

**ESTUDIO PREVIO PARA LA ELABORACIÓN DE UN PLAN EXPORTADOR DE
QUESO COSTEÑO**

DANIEL ANDRÉS HERRERA TABARES



**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ACADÉMICO ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SEDE ZARZAL VALLE
2016**

**ESTUDIO PREVIO PARA LA ELABORACIÓN DE UN PLAN EXPORTADOR DE
QUESO COSTEÑO**

DANIEL ANDRÉS HERRERA TABARES

**Director de trabajo de grado
OSCAR HUMBERTO GAVIRIA**



**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ACADÉMICO ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SEDE ZARZAL VALLE
2016**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma Presidente del Jurado

Firma Jurado

Firma Jurado

Zarzal, 26 de septiembre de 2016

AGRADECIMIENTOS

A mi padre.

Por el apoyo que me ha dado desde los primeros años de vida, sus consejos y su motivación.

A mi hermana.

Por tener fe en mí, por sus ánimos y por su cariño.

A mi novia.

Por ser quien ha estado ahí en los momentos difíciles de mi vida, por ser parte un apoyo inmejorable en la estructuración de este proyecto.

A mi madre.

Que aunque ya no está con nosotros es el motor de vida, es el amor que me impulsa a ser una persona mucho más valiosa para el mundo.

A mis compañeros, profesores y universidad.

Por ser parte de un proceso de conocimiento que hoy en día da su primer fruto.

¡Mil Gracias a todos!

TABLA DE CONTENIDO

	pág.
RESUMEN	12
ABSTRACT	12
INTRODUCCIÓN	13
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
1.1 FORMULACIÓN	15
1.2 SISTEMATIZACIÓN	15
2. OBJETIVOS	16
2.1 OBJETIVO GENERAL	16
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	16
3. JUSTIFICACIÓN	17
4. MARCO REFERENCIAL	19
4.1 MARCO CONCEPTUAL	19
4.2 MARCO TEÓRICO	22
4.3 MARCO LEGAL	26
5. DISEÑO METODOLÓGICO	32
5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	32
5.2 MÉTODO INVESTIGACIÓN	32
5.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCION DE LA INFORMACIÓN	32
5.3.1 Fuentes primarias	32
5.3.2 Fuentes secundarias	32
5.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	33
5.4.1 Recolección de información	33
5.4.2 Manejo de la información	33
6. MERCADOS POTENCIALES DE EXPORTACION	34
6.1 PRINCIPALES IMPORTADORES DE QUESO FRESCO (INCLUIDO EL LACTO SUERO) SIN FERMENTAR Y REQUESÓN	34

6.2 DATOS COMERCIALES DE LOS PAÍSES POTENCIALES	36
6.3 ANÁLISIS DE MERCADOS POTENCIALES	49
6.4 Descripción del mercado en estados unidos	52
6.4.1 Industria de queso en Estados Unidos	52
6.4.2 Identificación de nicho de mercado latino en Estados Unidos.	54
6.4.3 Oportunidad de los lácteos entre los hispanos de EEUU según su aculturación.	56
7. MEZCLA DE MERCADO (4P)	59
7.1 Producto	59
7.1.1 Preparación del queso costeño	60
7.1.2 Clasificación del queso costeño.	65
7.1.3 Forma y apariencia.	65
7.1.4 Etiquetado.	66
7.1.5 Empaque.	69
7.2 PRECIO	69
7.3 PROMOCIÓN	70
7.4 PLAZA	72
8. PROCESO GENERAL DE EXPORTACIÓN.	74
8.1 ENVIÓ COTIZACIÓN INTERNACIONAL	74
8.2 ESTABLECIMIENTO DE LA FORMA DE PAGO	75
8.3 RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN	75
8.4 RÉGIMEN DE LIBRE EXPORTACIÓN	75
8.5 RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN SUJETA A VISTOS BUENOS	75
8.6 RÉGIMEN DE PROHIBIDA EXPORTACIÓN	76
8.7 PREPARACIÓN DEL PRODUCTO EXPORTADOR	77
8.8 FACTURA COMERCIAL Y DEMÁS DOCUMENTOS	77
8.8.1 Facturas por talonario o papel.	77
8.8.2 Facturas por computador.	78
8.8.3 Facturas por fax.	78
8.9 Trámite ante la DIAN para realizar la exportación.	78

8.10 OBLIGACIÓN DE REINTEGRAR LOS PAGOS DE LAS EXPORTACIONES	79
8.10.1 Plazo de reintegro.	80
8.10.2 Declaración de cambio.	80
8.10.3 A través de cuentas de compensación.	80
8.11 PAGO DE EXPORTACIONES EN MONEDA LEGAL COLOMBIANA	81
8.11.1 Financiación para el pago de las exportaciones otorgadas por los exportadores a sus compradores del exterior.	82
8.11.2 Pago anticipados.	82
8.11.3 Prefinanciación de exportaciones (financiación pasiva).	82
8.11.4 Tratamiento cambiario de los reintegros en una financiación activa de exportaciones.	83
8.11.5 Reintegro de exportaciones con tarjeta de crédito.	83
8.11.6 Obligación de diligenciar la declaración de cambio N°. 2 por parte del exportador.	84
8.11.7 Corrección a la declaración de cambio.	84
8.11.8 Obligaciones de conservar y exhibir la declaración de cambio y sus documentos soportes.	84
8.11.9 Obligaciones cambiarias de los exportadores de bienes, sujetas a plazo legal.	85
8.12 Solicitud de devolución del IVA.	86
8.13 Solicitud de reconocimiento del certificado de reembolso tributario – CERT.	87
9. PERFIL LOGÍSTICO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS	88
9.1 ACCESO MARÍTIMO	88
9.2 ACCESO AÉREO	91
9.3 OTROS ASPECTOS IMPORTANTES PARA LA LOGÍSTICA	93
9.3.1 Descripción de Aduana y Protección Fronteriza.	93
9.3.2 Envío Comercial	93

9.3.3 Envío de Muestra.	93
9.3.4 Regulaciones de la Administración de Alimentos y Drogas Americana (FDA)	94
9.3.5 Manifiesto anticipado.	95
9.3.6 Exigencia cumplimiento de la norma internacional de protección fitosanitaria.	95
9.4 Algunas normas que facilitan el proceso de exportación	96
9.4.1 BASC (Business Alliance for Secure Commerce)	96
9.4.2 ISF 10+2 Requisito De Seguridad	96
10. COSTOS LOGÍSTICOS PARA UN TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN FAC.	97
CONCLUSIÓN	102
RECOMENDACIONES	104
BIBLIOGRAFÍA	105

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Importación queso en Estados Unidos de América.	34
Figura 2. Importación queso en República de Corea.	34
Figura 3. Importación queso en Países Bajos.	35
Figura 4. China.	35
Figura 5. Queso costeño.	59
Figura 6. Filtrado.	61
Figura 7. Descremado.	61
Figura 8. Desuerado de la cuajada.	62
Figura 9. Salado del queso.	63
Figura 10. Moldeado del queso.	63
Figura 11. Prensado del queso.	64
Figura 12. Empacado.	64
Figura 13. Conservación.	65
Figura 14. Panel principal de presentación	67
Figura 15. Panel informativo.	68
Figura 16. Identidad del proveedor.	68
Figura 17. Información adicional del producto.	69
Figura 18. INCOTERMS	73
Figura 19. Puertos marítimos Colombia - Estados Unidos.	88
Figura 20. Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a Estados Unidos.	91
Figura 21. Acceso Aéreo Colombia – Estados Unidos.	91
Figura 22. Conexión de aerolíneas prestadoras de servicio a Estados Unidos.	92
Figura 23. Página principal simulacro de costos ProColombia	98
Figura 24. Matriz de costos de la DFI.	99
Figura 25. Resultado de la simulación.	100
Figura 26. Resultado costos de país exportador.	101

LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Gráfico 1. Producción total de queso Estados Unidos.	52
Gráfico 2. Producción por tipo de queso.	53
Gráfico 3. Consumo de queso per cápita.	53
Gráfico 4. Población latina en Estados Unidos.	54
Gráfico 5. Pronóstico de consumo de Lácteos entre hispanos en EEUU.	57

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Matriz de preselección de mercados.	36
Tabla 2. Estados Unidos de América (EEUU).	36
Tabla 3. República de Corea (Corea del Sur).	39
Tabla 4. Reino de los países Bajos (Holanda).	42
Tabla 5. República Popular de China.	44
Tabla 6. Gastos de la población hispana en Estados Unidos.	55
Tabla 7. Rankin de población hispana según Área metropolitana.	55
Tabla 8. Volumen por consumo de lácteos por hispanos en EEUU.	56
Tabla 9. Pronóstico del crecimiento del consumo de productos lácteos según el nivel de aculturación.	57
Tabla 10. Porcentaje de hispanos que gustan del queso por tipo y nivel de aculturación.	58
Tabla 11. Transito Costa Oeste.	89
Tabla 12. Transito Costa Este.	90

RESUMEN

El estudio previo para la elaboración de un plan exportador de queso costeño describe las alternativas de incursionar a mercados internacionales por parte de los depósitos de queso costeño; con el fin de aprovechar las oportunidades que brinda el comercio exterior para dar a conocer un producto artesanal que por lo general se produce en fincas ganaderas tipo leche, y es utilizado principalmente para productos de panadería y repostería, que cuenta con una textura blanda, que se produce por la coagulación de leche y un alto componente de sal. De tal manera brindar un desarrollo económico y social a los depósitos, y al País en su totalidad. En este proyecto se tendrá en cuenta una investigación donde arroje los países potenciales de ingreso, las normas, reglamentaciones y tramites que se deben tener en cuenta para el proceso, incluyendo la forma de pago, el termino Incoterms por el cual se va a realizar la negociación, de igual manera los documentos de transporte, los costos de exportación y aranceles. Como resultado se impulsara el crecimiento de la región, dando a conocer una oportunidad de expansión de mercado, promoviendo el empleo y resurgir del sector.

El proceso se basa en documentación de PROCOLOMBIA, la cual es la máxima autoridad para el proceso de exportación en Colombia y quien actúa como facilitador, brindando apoyo para las grandes, medianas y/o pequeñas empresas que deciden exportar productos y servicios.

ABSTRACT

The preliminary study for the development of an export plan describes costeño cheese alternatives to venture into international markets by deposits of coastal cheese; in order to take advantage of the opportunities foreign trade to publicize a handmade product that usually occurs in cattle milk type farms, and is used mainly for bakery products and confectionery, with a soft texture, which it is produced by milk coagulation and high salt component. So providing an economic and social development to deposits, and the country as a whole. This project will consider an investigation where potential income countries, rules, regulations and procedures that must be taken into account in the process shed, including the payment, the term Incoterms by which they will perform negotiation, just as the transport documents, export costs and tariffs. As a result the growth of the region impelled, by providing a market expansion opportunity, promoting employment and revival of the sector.

The process is based on ProColombia documentation, which is the highest authority for the export process in Colombia and who acts as a facilitator, providing support for large, medium and / or small businesses that decide to export products and services.

INTRODUCCIÓN

Con un plan exportador las empresas pueden buscar alternativas en mercados externos, donde podría incursionar con sus productos o servicios, permitiendo de esta manera encontrar fuentes adicionales de ingresos, ampliar los mercados atendidos, sin estar dependiendo de un mercado local o aprovechando de forma eficiente la capacidad productiva de la empresa.

El abrir mercados en el extranjero, es una medida eficaz para lograr la expansión de su negocio a nivel global, ofrecer productos o servicios en una mayor dimensión respecto al mercado interno, y por supuesto incrementar su cartera de clientes y sus ingresos.

Desde luego que existen algunos bienes o servicios que para exportar, se requiere de mayor capital y capacidad para coordinar recursos humanos, sin embargo cabe señalar que independientemente del tamaño, existen empresas micro/artesanales, pequeñas, medianas y grandes que han decidido exportar sus productos o servicios y beneficiarse de ello; así de igual manera su empresa también tiene la posibilidad de hacerlo, siempre y cuando cumpla con los requerimientos necesarios¹

Por medio de este proyecto los depósitos de queso costeño tendrán una base con la cual podrán direccionar sus estrategias al desarrollo de un plan exportador, mediante la información previa al ingreso a mercados internacionales.

- Potencializar la visión de los depósitos de queso costeño hacia los mercados internacionales, contribuyendo estos con el desarrollo y crecimiento económico de los subsectores lácteos y ganaderos del País.
- Conocer la sistemática de un plan exportador para que los depósitos de queso costeño pueda ejecutarlo a corto o a largo plazo

¹http://www.trabajo.com.mx/la_exportacion_y_sus_beneficios.htm

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El poco aprovechamiento de los tratados internacionales, en los cuales se evidencia, la carencia de exportación de queso costeño y en general la baja exportación láctea a mercados mundiales por parte de las microempresas distribuidoras de lácteos ha conllevado a que el sector desaproveche oportunidades de desarrollo y crecimiento a causa del desconocimiento de los procesos de exportación, procesos aduaneros, y de los estándares que deben cumplir para que el producto salga al mercado global.

Del mismo modo la falta de integración del sector ganadero con el sector comercial de lácteos para desarrollar estrategias empresariales donde concienticen y promuevan proyectos de exportación, generando alternativas de inversión ha contribuido a que el sector lechero este más concentrado en evitar que se sobrepasen los cupos de importación de los países con los que se tienen tratados comerciales y menos en adoptar medidas para incrementar la exportación nacional.

Esto último queda en evidencia en un artículo publicado por el portal web Portalechero.com, titulado “Colombia: Gobierno es culpable de no proteger a ganaderos de las enlechadas” donde expone la preocupación del presidente ejecutivo de FEDEGAN (Federación colombiana de ganaderos) y de ANALAC (Asociación Nacional de Productores de Leche en Colombia) quienes han pedido a la DIAN que utilice las salvaguardias que son un mecanismo legal y acordado con los países con los que se tienen firmados tratados de libre comercio. Pues según estas entidades, Colombia estaría a punto de sufrir otra sobre oferta de lácteos a nivel nacional o lo que en el gremio se conoce como enlechada, la cual ya ha tenido lugar en otras años como en el 2012 cuando se importó leche en condiciones preferenciales desde argentina, o en el 2015 por cuenta de lácteos

provenientes del exterior generando efectos desfavorables en el mercado interno donde se ve afectado el precio pagado al productor lechero.²

Por otro lado el director ejecutivo de ASOLECHE. Manifestó que tan solo el 5% del mercado externo de la leche en Colombia está repartido en un 2% de exportación y un 3% de importación. Expreso de igual manera que la situación hace que el gremio lechero trabaje en todas las partes de la cadena para intente aumentar sus exportaciones.³

1.1 FORMULACIÓN

¿Cuál es la incidencia de analizar las oportunidades que tienen los productores de queso costeño para el proceso de exportación?

1.2 SISTEMATIZACIÓN

- ¿Cuáles serán los mercados potenciales de exportación de queso costeño?
- ¿Qué procesos deberá cumplir la empresa para colocar el producto en los mercados internacionales?
- ¿Cuáles son las normas y reglamentaciones que rigen el proceso exportador de queso costeño?

² Tomado de: <http://www.portalechero.com/innovaportal/v/9856/1/innova.front/colombia:-gobierno-es-culpable-de-no-proteger-a-ganaderos-de-las-enlechadas.html>. Consultado el 02 de abril de 2016.

³ Tomado de: <http://www.portalechero.com/innovaportal/v/10492/1/innova.front/exportacion-de-leche-colombiana-es-de-apanas-2.html>. Consultado el 02 de abril de 2016.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar la viabilidad para la elaboración de un plan exportador de queso costeño.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar mercados potenciales mediante una investigación de mercado Internacional, donde refleje información básica de las exigencias de entradas y características de cada uno de los países que muestren factibilidad de exportación.
- Describir el proceso general de exportación para los depósitos de queso costeño.
- Detallar el perfil logístico del proceso de exportación de queso que permita el tránsito hacia el país potencial de destino.
- Describir los costos para el proceso de exportación utilizando el simulador de costos de ProColombia.

3. JUSTIFICACIÓN

La investigación propuesta busca aprovechar la apertura económica a las cuales le apunta el gobierno nacional, ya que estas ofrecen nuevas oportunidades a las empresas de poner sus productos en el mercado internacional. Dentro de las oportunidades que se presenta gracias a los tratados y acuerdos internacionales firmados por el estado los lácteos presentan una gran oportunidad de exportación. Teniendo en cuenta que uno de los productos lácteos utilizados en el país en panadería y repostería es el queso costeño; se desea conocer la oportunidad de exportación que presenta este producto para los depósitos comerciales de queso costeño.

Los tratados comerciales de Colombia amplían las oportunidades de ingresar a mercados en el exterior, y para el caso de los productos lácteos una oportunidad comercial. Esto se vio reflejado en el Seminario de Oportunidades y Requisitos para Exportar Productos Lácteos a Estados Unidos realizado por PROCOLOMBIA en el 2014. Del cual se publicó un artículo en la página web de este mismo ente donde se resaltó lo siguiente: Kenneth Anderson, experto en asesoría y certificación en cumplimiento de normas sanitarias establecidas por la Food and Drug Administration (FDA), entidad en Estados Unidos que regula los alimentos, medicamentos, cosméticos y otros artículos que entran al país afirmó *“Las posibilidades para que este tipo de productos son excelentes. Nuestros productos lácteos son muy limitados para la demanda que hay”*.

Luis Sierra, gerente comercial de Helados San Valentín agregó, *“Las posibilidades son grandes, sobre todo en el sector de arequipes, postres lácteos y quesos”*.⁴

⁴ Tomado de: <http://www.procolombia.co/noticias/productos-lacteos-una-oportunidad-de-negocio-para-los-colombianos-en-estados-unidos> Consultado el 18 de febrero de 2016

La oportunidad de que las microempresas que participa de la industria de los lácteos pueda llegar con sus productos a otro tipo de mercados tiene un panorama positivo si se ve desde el punto de vista de los tratados comerciales que el país sostiene en la actualidad y es esto un soporte valido para desarrollar una investigación documental que le indique a los depósitos comerciales de queso costeño las oportunidades que tiene de entrar a mercados internacionales con un producto lácteo como el ya mencionado.

4. MARCO REFERENCIAL

La base de un trabajo de investigación son los soportes teóricos existentes sobre el tema a tratar, para lo cual se debe tener una base conceptual que permite identificar claramente los aspectos de esta, además de que se debe de tener claridad sobre los aspectos legales del tema a tratar.

4.1. MARCO CONCEPTUAL

Los conceptos parte fundamental en una elaboración documental o de investigación, por tanto en una propuesta de plan exportador se deberá dejar claro algunas definiciones claves para mejor la comprensión de este.

Arancel: Tarifa oficial determinante de los derechos que se han de pagar en varios servicios, como el de costas judiciales, aduanas, etc., o establecida para remunerar a ciertos profesionales.⁵

Comercio Exterior: es el intercambio de bienes y servicios entre uno o más países que buscan satisfacer sus necesidades de demanda interna con las importaciones, y de demanda externa con las exportaciones.⁶

Divisas: Se llama divisa, básicamente a la moneda utilizada por un paisaje no a su lugar de origen. En otras palabras, la divisa no es más que la moneda extranjera respecto a un país de referencia. Las distintas divisas fluctúan entre sí contantemente en el mercado mundial. Dependen de la ley de oferta y demanda, de las importaciones y exportaciones, inflación y deflación, etc.

⁵ Tomado de: <http://dle.rae.es/?id=3OqtNzq> consultado el 28 de febrero de 2016

⁶ Tomado de: <http://www.inversion-es.com/comercio-exterior.html> consultado el 28 de febrero de 2016

Distribución Física Internacional (DFI): La Distribución Física Internacionales el conjunto de operacionesnecesarias para desplazar la cargadesde un punto de origen a un punto de destino.⁷

Exportar: Vender géneros a otro país.⁸

Gravamen: Carga impuesta sobre un inmueble o sobre un caudal.⁹

Importar: Introducir en un país géneros, artículos o costumbres extranjeros.¹⁰

Mercado: Plaza o país de especial importancia o significación en un orden comercial cualquiera.¹¹

Incoterms: son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. También se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato. El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.

⁷ Tomado de: <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=9157E8CF-1B2C-4014-95C6-BD936988CCA0.PDF> consultado el 28 de febrero de 2016

⁸ Tomado de: <http://dle.rae.es/?id=HKkTPcg> consultado el 28 de febrero de 2016

⁹ Tomado de: <http://dle.rae.es/?id=JVRzGmq> consultado el 28 de febrero de 2016

¹⁰ Tomado de: <http://dle.rae.es/?id=L5Z4xUK> consultado el 28 de febrero de 2016

¹¹ Tomado de: <http://dle.rae.es/?id=OyRtG0> consultado el 28 de febrero de 2016

- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

A continuación se presenta un listado que contiene los tipos de INCOTERMS clasificados en sus grupos respectivos:

Grupo E

EXW: "Ex Works" ("En fabrica")

Grupo F

FCA: "Free Carrier" ("Franco transportista")

FAS: "Free AlongsideShip" ("Franco al costado del buque")

FOB: "Free OnBoard" ("Franco a bordo")

Grupo C

CFR: "Cost and Freight" ("Coste y flete")

CIF: "Cost, Insurance and Freight" ("Coste, seguro y flete")

CPT: "CarriagePaidTo..." ("Transporte pagado hasta...")

CIP: "Carriage and InsurancePaidto..." ("Transporte y seguro pagados hasta...")

Grupo D

DAF: "Delivered At Frontier" ("Entregado en frontera")

DES: "Delivered Ex Ship" ("Entregado sobre el buque")

DEQ: "Delivered Ex Quay" ("Entregado en muelle")

DDU: "DeliveredDutyUnpaid" ("Entregado sin pago de derechos")

DDP: "DeliveredDutyPaid" ("Entregado con pago de derechos")¹²

¹² Tomado de: <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm> consultado el 28 de Feb de 2016

Pallet o estiba: El "Pallet", "Paleta" o "Estiba" es una plataforma horizontal, de una estructura definida a las necesidades de mercado, de altura mínima compatible con los equipos de manejo de materiales (montacargas, estibadores), usada como base para el ensamblaje, el almacenamiento, el manejo y el transporte de mercancías y cargas y que permite manipular y almacenar en un solo movimiento varios objetos poco manejables, pesados o voluminosos.¹³

Plan Exportador: es un documento que menciona toda la estrategia comercial a desarrollar en un mercado específico, y el conjunto de todas las acciones a efectuar para vender los productos y servicios en el exterior.¹⁴

Sector: Conjunto de empresas o negocios que se engloban en un área diferenciada dentro de la actividad económica y productiva.¹⁵

TradeMap: proporciona en forma de tablas, gráficos y mapas - indicadores de desempeño exportador, de demanda internacional, de mercados alternativos y de mercados competitivos, así como un directorio de empresas importadoras y exportadoras.¹⁶

4.2. MARCO TEÓRICO

La base histórica es fundamental para ampliar los conocimientos y soportar el origen de la situación problema que se aborda en un documento de investigación; para este caso es necesario iniciar desde los orígenes del comercio exterior.

¹³ Tomado de: <http://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/log%C3%ADstica/paletizaci%C3%B3n> el 28 de Feb de 2016

¹⁴ Tomado de: <http://www.procolombia.co/node/1141> consultado el 28 de febrero de 2016

¹⁵ Tomado de: <http://dle.rae.es/?id=XPWJMeO> consultado el 28 de febrero de 2016

¹⁶ www.trademap.org/Index.aspx?lang=es consultado el 28 de febrero de 2016

El comercio exterior toma fuerza en el siglo XVI con la creación de los imperios coloniales europeos, basados en políticas mercantilistas los países se consideran ricos o pobres dependiendo de la cantidad de oro que posean. Es allí donde se originó el primer modelo comercial conocido como el mercantilismo. Este se desarrolla durante el siglo XVIII y se caracterizó por el concepto de economía nacional a través del incentivo a las exportaciones y la restricción a las importaciones con miras de mantener una balanza comercial estable y lograr el colonialismo de extensiones en altamar. Un rasgo fundamental de esta política fue el proteccionismo el cual era una forma de controlar de la economía estatal adoptando medidas y acuerdos que favorecían los intereses de determinados sectores productivos creando barreras para hacer más difíciles las importaciones.

Hacia el siglo XIX se rebajan las presiones proteccionistas en las naciones europeas conforme tomaba terreno la industrialización y surgían las nuevas economías en América. Esto hace que se replanteen los postulados sobre las barreras comerciales con el fin de hacerlas más conformes con los países en desarrollo y los cambios en las estructuras productivas y de poder. Esto da origen a nuevas teorías con argumentos económicos y menos comerciales, las cuales dieron origen al liberalismo, un modelo económico basado en que la libertad de los factores económicos traería mayores beneficios.

El liberalismo estaba fundamentado en teorías económicas lanzadas por Adam Smith a través de su obra “La Riqueza De Las Naciones”; la contribución de David Ricardo a la teoría de la ventaja competitiva y los aportes significativos de otros economistas clásicos a esta teoría.

Smith en su obra clásica “TheWealth of Nations” de 1776, propone que los países deben especializarse en ofertar recursos que se consideren una ventaja competitiva con relación a otro país, sostenía que una nación no debe producir un bien que le sale más favorable adquirir a otra; es decir considero la especialización como un factor estratégico. Pero observaba un país como un todo y no a nivel

regional dejando por fuera de que en una región un producto o un bien puede ser ventajoso para una o más naciones, además no se tiene en cuenta el hecho de que un país puede tener una producción competitiva, pero el costo de sacarla al mercado internacional puede ser alto comparado con otro país.

Esta teoría es tomada por David Ricardo en “Principles of Political Economy” de 1817, para denominar lo que el llamo la ventaja competitiva. Donde un país debe especializarse en aquellos bienes y servicios que pueda producir de manera más eficiente y adquirir, de otros países aquellos que produzca de manera menos eficiente, incluso cuando, en ocasiones, esto represente adquirir bienes extranjeros cuya producción final puede ser más eficiente. De esta manera, la teoría de Ricardo hace énfasis en la productividad de los países. Aunque la teoría luego fue replanteada por Eli Heckscher, en 1919, y Bertil Ohlin, en 1933, pues estos aseguraban que la ventaja de un país estaba ligada a los factores (tierra, capital, mano de obra) pues entre más abundante sea uno de estos, los factores relativos a estos van hacer menos costosos y deberían ser los ofertados al comercio exterior, y los de alto costo importados.

Los principios de la teoría liberal son la división del trabajo, la maximización de la utilidad y la disminución de costos, el mercado como un sistema natural y autorregulado y la concepción de que fuerzas externas como el estado producen distorsiones. Con esto se plantearon temas no considerados por el modelo mercantil con respecto al comercio internacional, se planteó el alto costo de la protección, la auto suficiencia, que elementos de juicio para regular la asignación internacional de recursos que definen que bienes exportar y cuales importar y las condiciones de estos intercambios.

Con esto para mitad del siglo XIX e inicios del XX las principales economías de Europa habían adoptado el sistema de libre comercio dependiendo de la orientación económica, política y social, lo cual definió que no era necesario dejar de lado las políticas proteccionistas para que el país pudiese tener una política de libre comercio.

Durante el siglo XX producto de las guerras mundiales y la gran depresión de los años 30, el comercio internacional retoma el proteccionismo inducido por el nacionalismo, así el sistema liberal-capitalista dominante durante el primer cuarto de siglo es remplazado por el proteccionismo económico con una fuerte influencia del estado y tendencias de carácter socialista. Una vez finalizada la segunda guerra mundial y con el objetivo de recuperar la economía mundial surgen los instrumentos de carácter multilateral la creación del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional y la GATT (acuerdo general sobre aranceles y comercio) este último con el fin de liberar y hacer crecer el comercio internacional rápidamente. Se realizaron siete rondas de negociación que arrojaron logros en cuanto a comercio exterior, entre las cuales se pueden resaltar las concepciones políticas y económicas en condiciones favorables para los países miembros, la influencia de los países considerados pobres en mayor proporción. Las reformas generales sobre sectores políticamente sensibles y una reducción gradual de los aranceles.

En la denominada ronda de Uruguay, se inicia una ampliación del concepto “Acceso al mercado” y de las negociaciones comerciales correspondientes lo que abarca más allá del concepto de barreras arancelarias y no arancelarias y tomando los ambientes de la política económica interna de los estados. De esta reunión salieron los acuerdos para establecer la OMC (Organización Mundial De Comercio).

Finalmente la OMC se crea el 30 de Abril de 1995 y se consolida como la base jurídica e institucional del comercio multilateral. De esta emergen las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos de cada país dictan, aplican las leyes y los reglamentos comerciales nacionales. Es también donde se desarrollan los debates colectivos sobre las relaciones comerciales entre los distintos países; la negociación y el enjuiciamiento.

El comercio internacional durante las últimas décadas ha sufrido grandes cambios estructurales producto de la revolución tecnológica, esto impulsado por el crecimiento de la prestación de servicios y el fortalecimiento de los vínculos entre este factor y el comercio, la tecnología y la inversión. Sumado a estos elementos está el creciente interés de los países en crecimiento por participar más en el comercio internacional y los acuerdos que suscriben las economías nacionales en mercados mayores con el fin de establecer grandes bloques económicos que permiten tener ventajas competitivas. Este proceso de integración está acompañado del surgimiento del liberalismo conocido actualmente como “Neoliberalismo” a través del cual se pretende fomentar acuerdos de libre transferencia de factores económicos entre países o regiones que permita disminuir las Llamadas grandes brechas entre países.

4.3. MARCO LEGAL

Al realizar un plan exportador, se debe tener en cuenta las normas y demás requerimientos que este exija para el normal desarrollo del proceso, siguiendo los lineamientos de cada una de las entidades que se ven relacionadas con el plan.

Dentro de las entidades que rigen la legalidad para realizar un plan exportador, se encuentran entes no solo nacionales ya que estos se rigen por acuerdos y estándares de entidades internacionales de las cuales Colombia es país miembro. Es desde este punto donde se debe mencionar a entidades como la *Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil (CNUDMI)*, esta entidad formula las normas, con el fin de regular las operaciones comerciales que se realizan dentro de los países; es el órgano jurídico que normaliza la existencia de organizaciones comerciales dentro de los estados miembros quienes ponen a consideración sus estrategias de control y formación mercantil.

“Desde su constitución, la CNUDMI ha llegado a ser reconocida como el órgano jurídico central del sistema de las Naciones Unidas en el ámbito del derecho mercantil internacional. Órgano jurídico de composición universal, dedicado a la reforma de la legislación mercantil a nivel mundial durante más de 40 años. La función de la CNUDMI consiste en modernizar y armonizar las reglas del comercio internacional. El comercio acelera el crecimiento, mejora el nivel de vida, crea nuevas oportunidades. Con el objetivo de incrementar estas oportunidades en todo el mundo, la CNUDMI formula normas modernas, equitativas y armonizadas para regular las operaciones comerciales.”¹⁷

Por otro lado, La Organización Mundial del Comercio (OMC), se encarga de las normas del comercio entre países, ayudando a las personas o entidades que quieran intercambiar internacionalmente a cumplir su objetivo.

“La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.”¹⁸

En la OMC, en cuanto a las negociaciones internacionales, tiene en cuenta todos los servicios, productos o cualquier forma de exportación legalizando por medio de normas y acuerdos para llegar a un buen convenio entre las partes.

¹⁷ Tomado de: <http://www.uncitral.org/uncitral/es/> consultado el 28 de febrero de 2016

¹⁸ Tomado de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/org6_map_s.htm consultado el 28 de febrero de 2016

*“Los Acuerdos de la OMC abarcan las mercancías, los servicios y la propiedad intelectual. En ellos se establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias. Esos Acuerdos no son estáticos; son de vez en cuando objeto de nuevas negociaciones, y pueden añadirse al conjunto nuevos acuerdos. Muchos de ellos se están negociando actualmente en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo, iniciado por los Ministros de Comercio de los Miembros de la OMC en Doha (Qatar) en noviembre de 2001”.*¹⁹

Otra organización que influye en las negociaciones internacionales es la *Cámara de Comercio Internacional (CCI)*, es una organización empresarial que defiende los intereses empresariales mundialmente; constituida en París en 1919. Esta asociación fomenta el intercambio comercial entre países Su preocupación es favorecer el comercio y las inversiones, facilitando instrumentos que aporten un beneficio común en las negociaciones entre países. Hoy en día agrupa a miembros de más de 130 países entre las que se encuentran asociaciones empresariales, cámaras de comercio y empresas.

“Dada su fuerza representativa, la ICC goza de la condición de entidad consultiva de primer orden ante las Naciones Unidas, sus agencias y organismos especializados, y mantiene una fluida y estrecha relación con otras organizaciones internacionales, la Organización Mundial del Comercio, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la OCDE, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, donde expone las visiones del mundo de la empresa y aboga a favor de sus intereses.

¹⁹ Tomado de: <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2007/05/18/organizacion-mundial-del-comercio-omc/> consultado el 28 de febrero de 2016

Asimismo, hace llegar a las autoridades de los Estados las declaraciones y tomas de posición que adopta sobre los problemas del comercio internacional y las inversiones, que son el resultado de los trabajos de sus diversas comisiones y grupos de trabajo, a través de sus Comités Nacionales. Cada vez que se reúne el G20, la ICC hace llegar, a través del primer ministro del gobierno convocante, la opinión de la comunidad internacional de empresas sobre las prioridades del momento. La ICC mantiene también fluidas relaciones con la Unión Europea y todas sus agencias.”²⁰

A nivel nacional la entidad encargada de la regulación del comercio internacional es el Ministerio De Comercio, Industria y Turismo De Colombia.

El ministerio actual se conformó conforme la ley 790 de Diciembre 19 del 2002 donde el artículo cuatro fusiona el ministerio de comercio exterior y el ministerio de desarrollo económico y da origen al ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

“El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo tiene como objetivo primordial dentro del marco de su competencia formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas generales en materia de desarrollo económico y social del país, relacionadas con la competitividad, integración y desarrollo de los sectores productivos de la industria, la micro, pequeña y mediana empresa, el comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, la promoción de la inversión extranjera, el comercio interno y el turismo; y ejecutar las políticas, planes generales, programas y proyectos de comercio exterior”.²¹

²⁰ Tomado de: <http://www.iccspain.org/icc/quienes-somos/> consultado el 28 de febrero de 2016

²¹ Tomado de: http://portal.dafp.gov.co/form/formularios.retrive_publicaciones?no=1276 consultado el 01 de marzo de 2016

El ministerio a través de la circular externa No. 077 de Sep del 2002 exige que el exportador se encuentre inscrito o que su producto se avalado por la entidad encargada de su control obteniendo el visto bueno para la exportación esta entidad está regida por la ley del merco de comercio exterior ley 7 de 1991.²²

Por otra parte la entidad adscrita al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, “Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales” (DIAN) es otra entidad que interviene en la intención de llegar a mercados internacionales como se establece en el artículo curato Decreto 1071 del 26 de Junio de 1999.

“OBJETIVO DE LA ENTIDAD. La Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, tiene como objeto coadyuvar a garantizar la seguridad fiscal del Estado colombiano y la protección del orden público económico nacional, mediante la administración y control al debido cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras y cambiarias y la facilitación de las operaciones de comercio exterior en condiciones de equidad, transparencia y legalidad”.²³

El Ministerio De Comercio, Industria y Turismo agrupa la normatividad en 14 ítems que se pueden encontrar en el “Manual de Normas Sobre Comercio Exterior En Colombia”

- I. Constitución política: La Constitución Política y el Comercio Exterior.
- II. Las leyes del marco de comercio exterior.

²² Tomado de: www.mincit.gov.co/descargar.php?idFile=729 consultado el 01 de marzo de 2016

²³ Tomado de: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/decreto_1071_1999.html consultado el 06 de marzo de 2016

- III. Acuerdos de integración económica y acuerdos de cooperación económica y comercial.
- IV. Exportación de bienes.
- V. Sociedades de comercialización internacional.
- VI. Sistemas especiales de importación exportación.
- VII. Certificados de reembolso tributario.
- VIII. Drawback.
- IX. Zonas francas.
- X. Zonas especiales económicas de exportación.
- XI. Inversión extranjera.
- XII. Dumping.
- XIII. Derechos compensatorios.
- XIV. Salvaguardias.
- XV. Importación de bienes.
- XVI. Requisitos y procedimientos para obtener registros o licencias de importación.
- XVII. Exportación de servicios.
- XVIII. Importación de servicios.
- XIX. Organización institucional del comercio.
- XX. Exterior en Colombia.²⁴

²⁴ Tomado de: <http://www.mincit.gov.co/descargar.php?id=48525> consultado el 06 de marzo de 2016

5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación que se abordará en el proyecto es, documental expositiva. Puesto que se basa en información relevante de diversas fuentes confiables sobre el tema de investigación.

5.2 MÉTODO INVESTIGACIÓN

El método utilizado para la realización de la propuesta es el método deductivo, ya que por medio de este, se podrá establecer parametros atraves de informacion general que se llevara a un plano particular. Es decir que se tomara informacion disponible acerca de los procesos de exportacion en colombia y la normatividad que rige estos, para aplicarla a el estudio propuesto.

5.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCION DE LA INFORMACIÓN

5.3.1 Fuentes primarias

- Consultas con productores y distribuidores de queso de la región.

5.3.2 Fuentes secundarias

- Fuentes digitales principalmente las paginas oficiales de ProColombia, TradeMap.
- Articulos informativos de revistas especializadas u oficiales de entidades legales y reconocidas en el tema de lacteos y bobinos.

5.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

5.4.1 Recolección de información

A través de páginas web de las cuales se elaboran fichas de información electrónica donde se lleva un registro del nombre del sitio, el título del artículo, la fecha de publicación y de consulta.

5.4.2 Manejo de la información

Se elabora un bosquejo con la información recolectada, respaldando el desarrollo de los objetivos planteados para este problema de investigación. El cual será revisado y confrontado con la información recolectada, para la elaboración del documento final que es entregado como fuente de información para los interesados en exportar lácteos.

6. MERCADOS POTENCIALES DE EXPORTACION

6.1 PRINCIPALES IMPORTADORES DE QUESO FRESCO (INCLUIDO EL LACTO SUERO) SIN FERMENTAR Y REQUESÓN

Utilizando TradeMap para identificar los países que muestran cifras favorables de Importación de quesos frescos, se obtiene información de los países con mayor potencial de compra en caso de una negociación internacional. Para este punto se toman como referencia los 4 principales importadores de queso de este tipo y se analiza el comportamiento y desempeño que han tenido en el periodo más reciente disponible en la página. Para este caso los países con mejor demanda internacional son:

Figura 1. Importación queso en Estados Unidos de América.

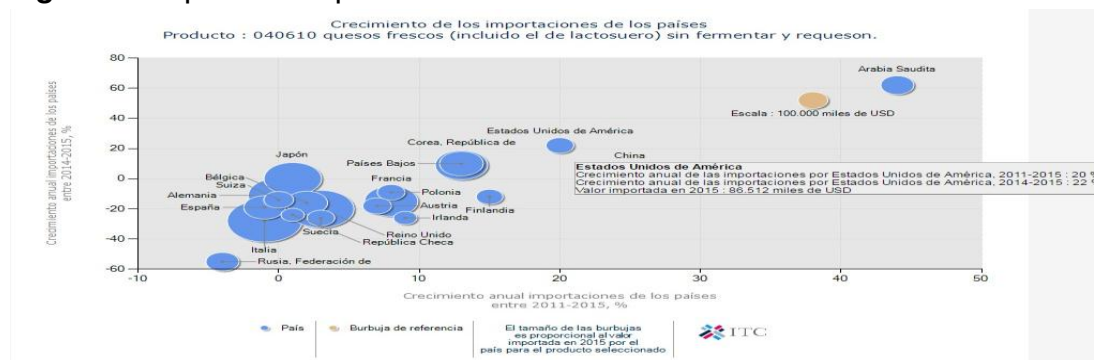


Figura 2. Importación queso en República de Corea.

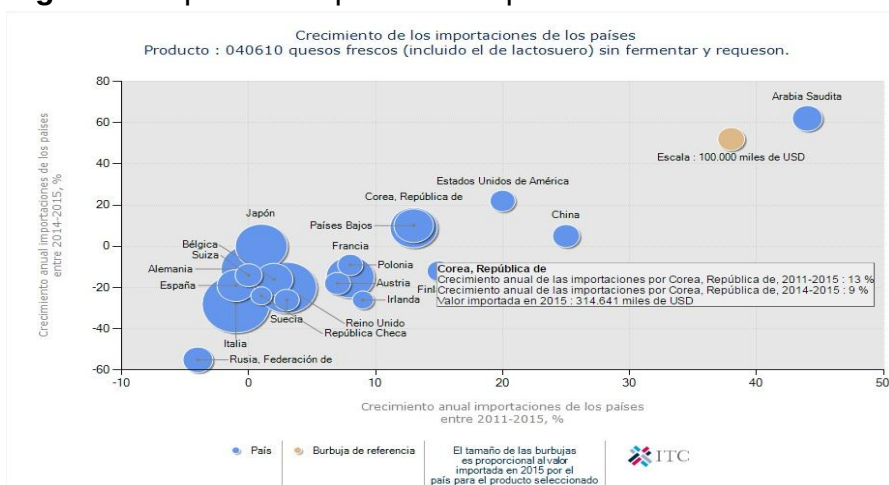


Figura 3. Importación queso en Países Bajos.

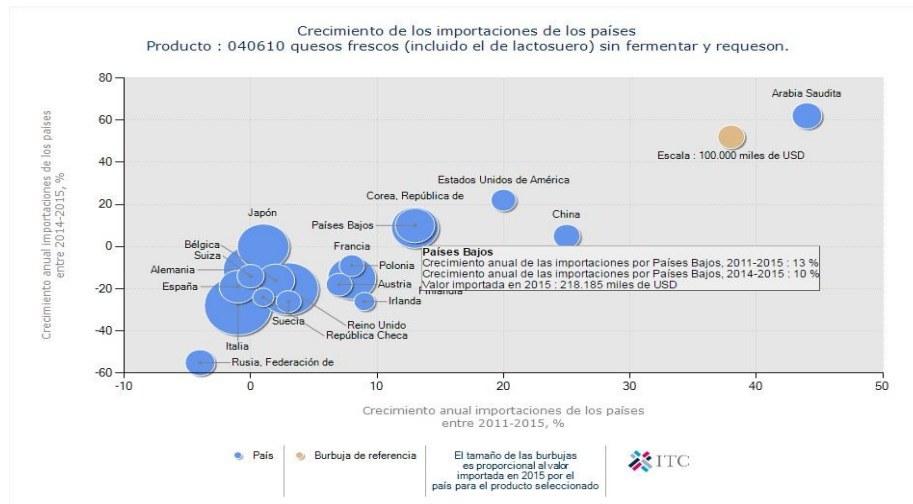
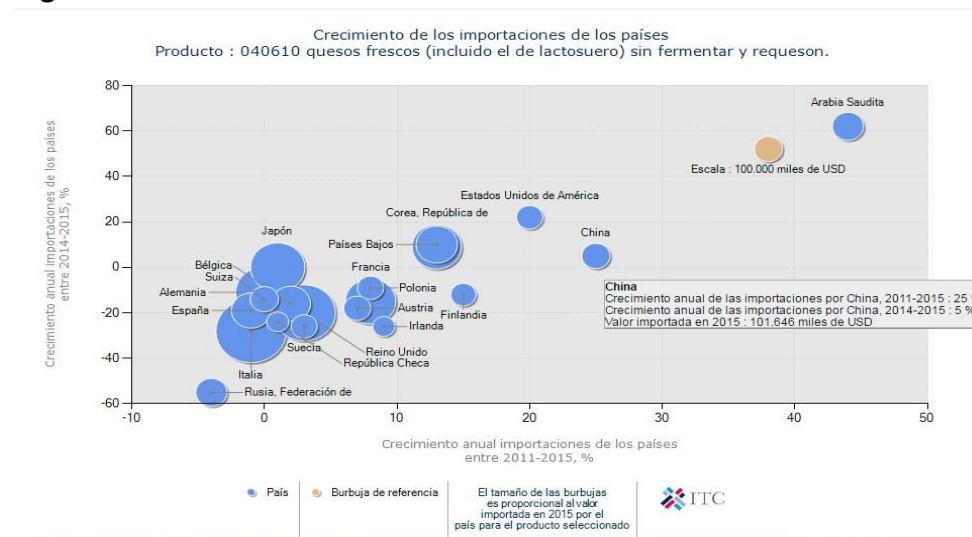


Figura 4. China.



Como se puede identificar en los gráficos estos países han tenido un incremento reflejado en sus importaciones de queso fresco. Estados Unidos creció un 20% en el periodo 2011- 2015 y del 22% en el periodo 2014-2015, República de Corea creció un 13% en el periodo 2011- 2015 y del 9% en el periodo 2014-2015, Países Bajos creció un 13% en el periodo 2011- 2015 y del 10% en el periodo 2014-2015, China creció un 25% en el periodo 2011- 2015 y del 5% en el periodo 2014-2015. Es decir estos países en un periodo comparativo a largo y corto plazo presentan un crecimiento positivo superior al de otros países consumidores de este tipo de producto como Alemania España, Japón, Bélgica y Reino Unido, quienes no necesariamente deben ser descartados como posibles clientes.

La siguiente matriz incluye los países con mayor potencial de exportación de queso fresco a 2015 (partida arancelaria 040610), sus importaciones en millones de dólares FOB, principales socios comerciales y aranceles.²⁵

Tabla 1. Matriz de preselección de mercados.

MATRIZ DE PRESELECCIÓN DE MERCADOS								
POSICIÓN ARANCELARIA	40610							
VARIABLES	P	EE.UU	P	PAISES BAJOS	P	REPÚBLICA DEL COREA	P	CHINA
IMPORTACIONES 2015 DEL PAÍS SELECCIONADO DEL MUNDO (US\$ FOB MILES)	10%	1.350.106	10%	988.244	10%	501.735	10%	347.963
PRINCIPAL PROVEEDOR	20%	ITALIA 23.5% FRANCIA 12.8% ESPAÑA 7.6%	20%	ALEMANIA 38.7% BELGICA 16.8% REINO UNIDO 7.7%	20%	EE.UU 50% NUEVA ZELANDIA 12.7% ALEMANIA 10.9%	20%	NUEVA ZELANDIA 46.5% AUSTRALIA 18.6% EE.UU 15.4%
ARANCEL GENERAL	10%	20.3%	10%	0%	10%	27%	10%	12%
ARANCEL PARA COLOMBIA		0%		0%		0%		0%
TOTAL	100%		100%		100%		100%	
PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DEL PRODUCTO		22%		10%		9%		5%

6.2 DATOS COMERCIALES DE LOS PAÍSES POTENCIALES

Tabla 2. Estados Unidos de América (EEUU).

	Capital: Washington D.C. Idioma: Inglés (oficial) 82,1%, Español 10,7%, otros 7,2% Población: 313.847.465 habitantes Superficie: 9.826.675 km ² Sistema político: República Federal Constitucional y Presidencialista. Religión: Católica y protestante Principales ciudades: Los Ángeles, Chicago, Nueva York, Houston, Filadelfia, Dallas, Miami, Washington, Atlanta y Detroit. Moneda: Dólar estadounidense (US\$)

²⁵ Tomado de: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx Consultado Feb 20 de 2016

	Principales puertos y terminales: Los Ángeles (CA), Long Beach (CA), New York (NY), Houston (TX), Seattle (WA), Charleston (SC), Puerto Oakland (CA), Baltimore (MD), Tacoma (WA), Norfolk (VA).
Principales productos de importación: Vehículos y sus partes, productos agrícolas, suministros industriales, bienes de capital (ordenadores, equipos de telecomunicaciones, maquinaria eléctrica), bienes de consumo como ropa, medicinas, Muebles y juguetes. Balanza comercial: En 2011 la balanza comercial estadounidense fue deficitaria en US\$784.439 millones, con un incremento de US\$93.823 millones frente al déficit de 2010. Durante el período comprendido entre el 2009 y el 2010, las exportaciones aumentaron en un 20,9%, mientras que las importaciones aumentaron en 22,7%, razón por la cual la balanza comercial Registró dicha tendencia, al pasar de -US\$546.634 millones en el 2009 a -US\$690.616 millones en 2010. Durante el 2011 se mantuvo la tendencia de la balanza comercial a ser deficitaria sin embargo, el incremento en las exportaciones de 2010 a 2011 (15,9%), fue más dinámico que el de las importaciones en este mismo año (15,1%). Condiciones de acceso: En Estados Unidos, cada producto tiene diferentes requerimientos que pueden ser regulados por diferentes agencias federales. Por lo que no solo es necesario saber cuáles son los requerimientos generales que deben cumplirse, sino también conocer con qué agencia del gobierno es necesario trabajar para exportar sus productos exitosamente a este país. Requerimientos de exportación para alimentos, bebidas, medicamentos y cosméticos: las especificaciones para el ingreso de estos productos al mercado de Estados Unidos se encuentran contenidas en la Federal Food and Drug Administration FDA. Los productos alimenticios requieren contar con certificados sanitarios específico para cada producto. Los controles al ingreso de este tipo de productos son ejercidos por el Servicio de Inspección y Sanidad Animal (Animal and Plant Health Service-APHIS), el Servicio de Inspección y Seguridad Alimenticia (Food Safety and Inspection Service-FSIS), el Centro para Seguridad Alimenticia y Nutrición Aplicada (Center for Food Safety and Applied Nutrition-Food and Drug Administration-FDA) y División de Ejecución de la Administración de Drogas y Alimentos (Division of Enforcement, Import Branch-FDA), Oficina de Programas de Pesticidas (Office of Pesticide Programs). Estos productos requieren contar con certificados sanitarios.	

Requisitos de entrada: Documentos Requeridos; toda importación a Estados Unidos requiere presentar los siguientes documentos:

- Manifiesto de entrada o solicitud y permiso especial para la entrega inmediata u otro formulario exigido por el director del distrito.
- Prueba del derecho de entrada.
- Factura comercial o factura pro-forma, cuando la primera no puede ser presentada.
- Lista de empaque (si aplica).
- Otros documentos necesarios para determinar la admisibilidad de la mercancía.

La mercancía debe ser liberada de la aduana contra documento de entrada. Para esto hay que presentar un resumen de entrada para consumo y, además, se deben depositar los aranceles calculados en el puerto de entrada dentro de los diez días laborales, contados a partir de la fecha en que la mercancía entre y sea liberada. La factura comercial debe ser en inglés o con su debida traducción y debe llevar la siguiente información:

- Puerto de entrada al cual se destina la mercadería
- Fecha, lugar y nombres del comprador y del vendedor, si la mercancía es para la venta consignación o resulta de un contrato de venta.
- Descripción detallada de la mercancía, incluyendo nombre, calidad, marcas, etc.
- Cantidad en peso y medidas.
- Precio de compra de cada artículo en la moneda de venta, en caso de venta, o el valor de cada artículo en la moneda que normalmente se emplea en las operaciones de envíos en consignación.
- Clase de moneda.
- Cargos y costos adicionales a los de la mercancía como flete, seguros, comisiones, etc.
- Reintegros, rebajas y subvenciones que se reciban al exportarse la mercadería.
- País de origen.

Los certificados sanitarios y fitosanitarios son exigidos particularmente en la importación de ciertos productos agrícolas, plantas y relacionados y animales vivos. Normalmente, estos certificados son emitidos por las autoridades correspondientes del país exportador, los cuales acompañarán a los permisos de importación. Este documento debe ser presentado a la FDA y esta entidad a su propia discreción decidirá realizar inspecciones sanitarias.

En caso que la FDA decida no realizar esta inspección, en base al historial de inspecciones de la empresa implicada o de la naturaleza del producto, se expedirá un documento que libera la mercancía para su comercialización en ese país ("May Proceed Notice"). Este es el caso más común, ya que sólo un 2% de los productos alimentarios importados a Estados Unidos son inspeccionados por la FDA.

La autoridad legal bajo la cual la FDA tiene la potestad de inspeccionar y regular los alimentos importados, se observa en la sección 801 de la Federal Food, Drug and Cosmetic Act (FFDCA). Las responsabilidades de este organismo en esta materia se detallan en la subparte E del capítulo 21 del Código de Regulaciones Federales (21CFR1 Subpart E). El principio seguido por la FDA a la hora de autorizar la importación de alimentos es que éstos deben ser sustancialmente idénticos a los producidos domésticamente en Estados Unidos en lo que se refiere a sus garantías sanitarias.

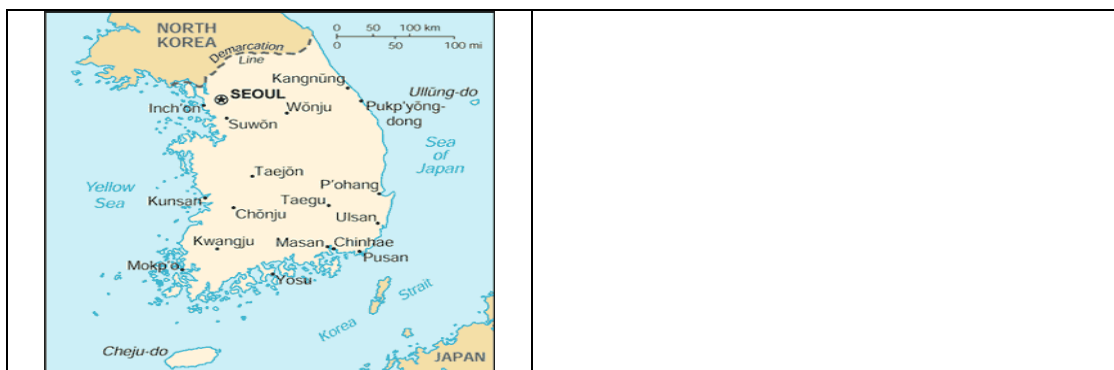
Normas, regulaciones y estándares: Normas de etiquetado, cualquier producto destinado a la comercialización dentro del territorio estadounidense, debe llevarlas en inglés. Así mismo, el Código Federal de Regulaciones de Estados Unidos requiere que se señale claramente en el envase el lugar en el que se fabricó o manufacturó el producto. Esta declaración del origen del producto se puede localizar en cualquier lado del envase, excepto en su base.

Específicamente para los productos alimenticios, el Código General de Estados Unidos requiere que todo producto alimenticio contenga un nombre común o usual que lo describa en el lado o cara principal del envase, debe tener una declaración de contenido neto, lista de ingredientes, llegado el caso debe contener un panel de información nutricional, nombre y dirección del responsable, el idioma debe ser el inglés y debe contener información para cualquier reclamo sobre el producto.²⁶

Tabla 3. República de Corea (Corea del Sur).

	Capital: Seúl Forma de gobierno: República Lengua oficial: Coreano Población: 49,115,196 (Julio 2015 est.) Crecimiento poblacional: 0.14% (2015 est.) Superficie: 100,210 km² Moneda oficial: Won coreano (₩) PIB: USD 1.393 billones (2015 est.) PIB per cápita: USD 36,700 (2015 est.) Tasa de cambio: 1,193.03 por USD (2016 est.)
---	--

²⁶ Tomado de: http://www.procolombia.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf consultado el 02 Abr de 2016



Principales Productos Importados.

Los cinco productos que tuvieron mayor participación en el total de las importaciones fueron: Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos con una participación del (12.6%); Procesadores y controladores, incluso combinados con memorias (4.3%); Gas natural licuado (4.3%); Aceites livianos ligeros y preparaciones (2.7%); y, Hulla bituminosa, incluso pulverizadas, sin aglomerar (2.0%).

Nuevos requisitos para importar en corea del sur vigentes desde febrero del 2016: A continuación se detallan los nuevos requisitos que el exportador debe seguir desde Febrero del 2016 para introducir sus productos al mercado coreano según la última reforma de Ley coreana denominada: "SPECIAL ACT ON IMPORTED FOOD SAFETY MANAGEMENT".

Las nuevas medidas se encuentran bajo el control del Ministerio de Inocuidad de Alimentos y Medicamentos (MFDS por sus siglas en inglés) del cual dependen QIA (Animal and Plant Quarantine Agency) y NAQS (National Agricultural Product Quality Management Service). Adicionalmente, algunas certificaciones y controles también son jurisdicción de MAFRA (Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs) y MOF (Ministry of Oceans and Fisheries) que tiene a su cargo NFQS (National Fishery Products Quality Management Service)

Requisitos Generales:

A continuación se detallan los documentos y/o requisitos necesarios que el importador (agente aduanero afianzado) debe presentar en la aduana de Corea al momento de realizar una importación:

- RUC (Registro único del contribuyente del exportador (opcional) e importador)
- Factura Comercial
- Registro Sanitario
- Certificado de Origen
- Certificado de embarque B/L
- Descripción del proceso de manufactura y ficha técnica del producto (para la primera importación)
- Empaque con etiqueta que cumpla los estándares coreanos

- Registro previo online (directo o a través del importador) del exportador (al menos una semana antes del envío de carga) en el Ministerio de Inocuidad de Alimentos y Medicamentos (nuevo requisito aplicable desde Febrero de 2016 y mandatorio desde Agosto de 2016)

Requisitos específicos por sector o tipo de producto:

Productos agroindustriales- ganaderos tales como, carnes, embutidos o lácteos requieren:

- Solicitud de Gobierno a Gobierno (nuevo requisito desde Febrero de 2016) para obtener el análisis sanitario de importación para todos los productos.
- Una vez obtenido el certificado sanitario, aplican los requisitos generales descritos anteriormente.

Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías

Envíos Comerciales

- 6 Facturas comerciales
- 7 Factura consular cuando es requerida por el oficial de aduana
- 8 Licencia de importación
- 9 Certificado de origen
- 10 Carta de garantía del banco.

Envíos de Muestras

- 2 Facturas pro forma.

Normatividad fitosanitaria:

Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria Corea aplica la norma NIMF-15 desde el 1 de junio de 2005. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizarla marca.²⁷

²⁷ Tomado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/PROEC_GC2016_COREA-DEL-SUR.pdf el 02 de abril 2016

CONTENIDO DE LA ETIQUETA:

- 제품명: Nombre del producto
- 식품유형: Tipo de producto
- 수입원: Compañía que importa
- 내용량: Cantidad
- 원재료 및 함량: Ingredientes y sus cantidades
- 제조원: Compañía que produce
- 원산지: Origen
- 제조일자: Fecha de elaboración
- 유통기한: Fecha de caducidad
- 반품 및 교환 장소: Dirección de Intercambio o reembolso 구입처 또는 수입원
- 보관방법: Como almacenar el producto
- 포장재질: material de embalaje 외포장(exterior)/ 내포장(interior)
- *부정, 불량식품 신고는 국번없이 1399* Información de contacto para cambios o quejas.
- 영양성분: tabla nutricional

Tabla 4. Reino de los países Bajos (Holanda).**Capital:** Ámsterdam**Forma de Gobierno:** Monarquía constitucional**Lenguaje oficial:** Holandés**Población:** 16,947,904 (Julio 2015 est.) Crecimiento poblacional 0.41% (2015 est.)**Superficie:** 41,543 km²**Moneda Oficial:** Euro (€)**PIB:** USD 880.7 Miles de millones (2014 est.)**PIB:** per cápita USD 48,000 (2014 est.)

Principales Productos Importados: Tratamiento de las importaciones (despacho de aduanas, documentación necesaria) Países Bajos así como el resto de la Unión Europea, aplica el arancel aduanero común e integrado, la correspondiente nomenclatura (TARIC), y los acuerdos de comercio preferencial. La aduana de Países bajos también aplica tratos preferenciales a los productos de acuerdo al uso que se les destina, las preferencias se concreta normalmente en la exención del pago de aranceles. Los principales regímenes aduaneros son:

- Depósito aduanero, mercancías que se considera que no han sido importadas mientras permanecen en el depósito.

- Perfeccionamiento activo; mercancías que son importadas para ser procesadas o modificadas y posteriormente reexportadas.
- Importación temporal: mercancías, que son importadas por un corto período de tiempo y posteriormente reexportadas.
- Suspensión arancelaria: medida que permite la exención del pago de aranceles de inputs importados cuando no existe producción comunitaria.
- Exención arancelaria: aplicable a materiales educativos y científicos o a objetos personales y domésticos relacionados con una mudanza.

Documentación de Importación:

El documento común para efectuar la declaración de importación en los países miembros de la UE, es el Documento Único Administrativo (DUA), establecido en el Código Aduanero Comunitario. La declaración debe presentarse en la lengua oficial de Países Bajos o en inglés ante las autoridades aduaneras del Estado. Este documento se lo debe presentar a través de un sistema automático conectado a la aduana o en las oficinas aduaneras designadas. Los datos que se declaran en el DUA son los siguientes:

- Identificación de los participantes en la operación (importador, exportador, representante, etc.)
- Destino aduanero (despacho a libre práctica, despacho a consumo, importación temporal, tránsito, etc.)
- Datos de identificación de las mercancías (código TARIC peso, unidades), localización y embalaje.
- Datos de los medios de transporte.
- País de origen y país de exportación.
- Información comercial y financiera (Incoterms2, valor facturado, moneda de facturación, tipo de cambio, seguro, etc.)
- Lista de documentos asociados al DUA (licencias de importación, certificados de inspección, documento de origen, documento de transporte, factura comercial, etc.)
- Declaración y modo de pago de los impuestos a la importación (derechos arancelarios, IVA, impuestos especiales, etc.)

Para el trámite de importación se necesitan 3 ejemplares del DUA, uno para el país donde se formalizan los trámites de entrada, el segundo para el país de destino para efectos estadísticos y el tercero se entrega al destinatario con la firma de la autoridad aduanera. Según el carácter de las mercancías importadas, es necesario presentar junto con el DUA los siguientes documentos:

- Prueba de origen, normalmente utilizada para aplicar preferencias arancelarias
- Certificado de la naturaleza específica del producto
- Factura comercial
- Declaración del valor en aduana

- Certificados de inspección (sanitaria, veterinaria y fitosanitaria)
- Documento de vigilancia de la Comunidad Europea
- Certificado CITES4
- Documentos que justifiquen la solicitud de inclusión en un contingente arancelario
- Documentos requeridos a efectos de los impuestos especiales
- Documentos que justifiquen una solicitud de exención del IVA
- Documentos sobre impuestos especiales: son impuestos al consumo de ciertos productos que se identifican como de "lujo" como por ejemplo la cerveza, licores, vinos y refrescos, azúcar y productos que contengan azúcar, productos de tabaco, bebidas alcohólicas y productos derivados del petróleo.

Registro EORI. Todos los operadores económicos basados dentro de la Unión Europea deben registrarse y obtener un número de registro EORI (Economic Operators Registration and Identification Number). Este número permite a los operadores económicos ser identificados con el mismo código en todos los estados miembros de la Unión Europea, lo cual ayuda al manejo eficientemente de los procesos de importación o diligencias en aduana. Este número de identificación será utilizado en los momentos de intercambiar información con la aduana. Cabe recalcar que tanto personas naturales como jurídicas deben obtener el EORI.²⁸

Tabla 5. República Popular de China.

²⁸ Tomado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/12/PROEC_GC2015_PA%C3%8DSES-BAJOS.pdf el 02 abril del 2016



Capital: Pekín
Forma de Gobierno: Estado socialista
Lenguaje oficial: Chino mandarín
Población: 1 339 724 852 hab. (2010)
Superficie: 9 596 961 km²
Moneda Oficial: Renminbi
PIB: \$ 17,63 billones USD
PIB: per cápita USD \$ 9828

Importaciones:

Durante el período 2005-2007 las importaciones chinas aumentaron constantemente, presentando un incremento promedio anual de 20,53%, al pasar de US\$ 660.112 millones en 2005 a US\$ 956.261 millones en 2007, para este último año el aumento frente al año 2006 fue de 22,19%.

Principales socios de Importación:

Japón y Corea del Sur son los principales proveedores de las importaciones Chinas en 2006, con participaciones del 14,01% y 10,85% respectivamente con relación al total importado; seguidos por Taiwán con 10,56%; China con 8,97% y Estados Unidos con el 7,27%. Los 10 primeros socios de importación de la China representan el 66,90% del total; aunque es notable la participación de los otros países del mundo en conjunto, los cuales proveen el 33,1% de las importaciones, su participación individual es poco relevante. La participación de Colombia es casi nula, alcanzando tan solo el 0,11% en el total de los países proveedores.

Estructura Arancelaria: El grado de apertura comercial va en continuo aumento, llegando en 2007 al 63,3%. Los compromisos adquiridos en el marco de la entrada de China a la OMC incluían una rebaja progresiva de aranceles, que se inició en diciembre de 2001. Así, el arancel actual es resultado de las sucesivas rebajas decretadas desde el acceso a la OMC, llegando a un arancel del 9,8%, frente al nivel anterior del 15,3%.

Asimismo, la entrada en la OMC está suponiendo la apertura de un gran número de sectores claves de la economía china (banca, distribución y telecomunicaciones entre los más relevantes).

La nueva Ley de Comercio, en vigor desde el 1 de julio de 2004, abrió la

posibilidad de operar en el comercio exterior a las personas naturales, y no solo a las empresas. Eliminó la necesidad de autorización a los operadores, aunque se mantiene el requisito del registro. El Estado puede restringir el comercio de importación o exportación por razones de seguridad nacional, escasez, interés público o moral, problemas sanitarios, así como imponer cuotas o contingentes arancelarios. Se contempla por primera vez la protección a los derechos de propiedad intelectual.

Al mismo tiempo, en virtud de la nueva Ley de Comercio Exterior, las empresas extranjeras gozan de mayor libertad a la hora de importar, exportar y principalmente, distribuir y comercializar sus productos dentro de China (tanto en grandes superficies como en pequeños centros de ventas).

Medidas sanitarias y fitosanitarias:

China también ha puesto al día su legislación y procedimientos de aplicación en otros ámbitos, por ejemplo las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC), así como medidas especiales tales como medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia. En la actualidad hay un gran número de leyes, reglamentos y normas que rigen las medidas en estas esferas y su aplicación. El régimen MSF es complejo, y comprende un gran número de leyes que rigen las MSF, y los procedimientos de examen y aprobación en frontera no son claros. En materia de OTC, China cuenta con cuatro tipos diferentes de normas: nacionales, locales, sectoriales y de empresa. China también se ha comprometido a adoptar normas internacionales donde corresponda; no obstante, el porcentaje de normas nacionales equivalentes a normas internacionales se ha mantenido inalterado desde 2000, en torno a un 32 por ciento.

La legislación vigente de China sobre el régimen MSF comprende la Ley sobre la cuarentena de entrada y salida de fauna y flora, la ley sobre la higiene alimentaria, la Ley sobre la prevención de enfermedades animales, la Ley sobre inspección de mercancías de importación y de exportación, la Ley sobre salud en frontera y cuarentena, así como los correspondientes reglamentos y normas de aplicación. El Ministerio de Comercio es el organismo encargado de enviar a la OMC las notificaciones sobre medidas MSF, y la Administración Estatal General de Supervisión de la Calidad, Inspección y Cuarentena (AQSIQ) es el servicio de información con arreglo a lo previsto en el párrafo 3 del Anexo B del Acuerdo MSF.

El sistema de cuarentena de China se ha mantenido prácticamente sin cambios durante el período de examen. La AQSIQ, a través de sus 35 oficinas locales de inspección y cuarentena, ha estado encargada de la inspección de entrada y salida y de la cuarentena.

La AQSIQ elabora un Catálogo de entradas y salidas de productos básicos sujetos a inspección y cuarentena, y lo revisa en función de las "necesidades reales". También han de someterse a inspección de entrada y salida y cuarentena algunos productos que no figuran en el catálogo, pero

que tienen problemas imprevistos, o porque así se especifica en los contratos de importación o exportación. En particular, los Métodos de administración para el control aleatorio de las importaciones y exportaciones de productos básicos exigen este control por motivos de seguridad, sanitarios y de protección ambiental, o respecto de los productos sobre los que hay reclamaciones frecuentes de los consumidores. No se aplican restricciones geográficas en cuanto a la procedencia de estas importaciones siempre que cumplan las prescripciones sanitarias y de seguridad previstas por la ley.

Para las importaciones sujetas a cuarentena, los importadores han de presentar las solicitudes, junto con los documentos pertinentes, a las autoridades de la oficina local de inspección y cuarentena. Respecto de los animales, vegetales y sus productos también se exige el certificado sanitario expedido por el organismo competente en el país de origen. La AQSIQ ha de expedir el "permiso de cuarentena" o el aviso de denegación en un plazo de 20 días hábiles contados a partir de la recepción de la solicitud una vez que ésta es aceptada por la oficina local de inspección y cuarentena (salvo para los productos que precisen de más tiempo para efectuar pruebas de laboratorio o análisis de riesgos). En la práctica, la mayoría de los productos necesitan plazos más largos para la evaluación de la inspección, las pruebas y la cuarentena. Si el procedimiento dura más de 20 días hábiles, las autoridades han de informar por escrito al solicitante de la "duración detallada del permiso". El permiso, una vez expedido, tiene una validez de seis meses con independencia del año civil. Además, el solicitante tiene que volver a tramitar el permiso si la cantidad expedida excede en un 5 por ciento de la cantidad indicada en el permiso, si se ha modificado la especie indicada en el permiso o si hay modificaciones respecto del país o región exportadores, el puerto de entrada, el puerto designado o las rutas de transporte. Los permisos no se pueden transferir ni vender.

Determinadas importaciones y exportaciones pueden estar exentas de determinados requisitos de cuarentena según lo previsto en las Medidas de exención de la inspección de productos básicos importados y exportados. Si lo aprueba la AQSIQ, los productos básicos enumerados en el Catálogo de entradas y salidas de productos básicos sujetos a inspección y cuarentena pueden estar exentos de determinados requisitos de cuarentena. Pueden presentar las solicitudes los importadores, los exportadores o los fabricantes. Los productos han de satisfacer determinados requisitos; por ejemplo, tener su propia marca comercial y gozar de una posición destacada en la industria de su país o región de origen como producto de calidad y grado superior; ha de tener "buena reputación" en el mercado internacional, sin defectos de calidad ni reclamaciones; y el coeficiente de aprobación de la inspección ha de ser del 100 por ciento en los tres años consecutivos anteriores. No pueden gozar de la exención los alimentos, animales y vegetales y sus productos; las mercancías peligrosas y su embalaje; los

productos cuya calidad es muy variable; ni los productos a granel (como los minerales).

La AQSIQ se encarga de las importaciones y exportaciones relacionadas con cuestiones MSF. Desde el anterior examen, la AQSIQ ha firmado memorandos de entendimiento sobre cooperación en MSF con organismos de las Comunidades Europeas, los Estados Unidos y Filipinas. China es miembro de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE); en 1983 pasó a ser miembro de la Comisión del Codex Alimentarius y, en 2005, se adhirió a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

En virtud del Reglamento de aplicación sobre la seguridad de la importación de organismos agrícolas modificados genéticamente, promulgado por el Ministerio de Agricultura, las importaciones de estos OMG y sus productos se dividen en tres categorías: para investigación y pruebas; para la producción; y para la elaboración de materias primas. Para todas estas categorías, los importadores han de solicitar la aprobación del Ministerio de Agricultura, que está encargado de evaluar y expedir el documento de aprobación. El Ministerio debe decidir su aprobación en un plazo de 270 días contados a partir de la fecha de admisión de la solicitud, y ha de notificar al solicitante su decisión. Además, la AQSIQ, junto con sus oficinas locales de inspección y cuarentena, es responsable de la gestión de las importaciones y exportaciones de OMG, y de las pruebas y verificación de la conformidad con los certificados de seguridad de los OMG expedidos por el Ministerio.

Etiquetado:

Bajo la ley China de seguridad y de estándares de calidad de productos, ciertas mercancías importadas deben ser inspeccionadas y certificadas para dar cumplimiento a los estándares de comercio estipulados. Una vez el certificado de calidad de un producto es emitido, pueden llevar el sello de calidad.

Todos los productos vendidos en China deben ser marcados en lenguaje chino, con la información relevante. La administración Nacional de Salud y Cuarentena requiere que los productos alimenticios importados, pero no los domésticos, como dulces, vino, productos enlatados y queso, les sea fijado un sticker evidenciando la seguridad del producto. Las importaciones son cargadas con cinco a siete centavos de dólar por sticker, los cuales deben ser fijados por la Administración Estatal.

La Administración de Normalización de China está encargada del etiquetado de los alimentos. La etiqueta de los alimentos ha de incluir también los ingredientes en orden descendente de peso o volumen, el peso neto y el contenido sólido, la fecha de fabricación y la fecha de consumo preferente o la fecha de expiración. Hasta abril de 2006, los importadores de alimentos tenían que presentar los certificados para la venta expedidos por las autoridades del país o región de fabricación al solicitar las etiquetas en idioma chino para los alimentos importados. En la actualidad, el examen del

etiquetado de los alimentos importados y exportados se efectúa junto con los procedimientos de cuarentena, y ya no se exigen los certificados para la venta ni la aprobación previa de la AQSIQ.

En general, y salvo en unos cuantos sectores, los requisitos de etiquetado de China están basados en el producto (más que en el sector). Entre las excepciones se incluye algún requisito en sectores específicos para alimentos, productos farmacéuticos, cosméticos y organismos modificados genéticamente. La AQSIQ publicó en junio de 2007 su proyecto de Disposiciones sobre el contenido del etiquetado de los alimentos, y está recabando dictamen público. Los requisitos de etiquetado de los productos farmacéuticos se especifican en las Normas sobre la administración de las instrucciones y el etiquetado de productos farmacéuticos, promulgadas por la Administración Estatal de Productos Alimenticios y Farmacéuticos (SFDA) y que entraron en vigor el 1º de junio de 2006. Los requisitos de etiquetado de los medicamentos chinos se estipulan en tres documentos separados emitidos por la SFDA. El Ministerio de Salud está recabando dictamen acerca de las Normas sobre la administración del etiquetado de los cosméticos, redactadas en octubre de 2006, en virtud de las cuales el etiquetado de los cosméticos vendidos en China debe figurar en chino. Este requisito no se aplica a los cosméticos fabricados en China destinados sólo a la exportación.

Además, sobre la base del Reglamento sobre la administración de seguridad de los organismos agrícolas modificados genéticamente (Consejo de Estado, 23 de mayo de 2001), el Ministerio de Agricultura promulgó las Normas sobre la administración del etiquetado de los organismos agrícolas modificados genéticamente (revisadas el 1º de julio de 2004). Con arreglo a estas normas, debe especificarse claramente "OMG" en el etiquetado de los organismos modificados genéticamente y de los productos elaborados utilizando OMG. El etiquetado debe estar en chino. Sin el etiquetado adecuado, no pueden importarse ni venderse en China organismos modificados genéticamente ni sus productos. Corresponden al Ministerio de Agricultura las cuestiones de etiquetado de los OMG y de sus productos, y la AQSIQ se encarga de la inspección en frontera del etiquetado de los OMG importados.²⁹

²⁹ Tomado de <http://antiguo.proexport.com.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo4073DocumentNo7376.PDF> el 3 de abril del 2016

6.3 ANÁLISIS DE MERCADOS POTENCIALES

Con la información anterior es posible identificar el país más factible de exportación con el fin de que la empresa exportadora, en este caso los depósitos de queso costeño puedan enfocar eficientemente los esfuerzos a un mercado potencial.

Es así que al comparar los cuatro países es de notar en la matriz de preselección de mercado que en la parte arancelaria los mercados de estas naciones presentan un arancel cero a la hora de importar un producto desde el territorio Colombiano gracias a los acuerdos comerciales establecidos por el gobierno nacional. Lo que genera una oportunidad económica viable.

Por otro lado los requisitos de entrada para cada uno de los candidatos suelen ser muy similares en cuanto a sus trámites, el desequilibrio preferencial al momento de seleccionar un mercado está en los trámites fitosanitarios, como se observa en la información obtenida de cada nacionalidad. Uno de los países que maneja un estándar demarcado es Países Bajos, al ser miembro de la Unión Europea (EU) se adapta a los requerimientos establecido por los países miembros estos requisitos se conocen como el PAC Políticas Agrícolas Comunes, estas políticas se encargan de resguardar no solo la salud pública sino que como se hace evidente en la guía comercial de este país la UE es el segundo exportador mundial de productos agrícolas por lo que las normas de seguridad son cada vez más estrictas. Para ingresar a este mercado los requisitos relevantes son: tener un sistema de trazabilidad debidamente establecido y aunque solo son sugeridas como las normas que mejor se ajustan a la normatividad Europea las ISO 9000 y 1400 son factores de competitividad cada vez más considerados vía calidad certificada. Por otro lado el compromiso ambiental es muy relevante. Además el Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP) se aplica para la industria de alimentos. Además existe una directiva sobre envases, embalajes y residuos orgánicos y el etiquetado ecológico, la responsabilidad social son otros factores a tener en cuenta si se quiere ingresar a este mercado.

Por su parte en EEUU la seguridad alimentaria está regulada por la FDA. Y esta puede tomar la decisión o no de realizar inspecciones sanitarias, claro está que el producto agrícola, animales vivos, plantas y relacionados deberán presentar certificados sanitarios específicos para cada producto a los organismos encargados de ejercer el control de entrada al país; estos documentos por lo general son expedidos en el país de exportación.

República de Corea por su parte adiciona al ya mencionado seguimiento de producción y documentación normal en los procesos de importación, la necesidad de obtener la norma internacional NIMF-15 la cual puede ser otorgada por el ICA. Pero además deberá cumplirse con una autorización fitosanitaria que el gobierno Exportador deberá solicitar a Corea.

Por su parte los requisitos fitosanitarios de China son demasiado complejos como se hace evidente en la extracción realizada de las guías de exportación. Las medidas sanitarias MSF y los obstáculos técnicos OCT están respaldados por un gran número de leyes, reglamentos y normas. Además los procedimientos de examen y aprobación en frontera no son claros lo que lo hace.

En cuanto a las etiquetas, el común denominador es que deben estar en el idioma nativo, deben contener la información nutricional, fechas de caducidad, empresa exportadora e importadora, país de origen. Para Estados Unidos la etiqueta deberá llevar una marca o nombre del producto con su fabricante, en cuanto a Corea y China la etiqueta deberá estar aprobada por las autoridades y en algunos casos para ciertos productos no deberá contener marca o nombre en la etiqueta.

Como se ha dicho anteriormente estos son los cuatro países con los que la industria distribuidora de queso fresco tendrá mayor posibilidad de negociación a la hora salir a mercados internacionales, en los cuales habrá que tener en cuenta

múltiples factores y requisitos de entrada exigidos por cada país. Estos requisitos se pueden obtener de las guías comerciales ofrecidas en la página web de ProColombia y de las páginas oficiales de los órganos de control establecidos por cada país. Se hace esta aclaración debido a que no necesariamente estas naciones serán las únicas interesadas en este tipo de productos y puede surgir la necesidad de indagar otros mercados.

Pero para iniciar un plan exportador es necesario conocer los requisitos de entrada y las oportunidades que tienen el producto o servicio de ingresar a un determinado mercado en el exterior.

Tomando como base lo anterior es oportuno decir que el país que se presenta factible para incursionar en el mercado exterior es Estados Unidos, debido que es un país con relaciones comerciales establecidas con Colombia cuentan con un respaldo ya conocido de negociaciones, la documentación sobre el mercado de esta nación es asequible y está mucho más documentada que la de otros países por parte de ProColombia. Esto también está respaldado por los acuerdos comerciales que Colombia ha suscrito con este territorio. Además la parte de requisitos de entrada esta mejor asesorada y es de fácil acceso incluso los requisitos de la FDA se pueden encontrar en la página de este organismo en español, los certificados sanitarios y fitosanitarios son expedidos en Colombia por el ICA.

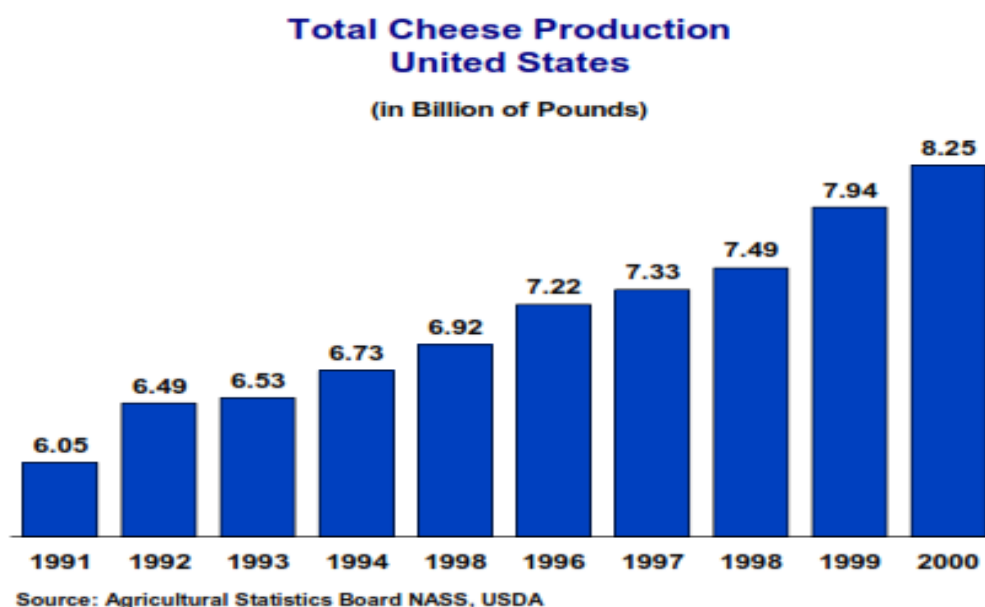
Ahora bien al comparar el crecimiento en las importaciones de este producto a los diferentes territorios con los valores FOB encontrados, Estados Unidos de América presenta un crecimiento en importaciones a mediano y corto plazo, el valor de importación (1'501.106 US\$ FOB miles) está por encima de Países Bajos, Corea y China. Lo que rectifica que el país viable de importación es este.

6.4 Descripción del mercado en estados unidos

6.4.1 Industria de queso en Estados Unidos

La industria del queso ha tenido un crecimiento en los últimos años, alcanzando en el año 2000 una producción de 8.225 millones de libras lo que significó un incremento 4.6% con relación a la producción de 1999, datos tomados del resumen de la USDA del año 2000.³⁰

Gráfico 1. Producción total de queso Estados Unidos.



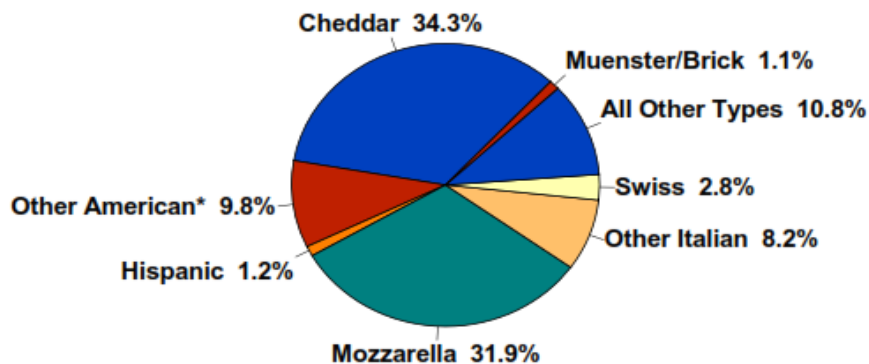
El siguiente grafico muestra la producción por tipo de queso

Gráfico 2. Producción por tipo de queso.

³⁰ Tomado de: <http://www.carbap.org/lecheria/ESTUDIO%20DE%20MERCADO%20EEUU1.pdf> el 5 de mayo del 2016

2000 U.S. Cheese Production

Percent by Type



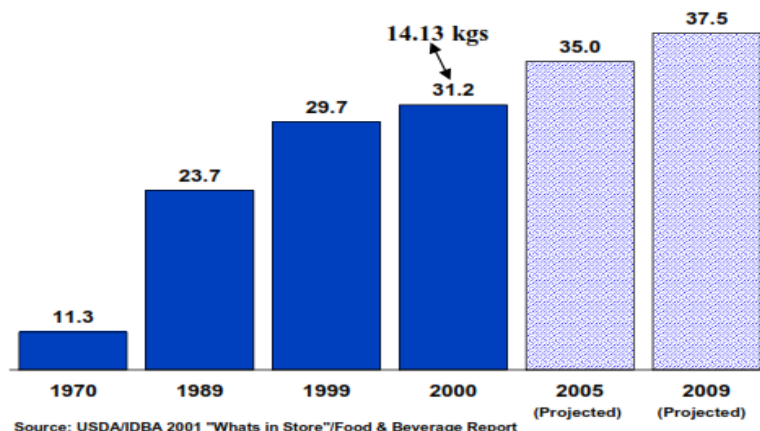
* Includes Colby, Monterey, and Jack Cheese

Source: USDA Dairy Products 2000 Summary

El Consumo per cápita de queso según Área de Apoyo a los Exportadores – Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de Argentina se ha incrementado en parte debido al deseo del consumidor de nuevas variedades de queso en formas y envases más convenientes.

Gráfico 3. Consumo de queso per cápita.

U.S. Cheese Consumption Per Capita Consumption In Pounds

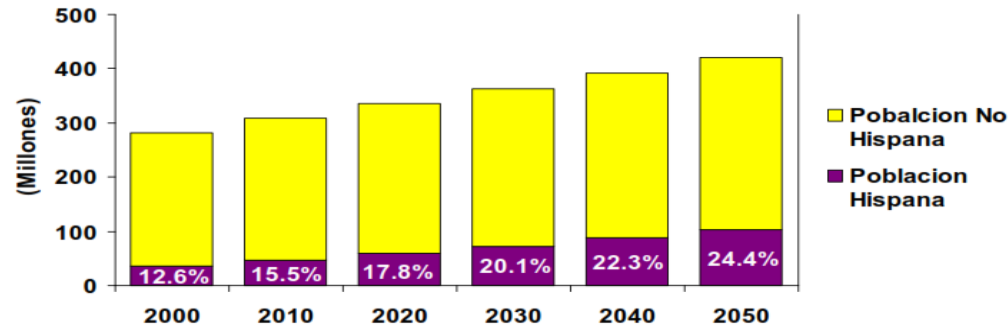


Source: USDA/IDBA 2001 "Whats in Store"/Food & Beverage Report

6.4.2 Identificación de nicho de mercado latino en Estados Unidos.

La población hispana en el año 2014 representaba el 15% de la población total de estados unidos, sin incluir los inmigrantes ilegales; represento el 49% del crecimiento de la población total de EEUU en la primera década del siglo XXI, de estos el 25% están representados por niños y jóvenes Hispano, que inician. La población que está cerca de los 50 millones se espera que se triplique en un total de 102 millones en el 2050.³¹

Gráfico 4. Población latina en Estados Unidos.



Los hogares más numerosos son los de habla hispana con un promedio de 3,5 personas por hogar frente a un 2.84 de los que no lo son. Estos gastan el 16.5% de sus ingresos en alimentos mientras que los no hispanos el 13.7% y se calcula que los hispanoamericanos consumen 19% más que los no hispanos en lácteos. Tabla de gastos promedio.

Tabla 6. Gastos de la población hispana en Estados Unidos.

³¹ Tomado de: http://www.procolombia.co/sites/default/files/06_07_proexp_demografics_del_consumidor_hispano_en_us.pdf el 5 de mayo del 2016

Hispanos No Hispanos

	Promedio de Gasto x Unidad	Porcentaje del Total	Promedio de Gasto x Unidad	Porcentaje del Total
Total Gasto Anual	34,742	100.0	41,295	100.0
Mercado	3,643	10.5	3,047	7.4
Restaurante	2,023	5.8	2,302	5.6
Bebidas Alcohol	301	0.9	383	0.9
Vivienda	11,841	34.1	13,431	32.5
Ropa	2,097	6.0	1,716	4.2
Transporte	6,769	19.5	7,861	19.0
Cuidado de Salud	1,366	3.9	2,452	5.9
Entretenimiento	1,409	4.1	2,148	5.2
Cuidado Personal	492	1.4	529	1.3
Lectura	60	0.2	147	0.4
Educación	488	1.4	779	1.9
Cigarillos	186	0.5	334	0.8
Misceláneos	628	1.8	809	2.0
Contribuciones Efectivo	612	1.8	1,346	3.3
Seguro y Pensión	2,827	8.1	4,009	9.7

Según el Censo de estados unidos la población latina es de 39.194.837 habitantes siendo los mexicanos, y los puertorriqueños los que ocupan los dos primeros puestos del Rankin los colombianos ocupan el 7° puesto con 693.609 equivalente al 1.8%.

Los estados donde hay mayor concentración son cinco donde los más poblados son: California, Texas y Florida.

Y las áreas metropolitanas más pobladas son 10 donde las primeras son: ciudades Los Ángeles-Long Beach y New York.

Tabla 7. Rankin de población hispana según Área metropolitana

Origen	Población	%
Total Hispanos o Latinos	39,194,837	100%
Mexicanos	25,287,619	64.5%
Puertorriqueños	3,717,941	9.5%
Otros Hispanos	1,894,132	4.8%
Cubanos	1,363,769	3.5%
Salvadoreños	1,140,899	2.9%
Dominicanos	1,043,955	2.7%
Colombianos	693,607	1.8%
Guatemaltecos	624,221	1.6%
Espaníoles	589,127	1.5%
Ecuatorianos	446,320	1.1%
Peruanos	381,012	1.0%
Hondureños	360,738	0.9%
Hispánicos	358,913	0.9%
Nicaragüenses	288,196	0.7%
Argentinos	197,407	0.5%
Venezolanos	132,305	0.3%
Chilenos	110,087	0.3%
Panameños	105,125	0.3%
otros Centroamericanos	104,291	0.3%
Costa Rica	80,247	0.2%
Bolivianos	72,923	0.2%
Otros Sudamericanos	72,623	0.2%
Americanos Españoles	61,760	0.2%
Uruguayos	60,661	0.2%
Paraguayos	6,959	0.0%

Región	Población	%
A nivel Nacional		
Total U.S.	39,194,837	100.0%
California	11,980,884	30.6%
Texas	7,614,414	19.4%
Florida	3,108,578	7.9%
New York	3,034,125	7.7%
Illinois	1,694,185	4.3%
5 Estados Principales	27,432,186	70.0%
Por área Metropolitanas		
Los Angeles-Long Beach, CA	4,532,927	11.6%
New York, NY	2,449,696	6.3%
Chicago, IL	1,579,205	4.0%
Riverside-San Bernardino, CA	1,466,723	3.7%
Houston, TX	1,445,772	3.7%
Miami, FL	1,398,974	3.6%
Dallas, TX	976,207	2.5%
Orange County, CA	940,381	2.4%
San Antonio, TX	884,008	2.3%
San Diego, CA	821,952	2.1%
10 áreas metropolitanas principales	16,495,845	42.1%

6.4.3 Oportunidad de los lácteos entre los hispanos de EEUU según su aculturación.

La aculturación en estés caso se toma desde el punto de vista de mercado, es decir, los Inmigrantes nacidos en el extranjero están menos adaptados a la cultura local, donde la mayor característica de los nacidos fueras es que son familias numerosas con ingresos bajos, sin decir que el nivel de culturización en estos no pueda estar en un grado intermedio si se compara con el nivel cultural de un nacido en EEUU.

Esto entonces se ve reflejado en el consumo de lácteos debido a que según el grado de culturización el nivel de percepción, preferencia y patrones de consumo de lácteos se ve afectado.

Al observar la tabla siguiente para los quesos que es el producto de interés se ve que los nacidos en el extranjero tienen un de 50% de consumo de queso hispano frente al 17% de queso Cheddar de origen Inglés, cifras mayoritarias si se compara con las de los nacidos en EEUU y los emigrantes no Hispanos.

Tabla 8. Volumen por consumo de lácteos por hispanos en EEUU

Comparaciones del Consumo de Lácteos					
	Penetración de Queso Cheddar	Penetración de Leche Entera	Galones de Leche por Compra	Penetracion de Yogur Liquido	Penetracion de Queso Hispano
Nacidos en el Extranjero	17%	60%	2.3	52%	50%
Nacidos en EE.UU	63%	46%	1.3	27%	13%
No-Hispanos	67%	44%	1.2	25%	2%

El volumen por consumo de leche, queso y yogur entre los hispanos en el 2010 era aproximadamente 25.8 billones de libras un 16% y se espera que para el año 2030 se incremente en un 22% y de 27% para el año 2050.

Gráfico 5. Pronóstico de consumo de Lácteos entre hispanos en EEUU.

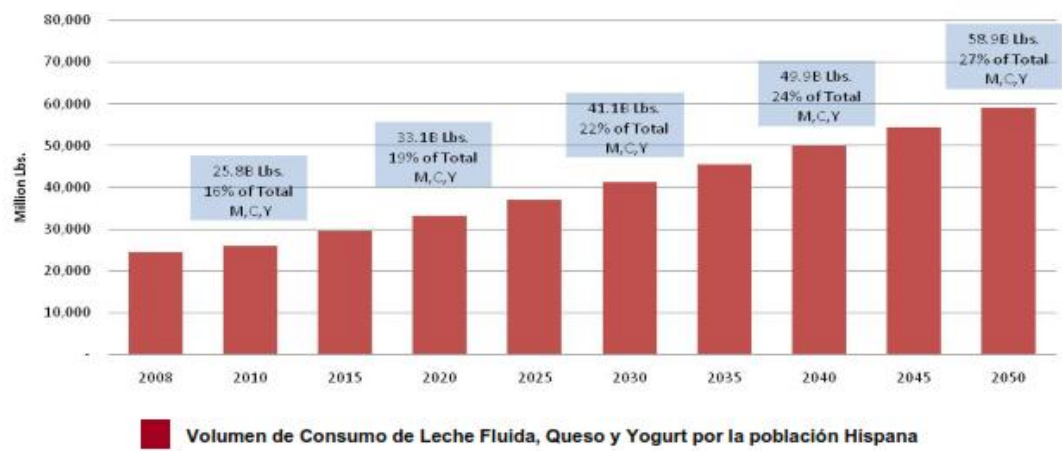


Tabla 9. Pronóstico del crecimiento del consumo de productos lácteos según el nivel de aculturación

Consumo de leche fluida, queso y yogur					
		Total Hispano	Menos Aculturación	Aculturación	Más Aculturación
Galones de Leche	2008	886,471,291	414,288,314	219,891,279	252,291,698
	2030	1,492,508,988	697,517,267	370,220,349	424,771,372
Libras de Queso	2008	1,709,744,719	748,006,875	412,983,594	548,754,250
	2030	2,878,614,781	1,259,383,125	695,320,573	923,911,083
Pintas de Yogur	2008	521,618,370	236,112,300	131,173,500	154,332,570
	2030	878,223,710	397,530,900	220,850,500	259,842,310

Según la tabla anterior es evidente que el pronóstico de consumo de queso entre los hispanos residentes en EEUU se incrementa ya sea en los residentes con menos aculturación o con más aculturación.

El consumo de queso hispano es aproximadamente la cantidad de queso per cápita que consumiría la población total de Estados Unidos, diferenciando que la población general consume queso en alimentos como hamburguesas y pizza.

La preferencia de los no nacidos en EEUU por quesos latinoamericanos se sostiene preferiblemente por los quesos frescos y blancos, pero sin decir que no se acepten o adopten preferencias locales.

Tabla 10. Porcentaje de hispanos que gustan del queso por tipo y nivel de aculturación.

% De hispanos que GUSTAN del queso por tipos nivel de aculturación				
	Total	- Acult.	+ Acult.	Nacidos en EE.UU
Mozzarella	73%	69%	75%	78%
Queso Fresco	69%	77%	76%	55%
Queso Blanco	65%	73%	65%	56%
American	61%	54%	61%	68%
Cheddar	49%	35%	50%	64%
Monterey Jack	46%	36%	50%	54%

En la tabla anterior se evidencia que el queso fresco en la población con menos a culturada representa 77%, en la población con mas a aculturación es del 76% y en el queso blanco frente a estos mismos tipos representa el 73% y el 65% respectivamente valores que son superiores a los otros tipos de quesos y frente a los preferidos por la población nacida en EEUU, lo que representa claramente una oportunidad de mercado para el queso costeño en el mercado latino de este país.

Aunque las preferencias de queso varían según el país de origen los quesos frescos o de freír; es decir quesos campesinos, quesos de hoja queso blanco entre otros, son los preferidos por los latinoamericanos los cubanos y dominicanos lo que permitiría acotar se quiere aún más el nicho de mercado.

“Los hispanos son más propensos a comprar queso de bloque y no en envase unitario que los no-hispanos, especialmente hispanos con menos aculturación.

Los datos de compra en el mercado de Los Ángeles muestran que el 84 por ciento de los hispanos de habla española compran queso de bloque.

La mayoría de los hispanos nacidos en Estados Unidos dicen que prefieren comprar queso en envase unitario.”

7. MEZCLA DE MERCADO (4P)

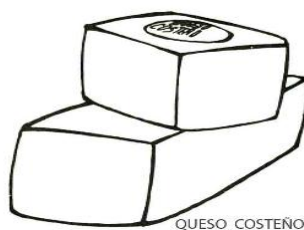
7.1 Producto

El queso costeño es un producto lácteo típico de la Costa Caribe de Colombia. Se caracteriza por ser fresco, blanco, siempre salado y blando, aunque hay variedades más duras porque contienen más sal. Se obtiene de cortar la grasa de la leche fresca con cuajo de vaca o cortadera, se deja que se endurezca, se le saca el suero, se echa sal y se cocina. En la elaboración se usa un recipiente de madera llamado sereta y una prensa.

El queso costeño es un producto lácteo netamente agrícola. Son hombres del campo quienes con sus manos elaboran este delicioso y apetitoso alimento presente en los más variados, sencillos y sofisticados platos de la gastronomía de la Región.

Este producto, es uno de los alimentos más apetecidos en la Costa, para su fabricación existen diferentes técnicas que varían de un departamento a otro en la región Caribe. Estas técnicas artesanales se transmiten de generación en generación y forman parte de las costumbre de los pueblos. Algunas productoras han logrado tecnificarse más que otras, pero según las autoridades sanitarias se deberá avanzar más en las normas higiénico-sanitarias para minimizar los riesgos para la salud.³²

Figura 5. Queso costeño.



³²http://biblioteca.sena.edu.co/exlibris/aleph/u21_1/alephe/www_f_spa/icon/31496/html/b5_car7.html

7.1.1 Preparación del queso costeño

El queso costeño es elaborado con leche descremada y estandarizada en un contenido graso de 2.5 a 3.5 % con un periodo de salado de dos horas y prensado con 20 veces el peso del queso durante dos días.³³

➤ Equipos y materiales

- Filtro o lienzo
- Tina u olla para leche
- Reloj o cronometro
- Cuchara
- Estufa
- Termómetro
- Agitador
- Lira o cuchillo
- Lamina o tabla de madera perforada
- Colador
- Balde
- Cuajo
- Leche
- Sal
- Moldes
- Prensa
- Bolsas plásticas o papel celofán
- Selladora o cinta pegante
- Refrigerador o nevera
- Balanza o bascula
- Talegos de trapo
- Cuadros de registro y control

³³ Ibid

➤ Selección de la Leche

La leche para queso costeño debe ser fresca y de buena calidad

- **Filtrado.**

La leche se puede filtrar con ayuda de un lienzo limpio y estéril o con filtros

Figura 6. Filtrado.

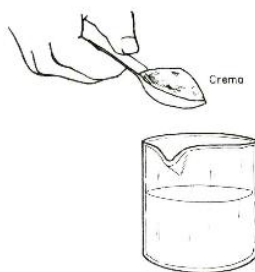


- **Descremado de la leche.**

La leche para queso costeño se descrema manualmente en la forma siguiente:

- Después de filtrar la leche se deja en reposo una hora
- Descremar manualmente. Sacar la crema con ayuda de una cuchara limpia y estéril.

Figura 7. Descremado.



- **Estandarización de la leche.**

La leche para queso costeño se estandariza en un contenido de grasa entre 2.5 y 3.5 %. Luego se calienta la leche hasta 35°C

➤ **Preparación de la cuajada.**

Después de que la leche tenga temperatura de 35 °C, suspenda el calentamiento

- **Agregar el cuajo.**

- Calcular la cantidad de cuajo a usar de acuerdo al volumen de leche usada , en proporción de una pasta para cada 40 litros de leche
- Macerar y disolver el cuajo en agua hervida y tibia(agregar una cucharadita de sal por pasta de cuajo)
- Agregar el cuajo a la leche
- Agitar y dejar en reposo durante dos horas
- Retira la tina u olla de la estufa

- **Cortar la Cuajada.**

- Hacer la prueba de consistencia
- Introducir la lira o cuchillo por un extremo de la tina u olla
- Cortar la cuajada en forma regular de un centímetro
- Agitar la cuajada durante dos minutos
- Dejar en reposo la cuajada durante 5 minutos

➤ **Desuerar la Cuajada.**

- Escoger el método de desuerado.(si se dispone de tina con llave de desuerado , es mejor)
- Sacar la máxima cantidad de suero posible, hasta ver los granos de la cuajada.

Figura 8. Desuerado de la cuajada.



➤ **Salado del queso.**

- Escoger el método de salado
- Calcular la cantidad de sal en proporción del 6 al 8%, es decir 8 partes de sal por cada 100 partes de queso
- Salar en suelo, en agua o agregar la sal a la cuajada
- Dejar el queso en salmuera (saturada) dos horas

Figura 9. Salado del queso.



➤ **Moldeado del queso.**

- Escoger tipo de molde a usar con su respectiva tapa y lienzo o malla
- Lavar y desengrasar los moldes
- Llenar los moldes de queso
- Tapar los moldes
- Llevar los moldes a la prensa

Figura 10. Moldeado del queso

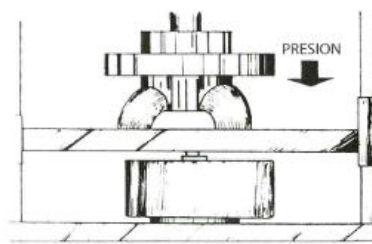


➤ **Prensado del queso.**

- Lavar y preparar higiénicamente la prensa
- Colocar los moldes llenos de queso bajo la prensa
- Colocar 6 libras de peso por cada libra de queso y cada hora agregar peso hasta llegar 20 veces el peso del queso

- Dejar en presa durante dos días , con 20 veces el peso del queso
- Sacar los quesos de la prensa y del molde

Figura 11. Prensado del queso.



➤ **Empacado del queso.**

El queso costeño se puede empacar en bolsas plásticas o en papel celofán para ello se procede así:

- Cortar las bolsas o paquetes de acuerdo al tamaño del queso
- Introducir los quesos en los empaques y colocar entre el queso y el empaque la etiqueta
- Sellar las bolsas o empaques con selladora, plancha o cinta pegante
- Pesar los quesos y anotar la cifra

Figura 12. Empacado.

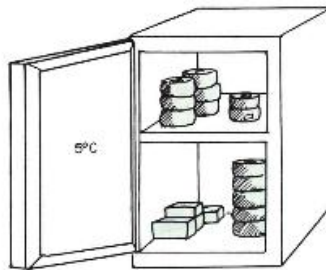


➤ **Conservación del queso**

El queso costeño puede conservarse por un tiempo más largo que el campesino y el molido, más o menos por una o dos semanas.

Para conservarlo se debe mantener en nevera o refrigerador en temperatura entre 5 – 10°C. En la región costeña, este queso se conserva dejándolo a temperatura ambiente sobre una tabla de madera. Se debe observar periódicamente los quesos.

Figura 13. Conservación.



➤ **Rendimiento.**

El rendimiento óptimo del queso costeño es de 10- 12 %.

- Tener en cuenta el volumen de la leche usada
- Pesar los quesos
- Hacer los cálculos
- Dar los resultados y anotarlos

7.1.2 Clasificación del queso costeño.

El queso costeño según la norma Icontec No. 750 se clasifica dentro del grupo del queso fresco blando, sin etapa de maduración, con algún grado de acidez proveniente de la transformación únicamente de la acidez de la vaca.

7.1.3 Forma y apariencia.

Este queso se presenta en distintas formas, puede ser cuadrada, rectangular o redonda, color crema con poca brillante, internamente tiene ojos en poca cantidad y una textura dura. Su sabor es característico salado y fuerte. Su olor es moderadamente rancio. El queso costeño que la empresa elabora tiene como característica que es bajo en sal.

7.1.4 Etiquetado.

Las normas y estándares de etiquetado se encuentran en el Código De Regulaciones Federal (CFR) en el capítulo 21, sesión 101.

Y se compone de:

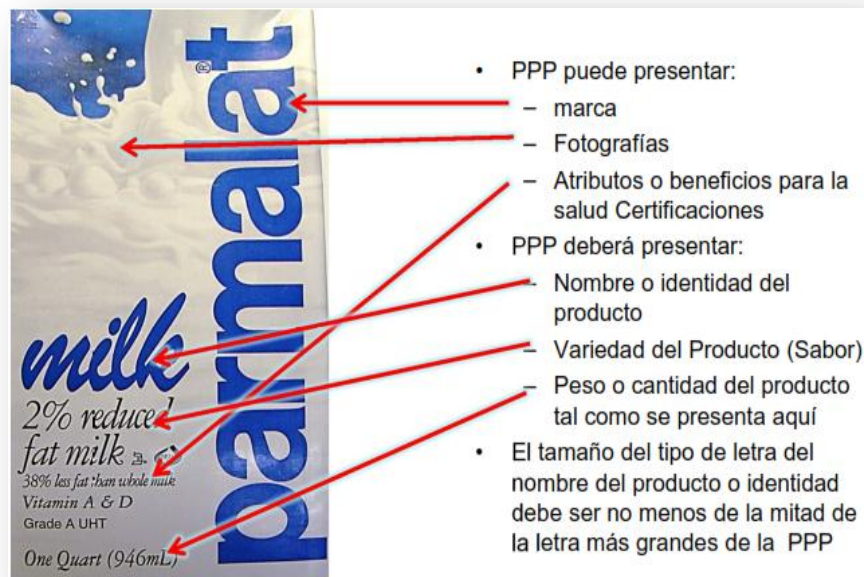
- Panel principal de presentación.
- Tabla de información nutricional
- Ingredientes y aditivos
- Información requerida
- Información de la entidad responsable

En algunos casos la información de la etiqueta varía según la clasificación del lácteo al igual que la información requerida en la tabla nutricional, estos dependerán del estándar de identidad.

Por ejemplo en el caso de los quesos los estándares se contemplan en el 21-CFR 133 (Quesos y Productos de queso), donde se encuentran pautas para algunos tipos de queso, aunque la mayoría de los quesos no cuentan con un estándar de identidad siendo este el caso del queso costeño.

- **Panel principal de presentación (PPP)**
 - Nombre del producto o identidad
 - Variedad de productos
 - Beneficios del producto o atributos
 - Contenido volumétrico o específico (altura de la letra debe ser no menor de 1/16")
 - Toda certificación aplicables al producto debe presentarse en la PPP,

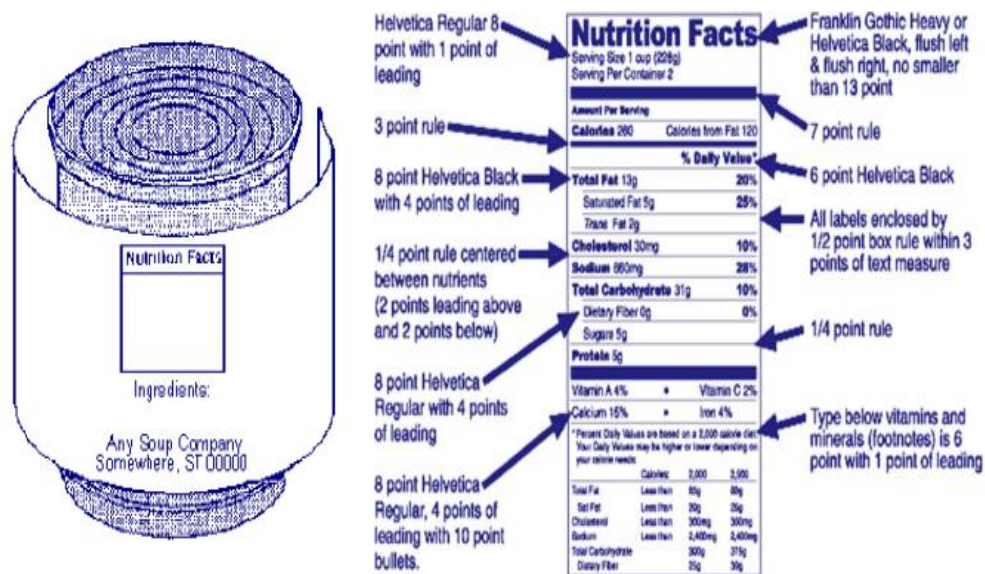
Figura 14. Panel principal de presentación



- **Panel informativo**

- Tabla de información nutricional
- Ingredientes
- Procesos (Pasteurización)
- Requisitos de almacenamiento (mantener refrigerado)
- % de jugo
- País de origen
- Información del proveedor con la dirección y número de teléfono o la ciudad si el número está en la agenda telefónica.
- Tamaño de la letra en el panel de información no debe ser más de 1/16" de altura
- Altura de las letras no debe ser más de 3 veces que su ancho
- Debe haber suficiente color de contraste entre el color de la letra y el fondo para que pueda ser leído fácilmente
- Para recipientes pequeños se puede utilizar letras más pequeñas

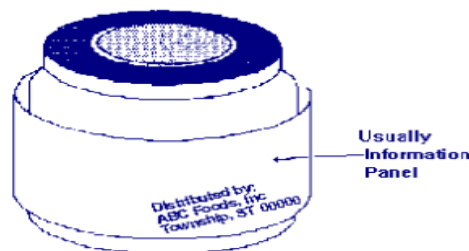
Figura 15. Panel informativo.



- **Identidad del proveedor**

- Nombre y dirección del fabricante, importador o distribuidor
- Debe tener la frase: "Fabricado por" o "Distribuido por"
- Ciudad y Estado
- Físico pueden ser excluidos si la empresa cotiza esta la agenda local
- Importado de: o producto de "País"
- Para Producto Grado A él # de Planta puede sustituir la ciudad y estado

Figura 16. Identidad del proveedor.



- **Información adicional**

- La fecha de consumo preferente o de vida útil del producto se requiere únicamente para leche fresca
- Cualquier información adicional (no requerida) puede ser considerada como innecesaria
- Las autoridades pueden pedir que el producto sea re-etiquetado
- Códigos de barras no son obligatorios bajo la ley, sino por la mayoría de los establecimientos comerciales

Figura 17. Información adicional del producto.



7.1.5 Empaque.

El empaque en los quesos es variable y depende del tipo de queso, en el caso de los quesos frescos como el queso costeño cuya presentación es en bloque se pueden usar empaques plásticos rígidos o empaque plástico tipo bolsa preferiblemente empacado al vacío.

7.2 PRECIO

El precio del queso fresco en los supermercados Colombianos según Precios Mundi está en promedio a \$9000 mil pesos por libra o 2.90 USD.³⁴ En Estado

³⁴Tomado de: <http://preciosmundi.com/colombia/precios-supermercado> consultado el 02 de Abril de 2016

Unidos el precio en los supermercados es de 10.60 USD por libra para los quesos frescos según el mismo portal web.³⁵

A la hora de negociar en los mercados internacionales es importante tener en cuenta el valor del producto. Para calcularlo es importante el promedio del precio en estados unidos, el precio nacional, los costos que se generan ya sea por la producción o por la adquisición del queso a los distribuidores locales, y los costos generados por el proceso de poner el producto en el mercado extranjero o simplemente en el puerto (costos de operación). Hay que tener en cuenta la tasa de cambio local para lo cual se deberá hacer una buena investigación financiera.

El banco Santander por ejemplo brinda una herramienta en su portal web para el cálculo del precio de venta del producto, dicha utilidad la puede encontrar en el link <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/calculador-de-precio-de-venta-de-exportacion>

7.3 PROMOCIÓN

Para hacer conocer el producto y la marca en los mercados internacionales los depósitos de queso costeño pueden programar la participación en ruedas y macro ruedas de negocios. Para este fin PROCOLOMBIA dentro de sus programas para fomentar las exportaciones y acompañar y apoyar a las empresas que desean ofertar sus productos en los mercados mundiales creo las macro ruedas de negocios en las cuales los empresarios pueden participar.

“Para Participar en la Macro rueda es necesario que complete el formulario de registro con los datos de su compañía, detallando la información relacionada con los productos y/o servicios que conforman su oferta y/o demanda. El registro sólo toma un par de minutos y le proporcionará un código de acceso. Una vez se

³⁵Tomado de: <http://preciosmundi.com/estados-unidos/precios-supermercado> consultado el 02 de Abril de 2016

registre, usted deberá seleccionar su usuario y clave, que necesitará siempre para ingresar a la página y realizar cualquier tipo de modificación.

La información registrada en el formulario será analizada por un comité técnico que seleccionará a las empresas de acuerdo con su perfil y demanda potencial representada en los participantes registrados.

Aprobación de participación: todas las empresas nacionales e internacionales inscritas serán evaluadas. Se analizará la aprobación de su participación, con base en el formulario de inscripción, su perfil y la existencia de potenciales contrapartes para las empresas colombianas entre los participantes internacionales.

Programación de citas comerciales: una vez aprobada la empresa por el Comité Técnico, ésta recibirá vía correo electrónico una comunicación confirmando su aprobación, lo cual le permitirá tener acceso a la información completa de las empresas internacionales y a la programación de citas comerciales, de acuerdo con el programa previsto.

Pago de Inscripción: Las instrucciones de pago solo serán enviadas vía mail a los empresarios que cumplan con los siguientes requisitos:

Haber diligenciado en su totalidad el formulario de inscripción a la macro rueda.

Haber pasado satisfactoriamente el proceso de validación y se encuentre en estado Aceptado en el sistema, información que recibirán vía mail.”

Es necesario que antes de pensar en participar en las macro ruedas de negocios se registre en esta entidad. Para ello puede acercarse a una sede o ponerse en contacto con un representante de PROCOLOMBIA quien le solicitara fotocopia del

RUT, de cámara de comercio, además de diligenciar el formato de registro. Tenga en cuenta que la empresa deberá tener una página web donde los compradores puedan tener acceso a la información del producto; además de haber identificado el mercado potencial con sus características, normatividad y preferencia de los consumidores. (Esto hace parte del desarrollo de un plan exportador para el cual en este documento se expone gran parte de la información necesaria).

7.4 PLAZA

Los depósitos de queso costeño en lo general se surten de agremiaciones o haciendas lecheras de la costa atlántica. Por otra lado podrían tener la opción de involucrarse en toda la cadena de producción del queso como tal teniendo en cuenta la normatividad. Para iniciar un proceso de plan exportador, deberán tener en cuenta que los proveedores deberán estar comprometidos con los estándares de calidad exigidos por la FDA en la norma NIF-15 otorgada por el ICA. Otro dato no menor que se debe tener en cuenta es la temporada de pudrición láctea en la costa atlántica dado que en esta región la compra y venta de reses que depende en gran medida de las temporadas climatológicas presupuestadas afecta la producción láctea de la región. Esta decisión deberá estar acorde con el direccionamiento estratégico de la empresa.

Para los mercados internacionales y en este caso para empresas medianas o pequeñas la cadena de distribución iniciaría con la venta de la producción establecida como exportable a un comprador internacional que se encarga de la venta o distribución en mercados internacionales. Para dicha negociación es importante utilizar los términos INCOTERMS.³⁶

³⁶ Tomado de : http://www.colombiatrader.com.co/sites/all/modules/custom/mccann/mccann_ruta_exportadora/files/Incoterms.pdf el 10 de mayo 2015

Figura 18. INCOTERMS

INCOTERMS® 2010

	Modo de Transporte	Empaque y Embalaje	Cargue	Transporte en país de origen	Aduana de Exportación	Manipulación en origen	Transporte Internacional	Seguro	Manipulación en destino	Aduana de Importación	Transporte en país de destino	Entrega al comprador
EXW C.M		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FCA C.M		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FAS Marítimo		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FOB Marítimo		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CPT C.M		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIP C.M		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CFR Marítimo		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIF Marítimo		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAT C.M		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAP C.M		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DDP C.M		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

C.M. Cualquier Modo
 ● Vendedor
 ● Comprador

Fuente: INCOTERMS 2010 Cámara de Comercio Internacional

El más utilizado teniendo en cuenta que la distribución se hará a través de un comprador internacional es el término Franco a Bordo (FOB) donde el vendedor se hace responsable del empaque y el embalaje, del cargue, del Transporte en el país de origen, los trámites de Aduana para la exportación y de la entrega del a un costado del buque. El comprador se hace responsable del transporte internacional, el seguro, manipulación en destino, trámites aduaneros de importación, transporte interno en el país de destino, y distribución o entrega al comprador. En el caso del queso costeño por tener un tiempo de conservación cercano a las dos semanas es más recomendable utilizar el término Franco Transportista (FCA). Donde se hace un acuerdo con el comprador de en qué lugar se le será entregada la carga, en el depósito de queso, en el aeropuerto, etc. Es importante que antes de hacer la entrega ya sea directamente al comprador o a una empresa de transporte autorizada por este, se verifique que todos los acuerdos

por parte del comprador se hayan cumplido. Y al igual que en el FOB el comprador se hace responsable de los tramites de importación al país de destino.

8. PROCESO GENERAL DE EXPORTACIÓN.

Se inicia esta primera parte con el proceso general de una exportación, para posteriormente analizar de manera individual las diferentes modalidades con cada una de sus variables.

8.1 ENVIÓ COTIZACIÓN INTERNACIONAL

Para la elaboración de su cotización u oferta, es importante tener en cuenta los costos fijos y los costos variables y los gastos que se generan para llevar su producto hasta el punto de entrega acordado previamente con su comprador, precisando el término INCOTERMS al cual está cotizando.

Los INCOTERMS regulan cuatro grandes problemas que soportan toda transacción comercial:

1. La entrada de la mercancía
2. Transferencia e riesgo
3. Distribución de gastos
4. Tramites documentales

De esta forma, en caso de conflicto quedan claramente establecidas las responsabilidades y las obligaciones de las partes que intervienen en la operación. Estas reglas son de aceptación voluntaria por cada una de las partes y pueden ser incluidas en el contrato de compraventa internacional.

La estimación del precio de exportación es el resultado de un proceso de análisis de diferentes variables como: costos de producción; costos de distribución Internacional, de promoción, y comercialización en general.

8.2 ESTABLECIMIENTO DE LA FORMA DE PAGO

Al igual que en importación, existen varias formas para garantizar el pago del producto de la exportación, las cuales enunciamos en el capítulo de exportación, así mismo esta operaciones pueden ser financiadas por el exportador o por intermediarios del mercado cambiario.

El manejo cambio en exportaciones requiere del cumplimiento de los requisitos exigidos por el banco de la república en cada una de sus diferentes modalidades conforme se señala al final de este capítulo, al tratar el tema de reintegro de las divisas en el numeral 7, que de no cumplirse a cabalidad genera la aplicación de las sanciones previstas en el régimen cambiario.

8.3 RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN

Aunque la legislación colombiana no establece claramente los regímenes de exportación, puede decir que estos están divididos en tres grupos así: libre exportación, exportaciones sujetas a vistos buenos y prohibida exportación.

8.4 RÉGIMEN DE LIBRE EXPORTACIÓN

La libre exportación supone la eliminación de la mayor cantidad posible de requisitos y condiciones de tipo administrativo, con el fin de facilitar al máximo la salida de bienes del país.

8.5 RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN SUJETA A VISTOS BUENOS

En este grupo se enmarcan las exportaciones que deben obtener un visto bueno previo o condición para su salida del país las cuales señalamos a continuación, citando la respectiva norma que regula cada uno de ellos.

- Exportación de cosméticos (Dto. 219/98)
- Exportación de carga peligrosa (Res.66/81 CDCE)
- Exportaciones de productos agropecuarios.
 - Exportaciones de café (Res. 355/02 mincomercio, Res.1/92 Y 2/92 CNC)
 - Exportaciones de animales (Dto. 2371/70 y Res. 361/84 minagricultura)
 - Exportaciones de algodón (visa textil C.P. SE 60/74 INCOMEX)
 - Exportación de frutas frescas (Res. 1806/04 ICA)
 - Exportación de plantas ornamentales (Res. 264/00 ICA)
- Exportación de productos mineros y sus derivados.
 - Exportación de esmeraldas (Dto. 2477/84)
 - Exportación de petróleo, gas, carbón y ferroníquel (ley 223/95, Art. 152)
 - Exportación de oro y platino (Res 54/92 junta directiva banco de la república)
 - Exportación de hierro, acero, cobre, aluminio y plomo (Dto. 1771/04)
- Exportación de textil y confecciones (USA y puerto rico – Cir. 047/04)
- Exportaciones de drogas, medicamentos, materias primas y precursores de control especial (Res. 4651/05 ministerio de protección social)
- Exportación de armas (Ley 540/99)
- Exportación de cigarrillos (Dto. 1572/93)
- Exportación de sustancias agoladoras de la capa de ozono (Dto. 423/05)
- Exportación de especies en vía de extinción.

8.6 RÉGIMEN DE PROHIBIDA EXPORTACIÓN

Este régimen agrupa las mercancías que no se pueden exportar, entre las cuales se encuentran las siguientes:

- Patrimonio cultural de la nación (Ley 397 de 1997)
- Armamento y materias conexas de todo tipo de resolución 148 de 2002 – INDUMIL)
- Hembras de la especie bovina menores de dieciocho (18) meses (Decreto 1056 de 2006)

8.7 PREPARACIÓN DEL PRODUCTO EXPORTADOR

Según el medio de transporte a utilizar deberá tomarse las precauciones necesarias en el empaque para evitar daños al producto, hoy existen varias empresas especializadas en el embalaje de mercancías de exportación.

8.8 FACTURA COMERCIAL Y DEMÁS DOCUMENTOS

Teniendo en cuenta lo pactado de su comprador (cotización, oferta comercial y ajustes a la misma), el exportador debe proceder a elaborar la factura comercial, en el término de cotización internacional – INCOTERMS acordado, lista de empaque, certificado de origen, si se requiere y demás documentos exigidos por el comprador.

De acuerdo con la circular citada anteriormente, la factura debe contener por lo menos los requisitos que se describen a continuación:

8.8.1 Facturas por talonario o papel.

- En forma reimpresa de la denominación “factura de venta”, el nombre o la razón social del exportador y el número de NIT, con dirección, teléfono, ciudad

y país del exportador o vendedor; la numeración consecutiva autorizada por la DIAN; la identificación del impresor.

- Nombre o razón social del importador, con dirección, teléfono, ciudad y país.
- Fecha de exportación
- Descripción del producto
- Valor total de la exportación.

8.8.2 Facturas por computador.

A partir del 10 de julio de 1997, el sistema de facturación debe ser solicitado ante la DIAN, el cual debe garantizar la numeración de las facturas en forma consecutiva, conteniendo como mínimo la información citada en el numeral anterior.

8.8.3 Facturas por fax.

Conforme a la resolución 2719 de 1991, se acepta igualmente la factura por fax, la cual debe expedirse bajo la gravedad de juramento, con la información relacionada en el numeral 6.1.

Adicionalmente, en la factura puede incluirse además de la información citada anteriormente, la acordada con su comprador, siguiendo las instrucciones que aparecen en la guía para elaborar su oferta comercial.

8.9 Trámite ante la DIAN para realizar la exportación.

Las disposiciones que regulan todo lo relacionado con el proceso de exportación, están contenidas en el título VII del decreto 2685 de 1999, en cuya parte inicial define la exportación como: la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación, además de

las operaciones expresamente consagradas como tales en el mencionado Decreto, la salida de mercancías a una zona franca industrial de bienes y servicios. En cuanto al descaramiento, al igual que en importaciones, la legislación aduanera define quienes son los declarantes en el proceso de exportación cuyo enunciado se plasmó en el punto 11.2. Del título de importaciones. Así mismo, en el régimen de exportaciones se establecen varias modalidades de exportación, las cuales se analizarán detalladamente.

8.10 OBLIGACIÓN DE REINTEGRAR LOS PAGOS DE LAS EXPORTACIONES

Conforme a la resolución del artículo 15 de la resolución extrema 8 de 2000 y sus respectivas modificaciones, expedida por la junta directiva del banco de la república, los residentes en el país deberán analizar a través del mercado cambiario las divisas recibidas por concepto de sus exportaciones. De igual manera, deberán canalizarse las devoluciones por concepto de exportaciones de bienes cuando el comprador extranjero rechace total o parcialmente la mercancía. De otra parte es importante señalar que mediante el decreto ley 2245 de 2011, el gobierno nacional estableció el régimen sancionatorio a los infractores del mencionado régimen.

En las operaciones efectuadas por conducto de los intermediarios del mercado cambiario, el exportador puede escoger cualquiera de las siguientes modalidades:

- Vender las divisas al intermediario del mercado cambiario seleccionado, el cual entregará el equivalente en pesos colombianos a la tasa de cambio que acuerden libremente.
- Vender los instrumentos de pago en moneda extranjera a entidades financieras del exterior, intermediarios del mercado cambiario autorizado y compañías de financiamiento comercial. En este caso, las divisas obtenidas por la venta los instrumentos de pago o la negociación de la factura comercial en operaciones

de factoring, deberán ser vendidas al intermediario del mercado cambiario seleccionado, el cual entrega el equivalente en pesos colombianos a la tasa de cambio que acuerden libremente.

8.10.1 Plazo de reintegro.

Una vez recibidas las divisas del comprador del exterior o de su mandatario, representante legal o apoderado, o de su cesionario, el exportador tiene la obligación de reintegrar a través del mercado cambiario la totalidad de las divisas obtenidas por la venta de sus mercancías dentro de los seis (6) meses contados a partir de la recepción de las mismas. Este plazo se aplica para los pagos recibidos por exportaciones realizadas o para los pagos recibidos en forma anticipada, antes del embarque de las mercancías. El reintegro se puede realizar a través de una cuenta de compensación en el exterior a nombre del exportador, o de los intermediarios financieros debidamente autorizados.

8.10.2 Declaración de cambio.

Los exportadores de bienes deberán diligenciar la declaración de cambio por Exportadores de bienes, formulario N° 2 del banco de la república (ver formulario N° 9) en el momento de reintegrar las divisas recibidas en pago de sus exportaciones, bien sea mediante su venta a los intermediarios del mercado cambiario o su consignación en las cuentas de compensación.

8.10.3 A través de cuentas de compensación.

Los titulares de cuentas de compensación deberán presentar trimestralmente a la unidad administrativa especial – dirección de impuestos y aduanas nacionales –

DIAN la información requerida, dentro del mes siguiente al trimestre en el cual se canalizaron los reintegros de las divisas a través de la cuenta de compensación del exportador, ciñéndose para ello al calendario establecido por la DIAN mediante la resolución 09147 de 2006, de acuerdo con el ultimo dígito del NIT el titular de la cuenta obligada a presentar la información.

Dicha información será entregada de manera virtual utilizando los servicios informáticos electrónicos de la dirección de impuestos aduanas nacionales o en los puntos habilitados para hacer presentación asistida. Cuando el trámite se realice de manera virtual, la información debe venir con firma electrónica respaldada con certificación digital.

Para quienes realicen el trámite en los puntos habilitados por la dirección de impuestos y aduanas nacionales, la presentación podrá hacerse directamente por el obligado o por interpuesta persona, caso en el cual se requiere comunicación suscrita por el representante legal o el mismo interesado, en la que se autorice entregar la información en su nombre. En estos casos la DIAN entregará la constancia de radicación.

8.11 PAGO DE EXPORTACIONES EN MONEDA LEGAL COLOMBIANA

Los residentes en el país podrán recibir el pago de sus exportaciones en moneda legal colombiana únicamente a través de los intermediarios del mercado cambiario, representando al intermediario del mercado cambiario donde se consignó el pago de los recursos en pesos, la declaración de cambio por exportación de bienes, formulario N° 2 del banco de la república, utilizando el numeral cambiario 1060 “pago de exportaciones de bienes en moneda legal colombiana”, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la realización del pago y relacionando en dicha declaración el valor en dólares de los Estados Unidos de América (USD). Dicho reintegro en pesos únicamente está autorizado

para los abonos en cuenta que provengan de transferencias en pesos colombianos hechas desde una cuenta en moneda colombiana mantenida en un banco del país por el comprador de la mercancía del exterior.

8.11.1 Financiación para el pago de las exportaciones otorgadas por los exportadores a sus compradores del exterior.

Los residentes colombianos podrán conceder plazo para cancelación de sus exportaciones a los compradores del exterior, sin ninguna restricción, y sin tener que informar esta financiación como una operación de endeudamiento externo al banco de la república. Esta regla se aplica a todas las exportaciones amparadas en DEX con fecha igual o posterior al 1 de marzo de 2010.

8.11.2 Pago anticipados.

Las divisas recibidas por los exportadores antes del embarque de las mercancías son consideradas como pagos anticipados y no pueden constituir una obligación financiera con reconocimiento de intereses, ni generar para el exportador obligación diferente a la entrega de la mercancía. El exportador deberá diligenciar el formulario N° 2 de banco de la república, utilizando el numeral cambiario 1050 “anticipo por importación de bienes diferentes de café, carbón, ferroníquel, petróleo y sus derivados”.

Si no se realiza la exportación o se hace una exportación parcial, el exportador puede adquirir divisas en el mercado cambiario para devolverlas al exterior.

8.11.3 Prefinanciación de exportaciones (financiación pasiva).

Los exportadores podrán obtener préstamos provenientes de entidades financieras del exterior o de los intermediarios del mercado cambiario o de un residente en el exterior a fin de refinanciar sus exportaciones de bienes, incluidas las de bienes de capital, las cuales constituyen una operación de endeudamiento

externo que debe ser informada al banco de la república antes de su desembolso, mediante el diligenciamiento del formulario N°6 de información de endeudamiento externo otorgado a residentes. Estas Exportaciones realizadas con posterioridad a la fecha de la prefinanciación o con divisas adquiridas en el mercado cambiario.

8.11.4 Tratamiento cambiario de los reintegros en una financiación activa de exportaciones.

Cuando el reintegro de exportaciones de bienes se efectué dentro de los doce (12) meses, contados a partir de la fecha de la declaración de exportación definitiva, independientemente del plazo y monto financiado, se deberá diligenciar la declaración de cambio por exportaciones de bienes (formulario N°2) utilizando el numeral cambiario 1040 “reintegro por exportaciones de bienes diferentes de café, carbón, ferroníquel, petróleo y sus derivados y por exportaciones de bienes pagados con tarjeta de crédito internacional.

Cuando el reintegro de las exportaciones se efectué después de los doce (12) meses, contados a partir de la fecha de la declaración de exportación definida, independientemente del plazo y monto financiado, se debe diligenciar la declaración de cambio por exportaciones de bienes (formulario N°2) utilizando el numeral cambiario 1043 “reintegro por exportaciones de bienes en un plazo superior a los doce (12) meses financiados por el exportador”

8.11.5 Reintegro de exportaciones con tarjeta de crédito.

Los exportadores podrían recibir el pago de sus exportaciones con tarjeta de crédito internacional en moneda legal colombiana o en divisas.

cuando las exportaciones sean canceladas en moneda legal colombiana mediante consignación en cuenta, se deberá diligenciar en formulario N° 2 del banco de la república, utilizando el numeral cambiario 1061”pago de exportaciones de bienes

pagados con tarjeta de crédito internacional” y se deberá presentar dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la consignación.

Cuando las exportaciones sean canceladas en divisas mediante consignación en cuenta de compensación, se deberá diligenciar el formulario N° 2 del banco de la república, utilizando el numeral cambiario 1040 “reintegro por exportación de bienes diferentes de café, carbón, ferroníquel, petróleo y sus derivados y por exportaciones de bienes pagados con tarjeta de crédito internacional”. Esta operación se deberá incluir como un ingreso en formulario N°. 10 del banco de la república relación de operaciones cuenta corriente de compensación”.

8.11.6 Obligación de diligenciar la declaración de cambio N°. 2 por parte del exportador.

Las obligaciones del exportador respecto del diligenciamiento de la declaración de cambio formulario N°. 2 a fin de reintegrar sus ingresos provenientes del pago de sus exportaciones de bienes, son de la misma índole de las obligaciones expuestas respecto del diligenciamiento del formulario N°. 1 declaración de cambio por importaciones de bienes.

8.11.7 Corrección a la declaración de cambio.

Las condiciones legales de las correcciones a la declaración de cambio N°2 por exportaciones de bienes, son las mismas aplicaciones a la declaración de cambio N°. 1 por importaciones de bienes.

8.11.8 Obligaciones de conservar y exhibir la declaración de cambio y sus documentos soportes.

Las obligaciones de conservar y exhibir la declaración de cambio N° 2 por exportaciones de bienes, junto con sus documentos soporte, es la misma que se aplica a las declaraciones de cambio por importaciones.

8.11.9 Obligaciones cambiarias de los exportadores de bienes, sujetas a plazo legal.

Al igual que en las importaciones de bienes, existen algunas obligaciones cambiarias sujetas a plazo legal cuyo incumplimiento o cumplimiento extemporáneo por parte de los exportadores de bienes puede generar infracciones cambiarias sancionadas mediante multas de elevado costo.

De dichas obligaciones se destaca la siguiente:

Obligaciones de informar al banco de la república en endeudamiento externo pasivo obtenido para prefinanciar una exportación de bienes

- Cuando se obtenga créditos en moneda extranjera para financiar exportaciones de bienes, otorgados por entidades financieras del país o del exterior, o por cualquier persona no residente en el país, se deben observar las siguientes condiciones legales:
- Antes del desembolso de los créditos en moneda extranjera destinados a prefinanciar operaciones de exportación de bienes, los beneficiarios de dicho crédito deben informarlos al banco de la república mediante el diligenciamiento y presentación del formulario N°.6 “información de endeudamiento externo otorgado a residente,” por conducto de un intermediario del mercado cambiario.
- El desembolso de los créditos concedidos deben ser canalizados por el exportador mediante la declaración de cambio formulario N°.3 por

endeudamiento externo, utilizando el numeral cambiario 4022 para operaciones del sector cafetero, y el 4024 para los desembolsos de cualquier otro sector.

- Una vez efectuada la exportación, se cuenta con el término legal de dos (2) meses contados a partir de la fecha de la declaración de exportación definitiva DEX, para transmitir por vía electrónica al banco de la república el formulario N° 3A “informe de desembolso y pagos de endeudamiento externo” a fin de cancelar el crédito externo previamente informado, de acuerdo con el monto exportado. Dicha transmisión podrá hacerse en forma directa al banco de la república, si el exportador es titular de cuenta corriente de compensación, o , en caso contrario, por conducto de un intermediario del mercado cambiario (I.M.C)
- Si el exportador amortiza en forma directa en el exterior un préstamo concedido por una entidad financiera del exterior para financiar una exportación de bienes, debe transmitir por vía electrónica al banco de la república el formulario N° 3A “informe de desembolsos y pagos de endeudamiento externo “a fin de cancelar o abordar el crédito externo previamente informado, de acuerdo con el monto amortizado. Dicha obligación debe cumplirse dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a la fecha en que se efectuó la operación de amortización directa en el exterior.
- La transmisión del formulario 3ª podrá hacerse en forma directa al banco de la república, si el exportador es titular de cuenta corriente de compensación, o, en caso contrario, por conducto de un intermediario del mercado cambiario (I.M.C.)

8.12 Solicitud de devolución del IVA.

Cuando en un bien exportado se hayan incluido materias primas e insumos adquiridos en el mercado local, se podrá solicitar a la DIAN la devolución del impuesto correspondiente.

8.13 Solicitud de reconocimiento del certificado de reembolso tributario – CERT.

Una vez realizada la exportación y verificado que la subpartida arancelaria correspondiente, genera este incentivo, el exportador podrá solicitar su reconocimiento ante el ministerio de comercio, industria y turismo, cuyo procedimiento está reglamentado mediante la resolución N°. 267 de agosto 6 de 2008.

9. PERFIL LOGÍSTICO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

Establecido el país factible de acceso es necesario establecer la logística disponible para que el producto llegue al país de destino. Para esto las guías de perfil logístico que se encuentran en la página web de ProColombia proporcionan información precisa y actualizada a 2015.

9.1 ACCESO MARÍTIMO

Inicialmente cabe resaltar que estados unidos cuenta con puertos marítimos en ambos océanos, tanto en Atlántico como en Pacífico, y cuenta con más de 400 puertos y supuestos, aunque un número reducido de 50 son los encargados de manejar el 90% de las toneladas de carga.

Figura 19. Puertos marítimos Colombia - Estados Unidos



Para la costa Este se destacan por la afluencia de navieras con servicio directo y regular los puertos de: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, New Orleans y Charlestown.

Por otro lado, en la costa Oeste se maneja la oferta de servicios desde Colombia, en su mayoría hacia los puertos de Los Ángeles y Long Beach.

Los tiempos de los servicios directos desde la Costa Atlántica hacia costa Este están alrededor de los 11 y 12 días, adicional existen servicios con conexión que ofrecen tiempos de transito de 15 días, las conexiones se realizan general mente en puertos de Panamá y México. Desde Buenaventura hacia la costa Oeste se puede contar con servicios de conexión con tiempos de transito de 15 días. Las conexiones se dan en puertos de Panamá, México y Guatemala.

Tabla 11. Transito Costa Oeste.

****Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos**

Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Los Ángeles	Cartagena	Directo	12
	Barranquilla	Manzanillo – Panamá	17
	Santa Marta	Cartagena – Colombia	15
	Buenaventura	Manzanillo – México	15
Oakland	Cartagena	Directo	13
	Barranquilla	Cartagena – Colombia	19
	Santa Marta	Cartagena – Colombia	17
	Buenaventura	Manzanillo – México	20
Long Beach	Cartagena	Directo	11
	Barranquilla	Cartagena – Colombia	17
	Santa Marta	Cartagena – Colombia	23
	Buenaventura	Manzanillo – México	15

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Dirección de Información Comercial – ProColombia.

*La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio. Para más información visite el portal de [Rutas y Tarifas](#) de ProColombia.

Tabla 21. Transito Costa Este.

****Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos**

Punto de Desembarque	Punto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Houston	Cartagena	Directo	8
	Barranquilla	Cartagena – Colombia	12
	Santa Marta	Cartagena – Colombia	11
	Buenaventura	Cartagena – Colombia	13
New Orleans	Cartagena	Savannah – Estados Unidos	7
	Barranquilla	Cartagena – Colombia, Savannah – Estados Unidos	12
	Santa Marta	Cartagena – Colombia, Savannah – Estados Unidos	11
	Buenaventura	Cartagena – Colombia	16
Savannah	Cartagena	Directo	4
	Barranquilla	Kingston – Jamaica	9
	Santa Marta	Cartagena – Colombia	8
	Buenaventura	Cartagena – Colombia	10
Port Everglades	Cartagena	Directo	3
	Barranquilla	Manzanillo – Panamá	11
	Santa Marta	Manzanillo – Panamá	11
	Buenaventura	Directo	6
Miami	Cartagena	Port Everglades – Estados Unidos	6
	Barranquilla	Manzanillo – Panamá	11
	Buenaventura	Port Everglades – Estados Unidos	9
Jacksonville	Cartagena	Port Everglades – Estados Unidos	10
	Barranquilla	Manzanillo – Panamá	14
	Buenaventura	Port Everglades – Estados Unidos	9
Norfolk	Cartagena	Kingston – Jamaica	13
	Barranquilla	Manzanillo – Panamá	16
	Buenaventura	Balboa – Panamá, Manzanillo – Panamá	18
Baltimore	Cartagena	Directo	8
	Barranquilla	Cartagena – Colombia, Filadelfia – Estados Unidos	16
	Santa Marta	Cartagena – Colombia, Filadelfia – Estados Unidos	15
	Buenaventura	Directo	11
Filadelfia	Cartagena	Directo	5
	Barranquilla	Cartagena – Colombia	13
	Santa Marta	Cartagena - Colombia	12
	Buenaventura	New York – Estados Unidos	12
New York	Cartagena	Directo	6
	Barranquilla	Cartagena - Colombia	14
	Santa Marta	Cartagena - Colombia	13
	Buenaventura	Directo	9
Boston	Cartagena	New York – Estados Unidos	9
	Barranquilla	Cartagena – Colombia, New York – Estados Unidos	12
	Santa Marta	Cartagena – Colombia, New York – Estados Unidos	16
	Buenaventura	Directo	12

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Dirección de Información Comercial – ProColombia.

*La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio. Para más información visite el portal de [Reglas y Tarifas](#) de ProColombia.

Figura 20. Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a Estados Unidos



9.2 ACCESO AÉREO

Estados Unidos cuenta con Algunos de los Aeropuertos más grandes y con mayor movilidad en el mundo dentro de su oferta aeroportuaria cuenta con 14.947 terminales aéreas.

Figura 21. Acceso Aéreo Colombia – Estados Unidos.

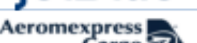


La oferta de servicios directos desde Colombia se concentra en los Aeropuertos de John F. Kennedy International (Nueva York), Los Ángeles International, George Bush International (Houston), Memphis International Airport, Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport y Miami International Airport.

Adicional a los servicios directos otras aerolíneas reciben cargas en Colombia, y la llevan a estados Unidos con servicios de transbordo en Ciudad de Panamá y ciudad de México.

La oferta de rutas aéreas desde los aeropuertos colombianos se maneja con vuelos todos los días de la semana y los principales prestadores de servicio son:

Figura 22. Conexión de aerolíneas prestadoras de servicio a Estados Unidos.

Aerolíneas	Conexiones	Frecuencia	Clase
	Directo	Todos los días	Pasajeros
	Directo	Todos los días	Carga
	Panamá – Panamá	Lunes a sábado	Carga
	Panamá- Panamá	Todos los días	Pasajeros
	Directo	Todos los días	Carga
	Directo	Todos los días	Pasajeros
	Directo	Todos los días	Pasajeros
	Ciudad México - México	Todos los días	Carga
	Directo	Todos los días	Carga
	Directo	Todos los días	Pasajeros
	Directo	Todos los días	Pasajeros
	Directo	Todos los días	Pasajeros
	Directo	Todos los días	Carga
	Panamá - Panamá	Martes a sábado	Carga

Fuente: Aerolíneas. Información procesada por la Dirección de Información Comercial – ProColombia.

*La Información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio. Para más información visite el portal de [Rutas y Tarifas](#) de ProColombia.

9.3 OTROS ASPECTOS IMPORTANTES PARA LA LOGÍSTICA

9.3.1 Descripción de Aduana y Protección Fronteriza.

La aduana y la protección fronteriza (CBP) requieren una descripción precisa y el peso de la carga, o en el caso de un contenedor sellado estos datos contenidos en la declaración del expedidor. Una descripción precisa es capaz de identificar las formas, características físicas, y el embalaje probable

9.3.2 Envío Comercial

Para ello se debe contar con los siguientes documentos:

- Documento de transporte, sea este el conocimiento de embarque (B/L), la guía aérea (AWB) o certificado del portador, (nombramiento del consignatario para objetivos de aduana) como comprobante del derecho que tiene el consignatario para que pueda realizar la entrada a destino o internación.
- Factura comercial (con tres copias), emitido por el vendedor, este debe reflejar el valor por unidad y total, y la descripción de la mercancía.
- Manifiesto de Carga o Ingreso, formulario de aduana 7533 o Despacho Inmediato formulario de aduana 3461.
- Listas de bienes (PackingList), si es pertinente y otros documentos necesarios para determinar si la mercancía puede ser admitida. (Nota: efectivo 02-Jul-98, el límite de Entrada Informal aumentó de USD 1250 a USD 2000. Este cambio no afecta entradas que requieren una Entrada Formal, sin tener en cuenta el valor.)

9.3.3 Envío de Muestra.

Si la muestra tiene algún valor comercial se deberán cumplir los requisitos de envío comercial.

Si la muestra no posee un valor comercial se está sujeto principalmente a los siguientes requisitos:

- La carga no debe estar en condiciones de ser usada.
- Debe ser presentada en pequeñas cantidades (1 o 2 piezas por ítem) para commodities que no requieren visa o requerimientos de cuota.
- Si se trata de productos alimenticios en muchas ocasiones no son aceptados como muestra y será la FDA (Institución encargada), quien determine si se considera muestra o no.
- Se debe indicar en la factura que son muestras sin valor comercial y señalar su valor para efectos de aduana.
- No son sujetos a ningún tipo de impuesto si la aduana acepta la mercancía como muestra.

9.3.4 Regulaciones de la Administración de Alimentos y Drogas Americana (FDA)

Desde mayo 19 del 2004 todos los alimentos de consumo humano o animal que ingresen o utilicen los Estados Unidos como puente de conexión deberán tener la confirmación previa de la FDA; si esta no ha sido obtenida con anterioridad, tanto las aduanas como protección fronteriza y FDA podrán imponer sanciones monetarias.

Para evitar esto el expedidor deberá proporcionar la información necesaria previa notificación de los elementos.

Productos incluidos (alimentos):

- Todos los alimentos definidos por la FDA como "importados u ofrecidos para importación en los Estados Unidos"
- Alimentos almacenados o distribuidos en los EE.UU
- Regalos y las muestras comerciales para control de calidad
- Transbordos a través de los EE.UU. a otro país

- Alimentos importados para la exportación
- Alimentos admitidos en una Zona Franca de los EE.UU

Productos alimenticios excluidos:

- Los alimentos consumidos por un viajero
- Alimentos inmediatamente exportados, sin dejar el puerto de llegada
- Carne, pollo, huevos y productos exclusivamente regulados por el Departamento de Agricultura de EE.UU.
- Los productos hechos en casa enviados como regalo a una persona.
- Sustancias de contacto con alimentos (Por ejemplo, material de embalaje, tarros, envases y pesticidas), que no califican bajo la definición de la FDA de "alimento".

9.3.5 Manifiesto anticipado.

Es necesario enviar de forma anticipada el manifiesto de carga, el cual las navieras y aerolíneas deben presentar al servicio de aduanas. Para el transporte marítimo 24 horas antes de zarpar el buque; en el transporte aéreo se debe realizar la transmisión en el momento de despegue de la aeronave. "Wheels up".

9.3.6 Exigencia cumplimiento de la norma internacional de protección fitosanitaria.

Estados unidos desde el 2004 aplica la norma NIMF-15, con el fin de reducir el riesgo de introducción y dispersión de las plagas cuarentenarias relacionadas con embalajes de madera (incluida la madera de estibas), fabricaciones de madera en bruto coníferas y no coníferas que se utilizan en el comercio internacional. Para Colombia la entidad que otorga la certificación es el ICA.

9.4 Algunas normas que facilitan el proceso de exportación

9.4.1 BASC (Business Alliance for Secure Commerce)

Es un mecanismo que garantiza los estándares de seguridad, tanto en las empresas exportadoras como proveedoras de servicios. Es ella norma que se considera la principal aliada contra el narcotráfico.

9.4.2 ISF 10+2 Requisito De Seguridad

La norma Importer Security Filing (ISF 10+2) enmendada por el CBP (Customs and Border Protection) es una norma de seguridad para los transportistas y de requisitos adicionales a los mismos y tiene como objetivo la prevención de ingreso de armas de contrabando o elementos terroristas al territorio de Estados Unidos por vía marítima.

- El importador o su agente de aduana es el responsable de la transmisión de los datos al ISF, así:
- 24 horas antes de Embarque
- Número de Registro del Importador
- Consignatario de la Carga
- Nombre y Dirección del Vendedor (Propietario)
- Nombre y Dirección del Comprador (Propietario)
- Persona o entidad responsable del embarque
- Nombre y Dirección del Productor (Proveedor) o manufacturero
- País de Origen
- Producto- Partida Arancelaria a 6 dígitos.

10. COSTOS PARA UN TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN FAC.

Es importante establecer con el comprador el término de negociación INCOTERMS ya que estos suelen ser la base para establecer los costos en los que se incurren en el proceso exportador. Por esta parte es importante mencionar que el término de negociación adecuado por el tipo de producto es el FCA (Free Carrier) - Libre Transportista. Que permite que el vendedor entregue la mercancía al transportista asignado por el comprador. Es decir, la responsabilidad del exportador sobre la mercancía se transfiere al importador o comprador en el lugar acordado para la entrega.

Dado que el queso es un producto perecedero con un tiempo de caducidad de 15 días es importante que el tránsito internacional sea corto. Por lo que es conveniente que el proceso logístico se haga vía aérea. Lo que significa que la responsabilidad del producto se trasfiere en un aeropuerto internacional con la entrega a la empresa transportadora seleccionada por el cliente.

Esto conlleva a que se establezcan unas obligaciones basadas en el término, que finalmente son la base para establecer los costos.

Obligaciones del vendedor.

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)

- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

Cada una de las obligaciones del vendedor es un costo para la empresa dueña del producto, este costo influye en el precio final y se debe asegurar que sea un valor competitivo en el mercado internacional.

Para aclarar mejor esto es posible realizar un ejemplo o simulación de costo utilizando una herramienta que ofrece PROCOLOMBIA en su página web. Un simulador de costos que está diseñado para ayudar al exportador a realizar el análisis de Distribución Física Internacional (DFI) y costos de producción basado en la selección del término INCOTERM. La aplicación se puede encontrar en el siguiente link: <http://simuladordecostos.procolombia.co>.

Para ingresar al simulador deberá crear un usuario. Una vez este en el simulador se puede acceder al menú ayudas, donde encontrara una guía para el usuario, la descripción de los términos INCOTERM y un listado de los costos DFI donde se parametrizan de forma guiada por la aplicación. También se puede acceder al video donde se explica con un ejemplo como utilizar el instrumento.

En la pantalla principal es visible una imagen donde se establece la información que se debe tener a la mano.

Figura 23. Página principal simulacro de costos ProColombia



Y aun sin haber insertado los valores de costo en los parámetros es posible realizarlo a medida que se va ejecutando la simulación. Para ello se ingresa en el menú Simulación-Crear simulación.

En la primera parte se selecciona el termino de negociación, la forma de pago, el plazo en días, fecha de pago, tasa de cambio, tasa de interés anual y se asigna un nombre a la simulación, también se ingresa la información del seguro que para este caso solo sería el que corresponde al aseguramiento de la carga hasta la entrega al comprador.

Figura 24. Matriz de costos de la DFI.

Para la información del producto es necesario contar con las dimensiones de la estiba y del embalaje, cuantas unidades caben por embalaje, su peso y su valor en fabrica. En este ejemplo el valor del producto se calcula para un palet (estiba) o unidad comercial.

Es decir una estiva tiene una dimencion de 1800mm x 1000, si las unidades embaladas tienen una medida de 600mm x 400mm se espera que en el palet se arrumen 45 cajas. Que tienen un valor comercial de 4'320.000 pesos. Un peso de 720 kl que se calcularon con respecto a el peso por unidad es decir una unidad de

queso costeño por 1kl enbalado en una caja de poliestireno con las medidas anteriores contiene 16 unidades y esto por el numero de cajas nos da el peso total del Palet. Para el valor se calcula con base en informacion del mercado donde el valor aprosimado expresado por los distribuidores era de 6000 pesos x kl en fabrica, aunque el precio puede variar dependiendo de la region y localidad de la compra del producto.

Figura 25. Resultado de la simulación.

🔍 Productos de la Simulación ▼

Cantidad	Producto	Unidad Comercial	Valor por unidad	Dimensión Unidad Comercial	Peso(kg)	Valor COP	Valor USD	Peso Total(kg)	Volumen Total(m ³)	
1	Queso Costeño	45 CAJAS DE QUESO COSTEÑO	4.320.000	1.2m x1m x1.8m	720	4.320.000	1.475,3191	720	2,16	
1						4.320.000	1.475,3191	720	2,16	

100%

Agregar Productos

En el siguiente paso es importante indicar el costo del empaque, del embalaje, la documentación, costos bancarios, agenciamiento aduanero y transporte. Estos dos últimos se pueden consultar mediante la misma plataforma. Adicional mente se piden otros costos relevantes para el proceso de comercialización, es de recordar que todo gira alrededor del término de negociación.

Por último la aplicación calcula los costos DFI en el país exportador y el costo FCA de la operación y permite generar una cotización, hace una compara de costo simulado vs real y un análisis de comparabilidad.

Figura 26. Resultado costos de país exportador.

Costos País Exportador				
Componente	Alternativa No.1 -			
	COP	USD	Días	
Productos en fábrica	4.320.000,00	1.475,32		
Empaque	32.385,67	11,06		▼ - 📄
Embalaje	184.500,00	63,01		▼ - 📄
Ajuste a la utilidad	0,00	0,00		
Valor EXW	4.536.885,67	1.549,39		
Unitarización	40.000,00	13,66		▼ + 📄
Manipuleo local exportador	140.000,00	47,81		▼ + 📄
Documentación	100.000,00	34,15		▼ + 📄
Transporte	769.948,00	262,94		▼ + 📄
Almacenamiento intermedio	150.010,66	51,23		▼ + 📄
Manipuleo pre embarque	0,00	0,00		▼ + 📄
Manipuleo embarque	0,00	0,00		▼ + 📄
Bancario	95.000,00	32,44		▼ + 📄
Agentes	842.251,00	287,64		▼ + 📄
Administrativos	95.000,00	32,44		▼ + 📄
Capital inventario	19.179,10	6,55		
Subtotal	6.788.274,44	2.318,26		
Seguro	4.553.640,00	1.555,11		
TOTAL DFI PAÍS EXPORTADOR	7.021.914,44	2.398,05	0	
Valor FCA	11.341.914,44	3.873,37		

CONCLUSIÓN

Las oportunidades de expandir las barreras comerciales hacia mercados internacionales para el gremio lácteo están bien respaldadas por los acuerdos comerciales que ha logrado el estado. Pero es notable que el gremio lácteo no ha logrado la coordinación para encontrar alternativas para no verse afectados por estos mismos acuerdos que son los responsables de que otros productos entren como competidores a el país. Este trabajo de investigación es la muestra de que los productores de lácteos y principalmente los campesinos y los depósitos de queso costeño tienen un mercado por explotar fuera del país.

Es evidente que la información disponible ahora para analizar las oportunidades de llegar a mercados distintos al local está más centralizada y al alcance de todos gracias al trabajo de la máxima autoridad en comercio exterior de Colombia (PROCOLOMBIA). Entidad que se ha dado a la tarea de poner investigaciones de mercado como las Guías Comerciales de cada país, los perfiles logísticos y un apoyo desde sus asesores y promotores.

Es gracias a esta información que en este trabajo se evidencia que el queso costeño y en general los lácteos tienen un mercado al cual pueden acceder. Pues el mercado internacional no se limita al país más probable o al que mayor consume el producto ofrecido. El mercado internacional se abre a la empresa que está preparada y que obtiene la información correcta para enfrentar la demanda internacional.

En este documento se ha tratado el mercado de Estados Unidos, pero bien se hubiese tratado el mercado Chino, Sur Coreano o Holandés; quienes son hasta la fecha los primeros demandantes de productos lácteos en el mundo. Pero en una negociación cuando se ofrece un producto pueden aparecer otros clientes con los cuales negociar y no necesariamente los que se esperan.

Es importante que la empresa que decida tomar este trabajo para desarrollar un plan despertador vea en este no un sistema complejo de normas y requerimientos para el ingreso a un mercado. Sino que reconozca que las oportunidad están y que depende de las personas a cargo de esta acercarse a una entidad como PROCOLOMBIA para iniciar el proceso de una forma guiada. Que recurran a las entidades que cuentan con el aval para iniciar procesos de certificación, como en este caso la NIMF-15 por el ICA y que se rodeen de entidades de educación superior con talento humano y preparado para ayudar y guiar en el proceso.

Esto no es un proceso rápido dado que hay que pensar en el caso del queso costeño que al ser un queso artesanal se deberá buscar una forma estandarizada para su elaboración; en un ambiente donde todo el proceso esté controlado y verificado para cumplir con los estándares internacionales sin sacrificar la esencia del queso. Esto no es más que un proceso de organización. El mercado está, las herramientas están, los recursos lácteos están, las empresas están, las oportunidades están y es momento de aprovecharlas y contribuir a que la participación láctea nacional en mercados internacionales pase de un 5% a unos niveles que contribuyan al crecimiento del país, de las regiones, de las empresas y del sector lácteo en general.

RECOMENDACIONES

- Es importante que el primer paso para iniciar el proceso del plan exportador sea ponerse en contacto con un funcionario de PROCOLOMBIA, y se registre ante esta entidad para recibir los beneficios que esta ofrece.
- Tener los documentos legales de constitución de la empresa, las certificaciones y demás documentos que certifiquen el producto (si ya posea alguna certificación) le ayudara a agilizar el proceso.
- Una vez la empresa está registrada ante PROCOLOMBIA asegúrese de contar con una página web donde los compradores internacionales puedan conocer más de la empresa y del producto. Esto le permitirá sondear la demanda y los posibles compradores.
- Aun sin cumplir los requisitos de certificación, es posible que en una etapa avanzada del proceso la empresa pueda participar en ruedas de negocios internacionales como empresa invitada, esto permite hacer un sondeo real de los compradores del producto; es importante que el primer objetivo de la empresa en el proceso exportador sea este.
- Es importante que la empresa cuente con personal capacitado y con conocimiento del proceso exportador y con un gerente visionario y dispuesto a tomar el riesgo.
- No tener miedo a iniciar el proceso.

BIBLIOGRAFÍA

Marco teórico:

- Tomado de: <http://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/log%C3%ADstica/paletizaci%C3%B3n/> el 28 de Feb de 2016
- Tomado de: <http://www.procolombia.co/node/1141> consultado el 28 de febrero de 2016
- Tomado de: <http://dle.rae.es/?id=XPWJMeO> consultado el 28 de febrero de 2016
- www.trademap.org/Index.aspx?lang=es consultado el 28 de febrero de 2016

Marco legal:

- Tomado de: <http://www.uncitral.org/uncitral/es/> consultado el 28 de febrero de 2016
- Tomado de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/org6_map_s.htm consultado el 28 de febrero de 2016
- Tomado de: <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2007/05/18/organizacion-mundial-del-comercio-omc/> consultado el 28 de febrero de 2016
- Tomado de: <http://www.iccspain.org/icc/quienes-somos/> consultado el 28 de febrero de 2016
- Tomado de: http://portal.dafp.gov.co/form/formularios.retrieve_publicaciones?no=1276 consultado el 01 de marzo de 2016
- Tomado de: www.mincit.gov.co/descargar.php?idFile=729 consultado el 01 de marzo de 2016
- Tomado de: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/decreto_1071_1999.html consultado el 06 de marzo de 2016

Investigación de mercado:

- Tomado de: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
Consultado Feb 20 de 2016
- Tomado de:
http://www.procolombia.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf consultado el 02 Abr de 2016
- Tomado de:
http://www.procolombia.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf consultado el 02 Abr de 2016
- Tomado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/PROEC_GC2016_COREA-DEL-SUR.pdf el 02 de abril 2016
- Tomado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/12/PROEC_GC2015_PA%C3%8DSES-BAJOS.pdf el 02 abril del 2016
- Tomado de:
<http://antiguo.proexport.com.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo4073DocumentNo7376.PDF> el 3 de abril del 2016
- Tomado de:
<http://www.carbap.org/lecheria/ESTUDIO%20DE%20MERCADO%20EEUU1.pdf> el 5 de mayo del 2016
- Tomado de:
http://www.procolombia.co/sites/default/files/06_07_proexp_demographics_de_l_consumidor_hispano_en_us.pdf el 5 de mayo del 2016
- http://biblioteca.sena.edu.co/exlibris/aleph/u21_1/alephe/www_f_spa/icon/31496/html/b5_car7.html
- Tomado de: <http://preciosmundi.com/colombia/precios-supermercado>
consultado el 02 de Abril de 2016
- Tomado de: <http://preciosmundi.com/estados-unidos/precios-supermercado>
consultado el 02 de Abril de 2016
- Tomado de:
http://www.colombiatrade.com.co/sites/all/modules/custom/mccann/mccann_ruta_exportadora/files/Incoterms.pdf el 10 de mayo 2015