para importaciones de petróleo crudo, puede recibir barcos de hasta 193 metros de longitud. Oistins se

dedica a la importación de combustible para aviación y puede acomodar petroleros de hasta 12 metros de longitud.

#### **4.8.2 SERVICIOS Y TARIFAS**

En servicios no existe una amplia variedad de opciones para los exportadores colombianos ya que la oferta marítima actual es baja, así mismo, no cuenta con servicios directos. La razón a esta situación, es el bajo volumen de carga de exportación, además de la escasa carga de retorno.

#### ***Tarifas de Referencia***

<b>ORIGEN</b>	<b>DESTINO</b>	<b>TIPO DE CARGA</b>	<b>FLETE US\$ (20´)</b>	<b>FLETE US\$ (40´)</b>
<b>BUENAVENTURA</b>	<b>BRIDGETOWN</b>	<b>GENERAL</b>	<b>1900 Y 2700</b>	<b>2800 Y 3800</b>
<b>CARTAGENA</b>	<b>BRIDGETOWN</b>	<b>GENERAL</b>	<b>1600 Y 1900</b>	<b>2100 Y 2600</b>

**Fuente: Prestatarios de servicio**

## Principales líneas marítimas

País: barbados

Puerto destino: Bridgetown

Puerto origen: buenaventura

### **Tabla de líneas navieras 7(Saliendo Desde Buenaventura)**

LINEA MARITIMA	FRECUENCIA	TIEMPO DE TRANSITO		TIPO DE CARGA									FLETE		
	(días)	Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'HC	40'HCR	BB	BB1	PP	CC	CC1
MAERSK SEALAND	8	12	14	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
HAMBURG S_D	7	15	17	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
MEDITERRANEAN SHIPPING CO. (MSC)	7	17	19	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
N.V.O.C.C. EXPRESS CARGO LINE	7	24	25	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI

Fuente: agentes y líneas marítimas en Colombia.

#### CONVENCIONES:

Tipo de carga: R: Refrigerado, H: High cube, HCR: High cube refrigerado, BB: Carga suelta, BB1: Carga suelta sujeta a consolidación

Fletes: PP: Flete prepago, CC: Flete al cobro, CC1: Flete al cobro sujeto a confirmación.

País: barbados

Puerto destino: Bridgetown

Puerto origen: Cartagena

**Tabla numero 8 (Saliendo Desde Cartagena)**

LINEA MARITIMA	FRECUENCIA	TIEMPO DE TRANSITO		TIPO DE CARGA									FLETE		
	(días)	Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'HC	40'HCR	BB	BB1	PP	CC	CC1
CMA-CGM	7	13	15	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	SI
MAERSK SEALAND	8	10	11	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
ZIM CONTAINER SERVICE	7	12	14	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
SEABOARD MARINE	7	8	10	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO
HAMBURG S_D	7	13	15	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
N.V.O.C.C. ECU LINE	15	20	21	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI
P & O NEDLLOYD CONTAINER LINE	7	8	10	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	SI
N.V.O.C.C. TRANSBORDER LTDA.	15	16	18	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	SI	SI	NO
N.V.O.C.C. EXPRESS CARGO LINE	7	20	22	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI
N.V.O.C.C. ALMAGRAN	7	12	14	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI

País: barbados

Puerto destino: Bridgetown

Puerto origen: santa marta

**Tabla numero 9 (saliendo desde santa marta)**

LINEA MARITIMA	FRECUENCIA	TIEMPO DE TRANSITO		TIPO DE CARGA									FLETE		
	(días)	Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'HC	40'HCR	BB	BB1	PP	CC	CC1
CMA-CGM	7	13	15	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	SI
SEABOARD MARINE	7	8	10	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO
HAMBURG S_D	7	13	15	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
P & O NEDLLOYD CONTAINER LINE	7	8	10	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	SI

País: BARBADOS

Puerto destino: Bridgetown

Puerto origen: Barranquilla **tabla numero 10 (saliendo desde b/quilla)**

LINEA MARITIMA	FRECUENCIA	TIEMPO DE TRANSITO		TIPO DE CARGA										FLETE		
	(días)	Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'HC	40'HCR	BB	BB1	PP	CC	CC1	
MAERSK SEALAND	8	10	11	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	
ZIM CONTAINER SERVICE	7	12	14	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	
P & O NEDLLOYD CONTAINER LINE	7	8	10	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	SI	
N.V.O.C.C. ALMAGRAN	7	12	14	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI	

### **4.8.3 TRANSPORTE AÉREO**

El sistema aéreo de Barbados no es muy amplio. Ejemplo de esto, es que el transporte aéreo internacional esta reducido al terminal Grantley Adams que se encarga de concentrar la carga que entra y sale del país.

#### ***Aeropuerto Grantley Adams***

Situado al sur de la isla, distante 16 Km de Bridgeston, maneja el comercio exterior de todo el territorio .Su infraestructura cuenta con una pista de 3.353 metros de longitud y 45 metros de ancho. Sus áreas de almacenaje disponen de dos refrigeradores de 40 pies para la carga refrigerada, así como caja de seguridad para valores, zona para el manejo de contenedores y carga general.

Un aspecto importante es que desde este terminal es factible redespachar carga hacia la mayoría de las islas antillanas, lo cual puede favorecer a los exportadores que tengan que trasladar mercancías hacia otros destinos en la zona.

#### **4.8.3.1 SERVICIOS Y TARIFAS**

La oferta de servicios aéreos directos desde Colombia a Barbados es nula. El traslado de carga de exportación es factible gracias a servicios de pasajeros y cargueros, con conexiones tanto en Panamá como Miami.

La carencia de servicios directos, incrementa los tiempos de tránsito, y demanda especial cuidados en la planeación de embarques de carga perecedera. Se debe tener presente el hecho, que la amplia oferta de transporte hacia Miami, no corresponde a la que se registra desde allí, hacia Barbados, especialmente de servicios cargueros, los cuales, en ocasiones solo permiten conexiones dos veces

a la semana. La oferta en aviones de pasajeros es amplia, pero con las sabidas limitaciones de espacio para grandes volúmenes de carga.

En cuanto a tarifas, si bien existen unos topes máximos recomendados por IATA, la competencia inter-nacional, propicia unos niveles disímiles, de acuerdo con las estrategias comerciales de las aerolíneas, productos, volúmenes, fidelidad del cliente etc.

Es así como hoy en día para un mismo producto y un mismo destino se pueden encontrar tarifas diferentes.

### Tarifas de Referencia

<i>ORIGEN</i>	<i>DESTINO</i>	<i>TIPO DE CARGA</i>	<i>TARIFA US\$ (+DE 500 KG)</i>
<i>BOGOTA</i>	<i>BRIDGETOWN</i>	<i>GENERAL</i>	<i>1.50 Y 1.65</i>

*Fuente: Prestatarios de servicio*

Adicional a la tarifa básica, se han establecido recargos: uno de ellos es el denominado FS (fuel surcharge) o de combustible el cual varía de acuerdo al precio del petróleo en el mercado internacional, en el caso de Colombia, su monto se deriva de una formula establecida por la autoridad aeronáutica.

De otra parte, está el recargo por seguridad, el cual también debe ser registrado ante la autoridad aeronáutica. Recargos por aerolínea.

#### 4.9 COSTOS DE LA EXPORTACIÓN HACIA BARBADOS

En el proceso de exportación de plátanos desde Colombia hacia barbados los inversionistas incurrirían en los siguientes costos:

- Agente naviero **NEDLLOY** cobraría la suma de usd \$3.500, 4.000 que son los que tienen la ruta del caribe donde incluye ala isla de barbados este valor incluyen :
- Flete marítimo
- Baf( factor ajustable de combustible)
- BL(documento de transporte que expide la transportadora) pasos y tramites
- DEX es el documento que contiene todo lo relacionado con la exportación
- THC( operación del contenedor marítimo)

También se incurriría en el pago de inspección en la sociedad portuaria de Cartagena vaciado y llenado que son \$ 40 dólares por contenedor.

La SIA por la tramitología de exportación cobra 450.000 pesos por contenedor

Agenciamiento aduanero por valor de la mercancía 0.3% del total de la mercancía.

Seguro 0.5% del total de la mercancía en la aseguradora de lima.

Flete terrestre o traslado del contenedor \$ 85 dólares por contenedor

Descargue en puerto y llenado del contenedor \$ 45 dólares por contenedor

UIP (uso de instalaciones portuarias) 4.50 dólares por tonelada

El almacenaje dentro del puerto esta libre de costo siempre y cuando sea entre los primeros 5 días contando desde que el contenedor este en los patios de la sociedad portuaria de Cartagena, si se da el caso y el contenedor pasa los días

libres de bodegaje se tendría que pagar 25 dólares el día servicio de operaciones terrestre cargue y descargue del contenedor 25 dólares por contenedor, la movilización del contenedor para inspección de EXPO y el suministro de energía para la unidad refrigeradora que son 48 dólares por día por unidad refrigeradora.

Si el contenedor sale para inspección antidrogas que lo mas factible porque es exportación se deberá unitarizar dentro del muelle.

Las agencias transportadoras cobran el envío del contenedor ala zona de corte y recolección del producto(plátano) en la mula por valor de 2.550.000 por mula y contenedor, la unidad de refrigeración la cobran aparte porque consume el combustible de la mula y esta alrededor de 85.000 pesos por tonelada refrigerada.

## **CONCLUSIONES**

Luego de analizar las variables culturales y socio-económicas que nos ofrece el país destino, y los beneficios que otorga la comunidad del caribe a sus países miembros como el acceso preferencial de sus productos en el caso de Colombia al mercado del CARICOM

Las posibilidades de exportar plátano al mercado de Barbados son atractivas tanto para el inversionista como para el productor colombiano, siendo esta una gran oportunidad para la reactivación del agro y la generación de empleo.

Colombia como el segundo productor de plátano a nivel mundial esta en la capacidad de exportar este producto al país de barbados aprovechando las ventajas geográficas y comerciales que brinda este posible mercado.

Hay que resaltar que Colombia cuenta con un rendimiento en la producción del plátano de 7-8 toneladas por hectáreas cultivadas, que representa una producción interna de 2.682.322 toneladas del fruto lo que se convierte en una oportunidad de negocio.

La ciudad de Cartagena cuenta con una infraestructura de puertos lo que favorece el envío de los productos agrícolas por vía marítima, garantizando una reducción significativa en los costos de exportación y por ende un incremento en el margen de la utilidad del negocio.

La ruta escogida para la exportación de plátano desde Colombia al mercado de Barbados sería como puerto de origen la ciudad de Cartagena de indias

(Sociedad portuaria) y como puerto de destino Bridgetown por ser el puerto de mayor importancia de este país (Barbados).

Las razones por la cual se tomo la decisión de exportar el producto (plátano) desde este puerto (Cartagena) es por que en la ciudad antes mencionada se encuentra la oficina de agenciamiento de la naviera, la cual, es única a nivel local que maneja en sus recorridos por centro América y el caribe la ruta hacia la isla de Barbados lo cual incide directamente en la cadena de distribución física internacional, incidiendo en la toma de la decisión final de inversión lo cual conllevaría a una exportación exitosa.

Con respecto a la lista de bienes de Colombia a los cuales se les ofrecer tratamiento preferencial por parte de los Países Más Desarrollados de **CARICOM**, será acordada durante la evaluación que realice el Consejo Conjunto en el tercer año de vigencia de este Acuerdo. Con este fin, **CARICOM** considerará favorablemente las propuestas de Colombia, en forma tal que se haga efectiva la reciprocidad en este Acuerdo.

En el acuerdo sobre comercio y cooperación económica y técnica entre el gobierno de Colombia y el **CARICOM** artículo 6 del capítulo 1 “**CARICOM** se compromete a que los estados miembros de esta asociación no aplicaran alas importaciones de bienes procedentes de Colombia, sin previa consulta de las partes, ninguna barrera no arancelaria adicional a las actualmente vigentes, o las autorizadas en el tratado que establece la comunidad del caribe.

Para la exportación el plátano debe cumplir con los siguientes requisitos:

El plátano se exporta en cajas de cartón corrugado totalmente telescopiable de dos piezas, preferiblemente con base doble; La caja deberá soportar esfuerzos a la rotura de 19 kgs/ cm<sup>2</sup> (275 lbs/plg<sup>2</sup>). La caja usada para el banano es aceptable pero debe tener un divisor central vertical para mejorar la resistencia y protección

de la fruta. Si se usan grapas metálicas para conformar la caja debe tenerse especial cuidado para asegurar que las grapas han cerrado totalmente y así evitar daños a la fruta.

El medio que debe emplearse para el transporte de frutas y hortalizas estará determinado por la distancia, tiempo y costo del desplazamiento y las características, requerimientos y valor del producto.

El plátano puede ser exportado exitosamente vía marítima si se siguen todo los lineamientos en cuanto a cosecha, grado de madurez y manejo. Se requieren condiciones de almacenaje de entre 12 y 13.5 grados C. con humedad relativa de entre 85 y 95 por ciento. Se recomienda pre-enfriamiento en bodega refrigerada antes de cargar los contenedores; donde esto no sea posible, el ambiente de almacenaje debe tener suficiente capacidad de enfriamiento para eliminar el calor del campo y mantener la temperatura constante durante las 24 horas previas.

El transporte aéreo extraordinariamente rápido, es una ventaja para los productores que quieren vender sus frutas a los mercados más distantes, mercancías perecederas como pueden ser las frutas, las legumbres, los pescados y las flores etc. Este transporte les ofrece a estos productores la mejor opción, ya que lo realmente importante para ellos es que su producto llegue en las mejores condiciones al mercado y en el menor tiempo posible.

El transporte aéreo exige embalajes sencillos, y no hacen falta cojines sólidos que protejan las mercancías contra los efectos del mar, el agua salada, el mal tiempo, los movimientos bruscos y que soporten además las grandes estibas.

El proceso de exportación en Colombia exige cumplir con procedimiento establecidos en el régimen de exportación, así como obliga a incurrir en costos propios de la operación. El caso de la exportación de plátano se debe incurrir en costos de agente naviero o transportador, fletes, BAF, BL, DEX, THC. También

corresponde asumir costos de inspección en puertos, vaciado y llenado del contenedor, los tramites de documentación en la SIA, los costos de seguro de la mercancía exportada, fletes terrestres, descargue en puerto y llenado del contenedor, el pago por el uso de instalaciones portuarias, así como también el costo de almacenaje si excede los cinco primeros días.

## BIBLIOGRAFÍA

Arese, Héctor Félix. Comercio y marketing internacional.

Almadelco, manual de uso del contenedor.

Guzmán Suárez, Manuel. Minor en negocios internacionales modulo:

Costos y logística de distribución internacional.

Guía de comercio exterior, Exportadores año 2002 edición 33

Robledo, Juan Carlos. Minor en negocios internacionales modulo:

Marketing internacional.

SABORÍO A., DANIEL. MANEJO POS-COSECHA II

Paginas de Internet consultadas:

[www.infoagro.com](http://www.infoagro.com)

[www.frutasyhortalizas.com.co](http://www.frutasyhortalizas.com.co)

[www.carcecaribe.org.co](http://www.carcecaribe.org.co)

[www.aladi.org](http://www.aladi.org)

[www.cci.org.co](http://www.cci.org.co)

[www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)

[www.agocadenas.gov.co](http://www.agocadenas.gov.co)

[www.guiadelmundo.com](http://www.guiadelmundo.com)

[www.minagricultura.gov.co](http://www.minagricultura.gov.co)

[www.omc.org](http://www.omc.org)

[www.proexport.gov.co](http://www.proexport.gov.co)

[www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)

## **ANEXO A**

### **¿Que es un contenedor?**

El contenedor es un sistema estandarizado de transporte internacional. Esta diseñado en forma de caja hermética, especial para carga, construido en material resistente como el acero y la madera, entre otros.

El contenedor sirve para:

- Transportar carga de comercio exterior.
- Proteger la mercancía de los factores climáticos y de la inseguridad.
- Unificar temporalmente las dimensiones y los pesos de carga heterogénea

En el mundo de hoy, el contenedor se usa para transportar todo tipo de carga (materia prima, maquinaria, productos perecederos, graneles, etc.) por vía terrestre y/o marítima.

El comercio internacional ha generalizado cada día más el manejo de mercancía en contenedores. Los bultos, las cajas, los guacales y los productos a granel, entre otros, se empaacan en container.

Los pasos para cargar el contenedor son:

- Se llena el container.
- Se carga al camión.
- Se transporta en camión has el sitio destino de embarque del contenedor.
- Se almacena en bodega.
- Se carga al buque.
- Y continua el mismo ciclo

## **ANEXO B**

### **Pasos y Trámites Para Una Exportación**

1. Estudio de mercado y localización de la demanda en el país destino
2. Registro ante la cámara de comercio y obtención del Nit este tipo de registro debe hacerse ante la DIAN.
3. Inscripción en el registro nacional de exportadores R.N.E este paso es ante el ministerio de comercio exterior o mincomex.
4. El exportador remite al importador la factura de la exportación y el importador abre una carta de crédito.
5. El exportador recibe confirmación de apertura del banco comercial colombiano y se contrata el transporte.
6. El exportador tramita en caso de requerirse registro sanitario, una autorización expresa o de una inscripción ante la entidad correspondiente puede ser ante el invima, mincomex.
7. tramitación del certificado de origen de la carga cuando este se requiera.
8. El exportador adquiere y diligencia el documento de exportación en la administración de aduana.
9. Solicitud del visto bueno, expedidos por entidades de control a ciertas exportaciones(mincomex, mineralco, minambiente, invima, ICA)
10. El exportador presenta el DEX ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales, DIAN y adjunta documento de identidad, documento de transporte, factura comercial e inscripciones.
11. La DIAN efectúa la revisión documental y física de la mercancía y autoriza el despacho de la mercancía
12. La DIAN envía una copia del DEX al mincomex con el objetivo de registrar la exportación definitiva.
13. El exportador recibe el pago de la mercancía a través de su intermediario financiero (Bancos comerciales).

14. El exportador diligencia la declaración de cambio correspondiente y efectúa la venta de divisas a su intermediario cambiario. En caso de que la financiación se mayor a 12 meses de la fecha del DEX debe registrar la operación en el Banco de la Republica.
15. En la declaración de cambio el exportador le da poder al intermediario para solicitar el certificado de reembolso tributario CERT ante el mincomex.
16. El mincomex verifica la solicitud y de encontrarla correcta, liquida el CERT, produce una resolución para reconocer dicho incentivo y la remite al Banco de la Republica.
17. El banco de la Republica crea una subcuenta a favor de exportador a través del intermediario financiero por donde se registraron las divisas que género la exportación abonándole de esta forma el valor del CERT.

*Fuente. Almadelco, manual de uso del contenedor y guía de comercio exterior (exportadores año 2003*

## ANEXO C

Mapa de la isla de barbados



## ANEXO D

Mapa político de la isla de barbados

