

Proyecto de Pasantías
Plan de exportación para la carne ovina producida en el Municipio de Soacha,
Cundinamarca

Marisol Arias Pineda

Fundación Universitaria del Área Andina
Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Financieras
Negocios Internacionales

Bogotá

2019

Tabla de Contenido

Descripción de la Empresa.....	5
Nombre de la Entidad	5
Historia.....	5
Visión.....	8
Principios Valóricos Fundamentales del Plan.....	8
Objetivo de el Plan.....	9
Enfoque.....	9
SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL MUNICIPAL	10
Objetivos de la Gestión Ambiental.....	10
Participantes de la Gestión Ambiental.....	11
Sistema de Gestión Ambiental Municipal SIGAM	11
Objetivos del SIGAM:	11
PROYECTO: FORTALECIMIENTO DE NÚCLEOS PRODUCTIVOS OVINOS EN EL	
MUNICIPIO DE SOACHA, CUNDINAMARCA.....	12
Planteamiento del Problema	13
Descripción del Problema.....	14
Objetivo General.....	14
Objetivos específicos	14
Desarrollo del proyecto: Plan de exportación para la carne ovina producida en el Municipio de Soacha, Cundinamarca.....	15
Contextualización	15

Trabajo de investigación de exportación.

Análisis sector ovino en Colombia	15
Proceso productivo.....	17
¿Cómo se encuentra el comercio exterior de los ovinos?	17
¿Por qué exportar?	19
Información poblacional	23
Aspectos económicos de Curazao.....	26
Turismo	29
Comercio exterior	31
Perfil del consumidor	35
¿Por qué exportar a Curazao?	35
Precaución.....	37
¿Cómo negociar con Curazao?	38
Horarios de atención y servicios en los establecimientos de curazao.....	39
Días festivos.....	39
Citas y lugares de encuentro	40
Vestuario	41
Obsequios.....	41
Saludos	42
Reuniones.....	42
Negociaciones	43
TRAMITE DE EXPORTACIÓN	45
TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN	53
Puerto destino.....	55

Descripción de la carga.....	55
Nomenclatura arancelaria	56
Cotización de exportación.....	62
Precios adicionales de exportación	65
Conclusiones	69

Descripción de la empresa

Nombre de la entidad

Alcaldía Municipal de Soacha, Cundinamarca

Historia

De acuerdo a los aborígenes chibchas el nombre Soacha se divide en dos partes: SUA que significa sol y CHA que significa varón, por lo que Soacha se puede denominar como LA CIUDAD DEL DIOS VARON. El grupo indígena que se encontraba antiguamente en Soacha eran los chibchas y este fue el principio de los Zipas, una comunidad a la cual le gustaba practicar principalmente labores agropecuarias, de orfebrería, mineras, las actividades secundarias consideraban que eran la pesca y la caza.

El sistema de escritura que practicaban para ese tiempo era un sistema escrito que hoy en día es conocido como pictografía, que principalmente consiste en plasmar diferentes líneas o figuras en las rocas con pintura obtenida de vegetales, en donde el color rojo, ocre y negro eran los más utilizados. En los sectores como: Canoas, Charquito, Panamá, Agua Zuque, Fusungá y Alto del Cabra se pueden encontrar estos símbolos representativos en las rocas, dando cuenta de la numerosa comunidad que se encontraba dispersa en el municipio formando así otros sectores. Actualmente no se conoce el significado de los símbolos realizados por estas comunidades pero se puede especular que eran utilizados para las anotaciones sobre el comercio, contar relatos que consideraban interesantes, brindar ofrendas y realizar homenajes a uno de sus dioses mitológicos,

también se puede decir que utilizaban los signos como guías de comunicación entre las familias migratorias. Un suceso importante que se presentó en 1789 en el sector de Agua zuque, en donde el virrey para ese entonces Francisco Gil y Lemus descubrió los restos de un animal enorme de la era jurásica, por tal motivo este sector fue llamado el valle de los gigantes.

En otra hacienda, llamada Tequendama fueron hallados los restos de un hombre primitivo que en términos de tiempo tenía más de doce mil años, lo que convirtió a este hombre en el más antiguo de América. El pueblo como tal fue fundado por el visitador Luis Enrique en el año 1600. El primer mapa que se conoció fue en el año 1627 donde se podía apreciar el pueblo con su iglesia principal a la derecha del poblado Tequendama, en el ángulo norte que se encontraba formado por el pueblo y la quebrada Soacha. En los alrededores se encontraban varias estancias de españoles, áreas de terreno que fueron entregadas a indígenas para que cultivaran la tierra y pagaran los tributos correspondientes a su dueño feudal.

El sistema feudal para ese entonces inicio con la expropiación de las tierras a los indígenas que habitaban en los diferentes sectores del lugar, para que fueran entregadas a los encomenderos. En el caso de Soacha fueron entregadas a Pedro de Colmenares en el año 1558, consecutivamente a finales del siglo XVIII la corona fue asignada a la familia Umaña en terrenos conformados desde lo que conocemos hoy como el municipio de Granada hasta el sector de Terreros; luego la familia Urdaneta adquirió la Hacienda Canoas que estaba conformada desde el municipio de San Antonio de Tena hasta el sector norte del límite municipal.

Trabajo de investigación de exportación.

La conquista española causó una gran catástrofe demográfica en la población indígena. Por la aniquilación de indígenas en diferentes sectores, se generaron nuevas enfermedades, se dio maltrato y separación de familias. Se presentó la apropiación de tierras en propiedades para blancos y se crearon los resguardos para indígenas, así mismo se implantaron nuevos cultivos y diferentes técnicas como la ganadería.

El año 1600 se señala como la fecha de fundación del municipio, por el visitador Luis Enríquez, quien estableció el territorio. Durante más de tres siglos en el ayuntamiento los españoles sometieron a la población indígena, mestiza y mulata a diferentes clases de maltrato. En América se establecieron colonias dirigidas desde el viejo continente a través de representantes españoles que inicialmente fueron llamados oidores y tiempo después fueron nombrados como virreyes. Durante el periodo de la colonia se presentaron diferencias entre los intereses de la colonia española y los encomenderos que residían para ese tiempo en el nuevo reino, por la parte de los tributos que debía entregar cada uno. También se presentaron diferencias con los indígenas, mestizos, criollos y mulatos debido a los altos impuestos y la monopolización de la parte comercial. Por estas situaciones fueron necesarias ciertas modificaciones llevadas a cabo por sectores que se encontraban para este tiempo en el poder, hasta el momento en el cual se generó una revolución general por la insatisfacción de la población, lo que permitió la independencia.

Soacha fue un municipio por el que pasaron grandes personajes de la historia entre ellos don Francisco de Paula Santander quien concretó matrimonio en el municipio con Sixta Pontón en el año 1836, Simón Bolívar, Pablo Morillo, Manuel Vicente Umaña, Eugenio Díaz Castro, Alejandro Humboldt, Francisco José de caldas y el ilustre abogado Juan Francisco Quijano entre otros.

(SOACHA 400 AÑOS, 1998-2000)

Visión

“En el año 2020, vemos que la educación y la cultura son ejes transversales de las acciones políticas, sociales, familiares y personales. Disfrutamos de un Municipio más seguro, amado, respetado y cuidado por sus ciudadanos, escuchamos que el sentido de pertenencia nos permite formar todos los días una nueva ciudad.”

(PLAN DE DESARROLLO SOACHA, 2016-2019)

Principios Valóricos Fundamentales del Plan

1. Servicio y Atención al ser humano.
2. Buscando el Desarrollo no solo el crecimiento.
3. Primero la vida.
4. Plena conciencia de lo público.
5. Sin ética no hay Ciudadanía.
6. La raíz está en la articulación.

(PLAN DE DESARROLLO SOACHA, 2016-2019)

Objetivo de el Plan

“El plan de Desarrollo Municipal Juntos Formando Ciudad 2016-2019 tiene como objetivo general el de continuar al cierre de brechas socioeconómicas, partiendo de la educación como el pilar fundamental de la transformación social y cultural, constructora de desarrollo humano genuino y promotora de cambios en los modelos de percibir y sentir la ciudad desde lo individual y lo colectivo.”

(PLAN DE DESARROLLO SOACHA, 2016-2019)

Enfoque

“El plan de Desarrollo Municipal Juntos Formando Ciudad ubica al ser humano en el centro de las acciones de carácter institucional asumiendo que la existencia solo tiene sentido si el ser humano cuenta con los medios necesarios para alcanzar su propia felicidad; en consecuencia el Plan Municipal de Desarrollo centra su ejecución en el diseño, gestión e implementación de satisfactores sinérgicos que garanticen la satisfacción de las necesidades existentes, en cada ciudadano de manera particular y en el conglomerado social de manera general.”

(PLAN DE DESARROLLO SOACHA, 2016-2019)

Enfoque diferencial de la atención

“La Alcaldía Municipal garantizara la atención prioritaria y con enfoque diferencial a todos los sectores poblacionales que por conducto de su condición personal o social precisen de especial atención estatal, con el ánimo de lograr el restablecimiento de los derechos.”

(PLAN DE DESARROLLO SOACHA, 2016-2019)

SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL MUNICIPAL

Es el ejercicio consciente y permanente de administrar los recursos y de orientar los procesos culturales al logro de la sostenibilidad y revertir los efectos del deterioro y la contaminación sobre la calidad de vida y la actividad económica. Se centra en la regulación y orientación de las prácticas individuales y colectivas, la construcción de valores con el manejo de los procesos ambientales en el territorio de la jurisdicción del municipio.

Objetivos de la Gestión Ambiental

El objetivo general de la gestión ambiental municipal GAM es la construcción de municipios sostenibles, a través de:

- A. Mejorar la calidad ambiental: implica establecer objetivos y metas para superar los problemas ambientales y aprovechar las potencialidades ecológicas y eco sistémicas de la oferta natural en cada situación específica y en cada realidad territorial.

- B. Orientar los procesos culturales, sociales y productivos hacia la sostenibilidad: se centra en la regulación de las actividades humanas, con el propósito de construir valores individuales, sociales y colectivos que promuevan prácticas que contribuyan a la sostenibilidad ambiental.

Participantes de la Gestión Ambiental

La gestión ambiental la realizan actores sociales, empresariales y estatales bajo el liderazgo de la Alcaldía Municipal y en el marco de las normas, políticas e instituciones del orden regional y nacional.

Sistema de Gestión Ambiental Municipal SIGAM

El Sistema de Gestión Ambiental Municipal SIGAM es una propuesta organizacional para el adecuado funcionamiento de la administración municipal, de cara a enfrentar la gestión ambiental en su territorio. Se busca la organización de los diferentes elementos y componentes de la Gestión Ambiental Municipal para que la Administración desarrolle las funciones, responsabilidades y competencias que le corresponden para lograr los objetivos de la gestión ambiental.

Objetivos del SIGAM:

- ✓ Hacer más eficiente la gestión ambiental municipal en el marco de la oferta y la demanda de bienes y servicios ambientales para desarrollo.

- ✓ Alcanzar la sostenibilidad municipal, hacia la calidad ambiental, de conformidad con el marco legal vigente.
- ✓ Contribuir al fortalecimiento institucional optimizando las estructuras administrativas y de gestión ambiental municipal. - Aprovechar las fortalezas de la administración municipal.
- ✓ Mejorar el conocimiento territorial para el adecuado manejo y aprovechamiento de las potencialidades ambientales y atención de su problemática.
- ✓ Conocer y utilizar adecuadamente los instrumentos disponibles.
- ✓ Educar y fomentar la participación de los actores del desarrollo.

(DIRECCIÓN BIOAMBIENTAL, 2016-2019)

PROYECTO: FORTALECIMIENTO DE NÚCLEOS PRODUCTIVOS OVINOS EN EL MUNICIPIO DE SOACHA, CUNDINAMARCA

Siendo el municipio de Soacha, un lugar donde anteriormente se contaba con una población de ovinos importante, actualmente, la producción ovina ha disminuido considerablemente, por tal razón desde la Dirección de Gestión Bioambiental y Asistencia Técnica Agropecuaria se formulan estrategias que permitan recuperar las tradiciones y a la vez contribuyan a mejorar la economía campesina. Este proyecto generará ingresos para 30 familias campesinas, a través de la

Trabajo de investigación de exportación.

recuperación de la explotación ovina como parte de la cultura artesanal de la comunidad. Se pretende la integración de las familias a través de la actividad artesanal de uno de los productos de esta explotación como es la lana, así como la comercialización de la carne, por lo tanto es un proyecto integral al desarrollo de las familias.

El proyecto contempló la entrega pie de cría ovino a familias con experiencia en producción ovina, entregando a cada familia dos ovejas F1, preñadas de un macho puro de las razas Hampshire y Kathadin. De igual forma se adquirieron tres machos reproductores puros, que podrán ser rotados en las fincas de los productores, de acuerdo a la necesidad y previa verificación técnica del equipo de profesionales de la Alcaldía municipal. El proyecto se desarrolló con el objetivo de mejorar los animales criollos que existen en la zona y así lograr incrementar la productividad y formar a los productores mediante capacitaciones y talleres teórico-prácticos para convertir esta explotación en una alternativa de ingresos, contribuyendo a mejorar la calidad de vida de estas familias Soachunas. En total se realizó entrega de 35 hembras y un macho, beneficiando 30 productores.



Figura 1. Entrega De Ejemplares Ovinos, Finca El Llano Vereda Villanueva. Dirección Bioambiental (2016-2019)

Planteamiento del Problema

Descripción del Problema

La Alcaldía Municipal de Soacha, Cundinamarca ha evidenciado que la principal falencia que se encuentra en el Proyecto de Fortalecimiento de Núcleos Productivo Ovinos es que los productores no cumplen con los requerimientos necesarios para entrar a un mercado estable y así poder tener canales de comercialización que le permitan vender sus productos y generar mejores ingresos.

Objetivo General

Formular el Plan de exportación de productos ovinos, en el marco del proyecto llevado a cabo por la Alcaldía Municipal de Soacha, Cundinamarca denominado “Fortalecimiento de Núcleos productivos ovinos” a través de la implementación de prácticas de mejora en la producción ovina de 30 productores que forman parte del proyecto.

Objetivos específicos

1. Investigar los requisitos sanitarios y de inocuidad que exige el ICA para poder entrar a un mercado internacional.
2. Investigar cuales son las restricciones que se presentan en el Mercado Destino.
3. Calcular los costos de exportación.

4. Conocer los procesos que se deben tener en cuenta para la exportación en entidades como PROCOLOMBIA.

DESARROLLO DEL PROYECTO: PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA CARNE OVINA PRODUCIDA EN EL MUNICIPIO DE SOACHA, CUNDINAMARCA

Contextualización

Análisis sector ovino en Colombia

En el panorama mundial el sector ovino ha tenido un crecimiento muy importante por el amplio consumo que se ha generado a nivel nacional, la producción ovina está comenzando a ser un mercado con bastante potencial por ser considerada una actividad eficiente y rentable para los productores debido al enfoque empresarial y formalización que se le está dando a estos proyectos para impulsar a productores y asociaciones nacionales que se han generado.

En la actualidad se están dando desarrollos en genética y procesos de producción, que generan mayor interés en los productores colombianos, por lo tanto, con el tiempo se está cambiando el concepto de explotación de ganadería extensiva, por la producción ovina, permitiendo tener rentabilidad en periodos cortos de tiempo y espacios más reducidos.

El presidente de la Asociación de criaderos de ganado ovino de Colombia, Asoovinos, Henry Polaina aseguro en Diariolaeconomia.com, que el consumo de carne ha aumentado en el país ya que antes el consumo de carne ovina ha pasado de 350 a 400 gramos. La mayor demanda de carne ovina se puede explicar por las campañas que la asociación Asoovinos viene haciendo por el país en diferentes ferias en donde se puede observar no solo el mejoramiento genético y las razas, si no el tema de consumo de carne en cada una de las regiones.

Según un análisis del dirigente gremial, las zonas que presentan un mayor consumo de carne de cordero son Santander, Costa Atlántica y el altiplano Cundí boyacense en donde la demanda viene creciendo de manera interesante. Para el caso de Bogotá y centro del país los cambios son notorios ya que se encuentran diferentes cadenas de restaurantes de alta gama que hacen hamburguesas y chorizos para un amplio consumo.

La carne de cordero es tan sana y apetecida en todos los restaurantes del mundo y en algunas comunidades como la judía y la musulmana entre otras en donde es obligatorio tener esta carne en la mesa.

En el caso de Colombia, hay una comunidad musulmana muy grande que consume bastante cordero, el cual es sacrificado con un ritual de esa colectividad religiosa que compra esta carne en grandes cantidades. Por tal motivo existen tiendas especializadas en esta carne, haciendo más fuerte su demanda.

(DIARIOLAECONOMIA, 2018)

Proceso productivo

Los ovinos son rumiantes, productores de diferentes productos como: lana, cuero, carne y en algunos casos de leche. Son animales con temperamento tranquilo y por tanto, son de fácil manejo lo cual es una ventaja para los productores. Por ser un animal doméstico de miles de años de antigüedad, en el mundo existen gran cantidad de razas ovinas con amplia variación en cuanto a sus características y aptitudes para la diversidad en producción, la expansión mundial que posee se debe a su resistencia y adaptabilidad al medio donde se encuentre. Los ovinos presentan unas características especiales a diferencia de otras especies de producción doméstica en el país, como la fácil explotación extensiva, su adaptabilidad y buen uso de los recursos forrajeros, ser una especie bastante instintiva, buena aptitud materna y además de esto todos los años entrega algún producto terminado, sea carne o lana, presentando gran diversidad de razas que se adaptan a las diferentes condiciones agroclimáticas en el país. El beneficio de las ovejas, es un número que puede variar debido al faenamiento de animales en forma artesanal, y en muchas ocasiones la de estos animales es realizada en deficientes condiciones higiénicas.

(AGROCADENAS, 2017)

¿Cómo se encuentra el comercio exterior de los ovinos?

La comercialización de carne ovina, forma parte de las metas a alcanzar del sector ganadero que cree en la posibilidad de exportar a los siguientes países: Suráfrica, las Antillas Holandesas y

Oriente medio a mediados del 2019. El señor Barrios manifestó que en el país se cuenta con una sola planta de beneficio animal para ovinos, localizada en San Juan del Cesar, en la Guajira.

“Esta planta existe hace 2 años, el resto de sacrificio de ovinos se hacen en frigoríficos de bovinos en Ibagué, Antioquia y Cesar. Solo la empresa Camagüey de Barranquilla ha exportado, pero lleva 2 años sin hacerlo”. (Barrios, 2019)

Para ofrecer un buen producto y lograr llegar a un mercado amplio de exportación es importante cumplir con todos los requisitos que exigen las diferentes entidades que regulan dicho proceso, también es necesario que los ovinocultores cuenten con sistemas tecnológicos que ayuden a una producción eficiente para lograr suplir la gran demanda del mercado.

El sacrificio de ganado ovino creció 5,6%, al sacrificar en este trimestre de abril y junio 16.510 cabezas. El sacrificio de hembras creció 64,3% en tanto que el de machos disminuyó 5,1%. Durante este trimestre no se registró sacrificio con destino a la exportación.

(DANE, ABRIL-JUNIO; 2019)

Podemos identificar que en el primer trimestre no se registraron exportaciones de carne ovina, sin embargo, el sacrificio de ganado tuvo un notable crecimiento, por tal motivo se ha presentado un mayor comercio y consumo de la carne a nivel nacional, actualmente las regiones colombianas que presentan mayor consumo de la carne ovina son: La Guajira, Cesar, Córdoba y Boyacá.

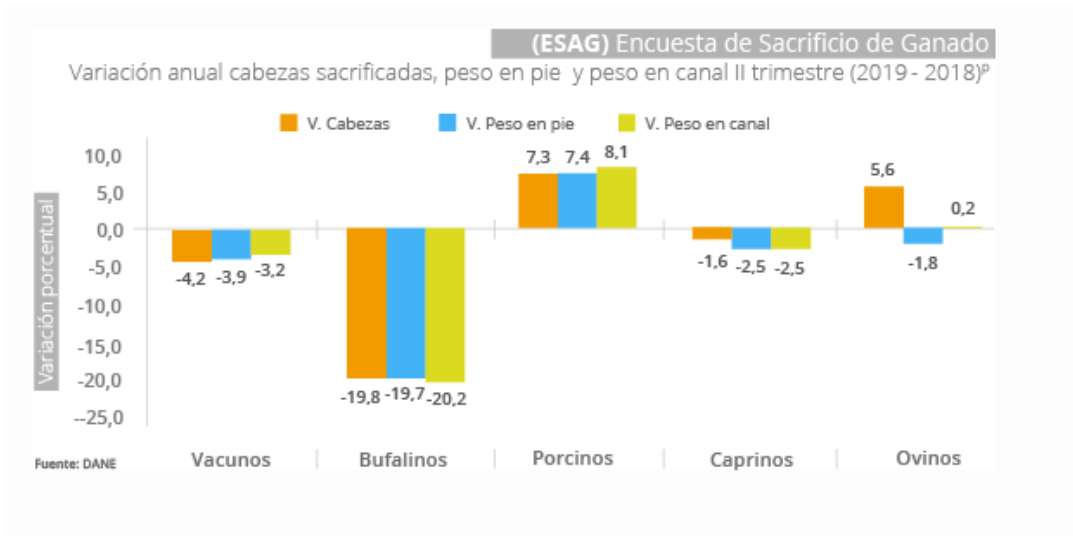


Figura 2. Cabezas ovinas sacrificadas. DANE (s.f).

Por el crecimiento que ha presentado el mercado ovino el gobierno ha realizado diferentes acciones con la cadena productiva ovino-caprina para el fortalecimiento de las ventas externas, durante el 2017 Colombia presento exportaciones de 56 toneladas de carne en pie, principalmente a las Antillas Holandesas. El buen comportamiento del consumo interno y del beneficio de estas especies ha impulsado al Gobierno en cabeza del ministro de Agricultura y Desarrollo Rural, Juan Guillermo Zuluaga Cardona, a fortalecer las ventas externas, mediante acciones conjuntas con los actores de esta cadena productiva.

(CONTEXTOGANADERO, 2018)

¿Por qué exportar?

Las razones por las cuales se debe exportar son las siguientes: diversificar mercados y no depender solo de la economía local, nos permitiría adquirir experiencia y diferentes alianzas con

empresas extranjeras, por lo tanto se podrían buscar ventas de mayor volumen, otras razones por las cuales una empresa decide internacionalizarse son:

Se presentó un crecimiento en la exportación de productos cárnicos ya que son más de 2860 productos que tienen accesibilidad, lo cual está demostrando las fortalezas fisiosanitarias que tiene Colombia, un ejemplo claro es el tema cárnico ya que todo lo que se ha trabajado en los últimos años ha sido de vital importancia a pesar de presentarse un tema de fiebre aftosa en el año 2017.

(PORTAFOLIO; BOGOTÁ JUNIO/25/2018)

Este comunicado demuestra que Colombia está buscando tener un mercado más abierto para mejorar la economía del país y así brindar mejores oportunidades a pequeños y grandes empresarios de diferentes productos agrícolas, en los cuales se encuentran productos cárnicos como la carne porcina y la de cordero los cuales podrán tener un impacto importante en los mercados internacionales que generen un impacto económico en el sector agropecuario del país.

Colombia cuenta con 17 nuevas rutas aéreas del orden local y 26 internacionales, para el 2019 fueron habilitadas 10 nuevas operaciones con destino a Lima, Curazao, Madrid, Santo Domingo, Cancún y Ciudad de México. El turismo es una de las actividades más importantes y por lo tanto también podría ser una oportunidad para exportar e innovar en el sector agrícola ya que la tendencia que se ha presentado desde el año 2016 hasta el año 2019 es de crecimiento económico en el sector turístico y alimentario.

Trabajo de investigación de exportación.

Los ministerios de comercio y agricultura aseguraron que la carne de cordero y de cerdo es de gran interés en mercados internacionales por lo que desde el 2017 han estado trabajando para que las exportaciones sigan creciendo en estos sectores. Ya que se han presentado cambios importantes, se pasó de 9700 a 16000 toneladas. Por consiguiente la demanda que se presenta es mayor y seguirá creciendo ya que no se registran casos de aftosa gracias a los controles generados por el ICA. Los países extranjeros que presentan mayor consumo de carne Colombiana son: Rusia, Curazao, Jordania y Líbano.

Por esta razón es importante la apertura de estos mercados ya que se tendría la oportunidad y el apoyo por parte del gobierno y diferentes entidades para lograr cumplir el objetivo de exportación de carne ovina a un mercado como Curazao.

En las cuentas del DANE se tiene, que para el 2016, se exportaron 11.697 toneladas de carne de las cuales el 44% tuvieron a Rusia como destino; Jordania y Curazao compraron otro 36% de esta. También fueron enviadas al exterior y se mantiene una tendencia positiva para el comercio.

(PORTAFOLIO; BOGOTÁ JUNIO/25/2018)

Es un mercado potencial de 150 mil habitantes, Colombia se prepara para exportar diferentes productos como: frutas, verduras y pescado a la isla de Curazao fomentando así la posibilidad de ampliar el consumo a bienes y servicios. A si lo afirmo el ministro de Desarrollo Económico de Curazao, Stanley Palm, quien con la ministra de Comercio, Cecilia Álvarez, dieron apertura a diferentes aspectos como:

- Diversificación de productos en mercados para afrontar la competencia internacional y la situación de la economía Nacional.
- Ganar competitividad mediante la adquisición tecnológica y capacidad gerencial obtenida en el mercado.
- Realizar alianzas estratégicas con empresas extranjeras para reducir costos, mejorando la eficiencia para la diversificación de productos.
- Disminuir el riesgo de estar en un solo mercado.
- Vender mayores volúmenes para utilizar la capacidad productiva de la empresa y realizar economías de escala.
- Aprovechar las ventajas comparativas y las oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales.
- Necesidad de involucrarse en el mercado mundial por la globalización de la economía.
- Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales y así asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.

(PROCOLOMBIA, 2018)

Información poblacional

Curazao es un país independiente del Reino de los países Bajos, anteriormente fue miembro de las Antillas Holandesas, en el 2010 logro su independencia. Curazao se encuentra ubicado a 76 Km al este de Aruba con 444 km².

Su ciudad más importante y capital es Willemstad, es allí donde se concentra la mayor parte del comercio y la refinadora de petróleo, así como el puerto más importante de las islas conocidas como ABC (Aruba, Bonaire y Curazao) que lleva el mismo nombre de la ciudad; posee un clima semiárido y al igual que Aruba sus lenguas oficiales son el neerlandés y el papiamento, pero gran parte de la población domina el inglés y el español a un que en menor medida.

La población de Curazao en 2013 fue de 153.500 habitantes y en los últimos diez años creció en promedio anualmente un 1,6%. Su población para el 2013 estuvo compuesta por un 55% de mujeres.

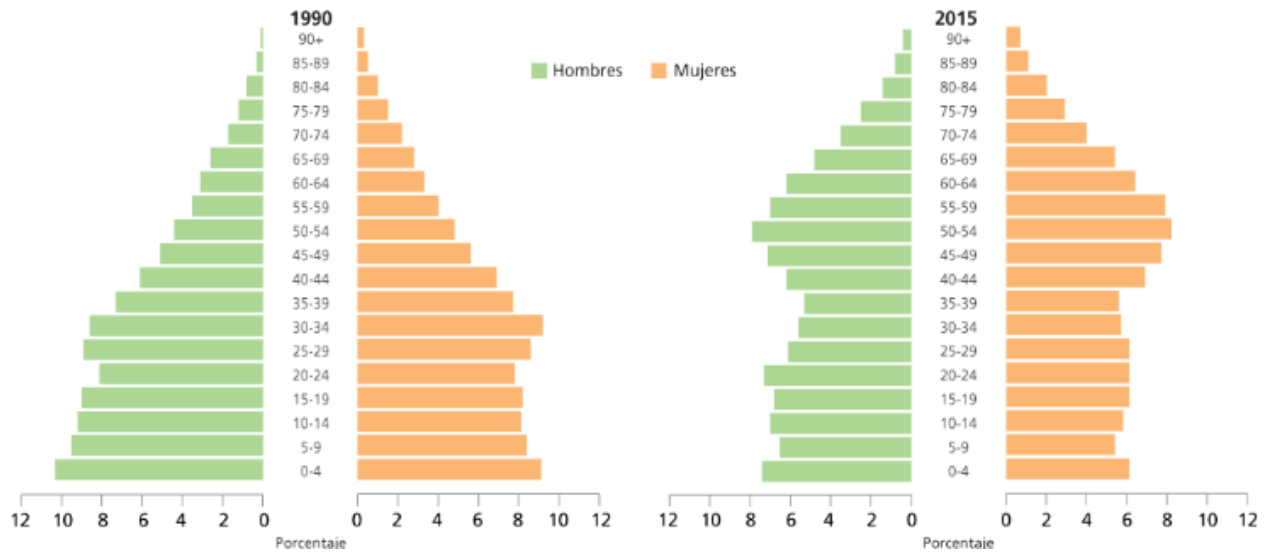


Figura 3. Estructura de la población por edad y sexo. Curazao 1990-2015.

La esperanza de vida ha mejorado con el tiempo, la mortalidad de los niños de un año ha disminuido en los últimos años y el país ha logrado mejorar su cobertura de vacunación de los niños nacidos después del 2007 por encima del 97%.

(ORGANIZACIÓN PANAMERICANA DE LA SALUD , 2016)

Uno de los principales problemas que se presentan en la región es el aumento de personas mayores y las principales causas de muerte que se están presentando son enfermedades no transmisibles que aumentan en la población de adultos mayores.

(POPULATIONPYRAMID, 2019)

Trabajo de investigación de exportación.

El envejecimiento poblacional es un gran problema ya que esta circunstancia obligará al país a aumentar los gastos públicos que estarán dirigidos a programas sociales para personas de edad avanzada y no se presentan los suficientes nacimientos que aseguren el remplazo de la población avanzada por lo tanto la población se encuentra en una tendencia decreciente.

Por este motivo el Gobierno de Curazao busca que lleguen emigrantes al país y por tal razón ofrece diferentes opciones de residencia. Por ejemplo a las personas que quieran establecer una empresa en el país, los profesionales que por diferentes motivos no se encuentran en el país, las principales áreas de trabajo son clínicas y laboratorios.

Las posibilidades de vivir en curazao son muchas y es como vivir en una parte de Europa en medio del trópico. Muchas personas llegan como turistas a conocer sus encantos: como la sencillez de la gente, amabilidad y sus bellas playas. Por estos motivos toman la decisión de quedarse como residentes.

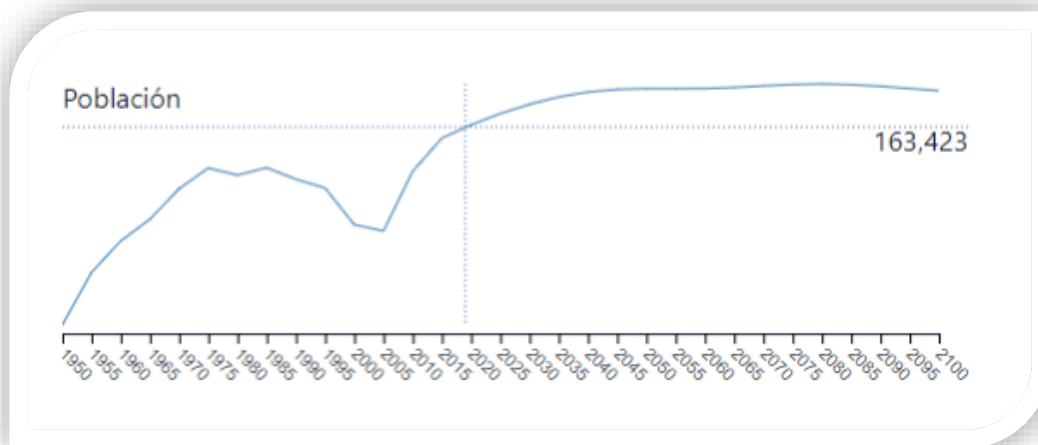


Figura 4 pirámide poblacional, 2019

Actualmente la población de Curazao se encuentra conformada por 163,432 habitantes, su crecimiento en los últimos años no ha sido muy satisfactorio ya que la población ha aumentado en un 0.8% y los emigrantes son los que han ayudado a mantener una población considerable sin contar a los ilegales que no cuentan con ningún registro. Por tal razón el gobierno busca como lo nombramos anteriormente ofrecer ayuda a las personas que quieran residir en el país.

(María del Castillo, 2018)

Aspectos económicos de Curazao

El Banco Central afirmó que la economía de Curazao para el 2018 experimentó una caída en la economía del 1,6%, pero para el año 2019 se proyectó que las actividades económicas tuvieron una aceleración del 3,9 %, por motivos económicos que se están generando y avanzando. Las economías de Estados Unidos y Holanda los principales socios comerciales de la isla han presentado resultados económicos positivos, por tal razón se presentaran buenas prestaciones que ayudaran al crecimiento económico de la isla. La actividad económica que más crecimiento presentó para el año 2019 es la turística, por la llegada de gran cantidad de visitantes a la isla de Estados Unidos y Europa, por tal motivo el turismo se encuentra en crecimiento, desarrollando excursión de cruceros con gran rapidez.

(BANCO MUNDIAL, 2018)

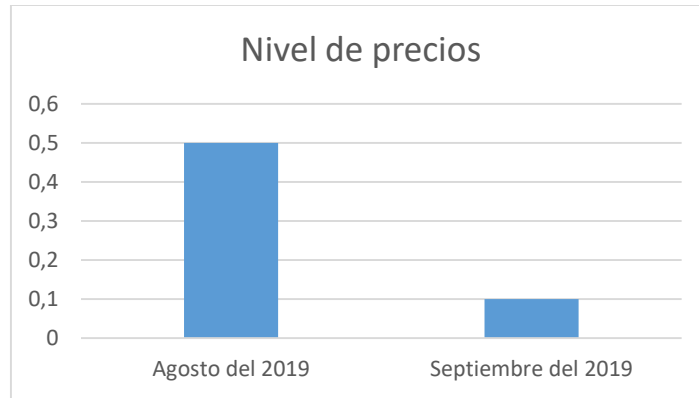


Figura 5 niveles de precios realizada por Marisol Arias

Las cifras de la Oficina Central de Estadísticas (CBS) muestran que el nivel de precios en septiembre de 2019 es 0,5% más alto que agosto de 2019 y la tasa de inflación ha caído moderadamente a 2,7 %

(URRIBARRÍ SAILU, 2019)

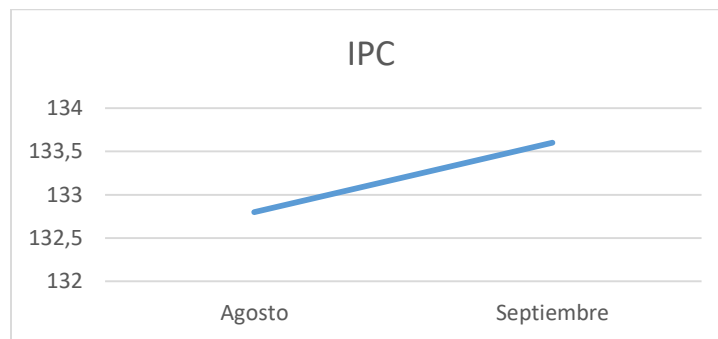


Figura 6 índice de precios al consumidor realizada por Marisol Arias

El índice de precios al consumidor (IPC) de Curazao ha aumentado en un 0,5% en el mes de septiembre, en comparación con el mes de agosto de 2019, ha evolucionado de 132,8 en agosto de 2019 a 133,6 en septiembre de 2019.

(URRIBARRÍ SAILU, 2019)

Según los datos que se presentan en el año 2019 se perdió poder adquisitivo ya que la inflación presenta un índice alto, por lo tanto nos podemos dar cuenta que la economía del país para el año 2019 no se encontró tan estable por la fluctuación, lo cual no es tan positivo. Pero a pesar de todo se ha presentado un aumento en el consumo por lo tanto esta podría ser la razón del aumento en el IPC.

La tasa de inflación es la que indica el crecimiento promedio en el costo de vida y por este motivo es recomendada como una herramienta de registro de salarios, pensiones, beneficios sociales, salarios mínimos y otros ingresos.

La inflación se puede calcular en un mes determinado, se compara el promedio de 12 meses del IPC en ese mismo mes con el promedio que tuvo el IPC de 12 meses en el mismo mes pero del año anterior. Para realizar este cálculo se mide durante el periodo de 12 meses hasta septiembre del 2019, en comparación con el mismo período del año anterior que sería el año 2018, en donde se destaca que los precios a el consumidor aumentaron en promedio 2,7%.

Los cambios de precios más importantes que se presentaron durante el último mes de septiembre del 2019 en la economía de la isla fueron: los costos de energía (5.6%), tabaco (4,3%), bebidas (1%), papa, fruta y verduras con un aumento del (1,4%) y agua (1,3%) que son cada vez más caros.

Turismo

La isla de Curazao se ha ganado un espacio como un destino predilecto para los turistas Colombianos. Ya que busca brindarle a los visitantes la oportunidad de experimentar las playas, tener diferentes aventuras, reconocer la mezcla de culturas y sobre todo que disfruten de una isla mágica que está llena de naturaleza y belleza.

Actualmente llegar a la isla no es ningún problema de tiempo o precios, desde el 11 de abril del 2019, la aerolínea de bajo costo Wingo empezó a viajar desde Bogotá, con el objetivo de unir a las dos naciones y así estrechar a un mas los lazos comerciales, culturales y de turismo que se han desarrollando por el momento.

En la isla se cuenta con diferentes actividades que los turistas pueden disfrutar sin ningún problema por ejemplo: una de las novedades que tiene la isla y es recomendada para las familias, es el observatorio submarino el cual cuenta con una vista a 5,2 metros de profundidad en donde se aprecian peces y su vida en el mar además de la recuperación del ecosistema, los visitantes se encuentran en capsulas que no los dejan mojarse y el guía va explicando cada una de las especies que se encuentran a la vista.



Figura 7 Fotos de Juan Espinel-Wingo y oficina de turismo Curazao

Otra de las actividades se encuentra en el acuario local, ubicado al sur de la isla junto a el mambo beach, permite a los visitantes compartir con los animales en su entorno natural, tienen demostraciones con delfines y leones marinos, se puede nadar y alimentar a tuburones y cuidan a flamingos que por diferentes razones se encuentren heridos y no pueden vivir en si habitat natural.

La vida tranquila de la isla esta complementada con una oferta gastronomica amplia, incluye sabores caracteristicos de la isla que se pueden obtener en la plaza Bieu que son consecuencia de la mezcla cultural del país.

Por este motivo es que la aerolines wingo pretende incentivar el turismo y ofrece una oferta de 13 vuelos por semana, en don frecuencias, jueves y domingo, en Boeing 737-700 con capacidad para 142 pasajeros en clase unica con un valor de US \$150 que es equivalente a 548.880 pesos Colombianos.

Comercio exterior

Curazao es un país con una gran apertura comercial, dependiente de las importaciones en muchos sentidos, sobre todo para lograr mantener su consumo interno ya que su economía se encuentra enfocada en el sector servicios y el sector turístico.

Este mercado es muy interesante para ofrecer nuevos productos dirigidos al consumo ya que su demanda interna es grande y no pueden satisfacerla sin ayuda de socios comerciales que puedan suplir esta necesidad, además de todo es importante destacar la cercanía que tiene Colombia con este país y por tal motivo representa gran parte del mercado.

En el mes de mayo del 2019 se llevó a cabo una ronda de negociaciones para un Acuerdo de Alcance Parcial entre Colombia y Curazao, siendo una de las primeras negociaciones comerciales, en donde se tiene previsto que el Acuerdo tenga un alcance limitado de subpartidas en acceso a mercados, por lo tanto Colombia tendrá que tener propuestas diferentes y llamativas para llegar a una negociación comercial.

Durante varios meses del año 2019 Colombia estuvo en diferentes mesas de dialogo presencialmente en donde se hablaron temas como: acceso y origen, de manera virtual se tuvieron en cuenta temas de facilitación de comercio, MSF, marco institucional y defensa comercial. Este

acuerdo es muy importante para eliminar las barreras de comercio. Se solicita que Colombia pueda entrar con 193 productos al mercado curazaleño.

(MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO (MINCIT), 2019)

En el año 2018 no era necesario presentar la visa de ingreso, por lo tanto se presentan mas oportunidades, un ejemplo claro es que desde el 2014 la isla tiene una relación con la Camara de Comercio Colombo Holandesa y desde ahí pueden realizar diferentes estrategias entre los dos paises. Nos podemos dar cuenta que Curazao es un país importante como entrada de compañías colombianas a diferentes mercados como: Caribe y Holanda, la isla facilita la información y los negocios ya que tienen conocimiento de los diferentes lenguajes, cultura y leyes que son factores importantes que se deben tener en cuenta a la hora de hacer un negocio.

Curazao ha buscado la manera de relacionarse con diferentes camaras de comercio como: Bogotá, Medellín, Cali, Cartagena, Barranquilla y Bucaramanga. Lo cual le ha permitido al país ampliar sus relaciones comerciales y le prestan la ayuda necesaria a quines quiran r ealizar negocios entre los paises por medio de sus organizaciones hermanas y desde la camara de comercio de Curazao.

Este aspecto es de gran ayuda para las personas que quieren comenzar a realizar negocios con este país que se emcuentra trabajando para ampliar y mejorar sus relaciones comerciales.

(LINA MARIA GUEVARA BENAVIDES, 2018)

Colombia se ha convertido en un mercado atractivo para Curazao por las oportunidades que se presentan en diferentes sectores como las empresas de servicios outsourcing y servicios call center.

En curazao se encuentran diferentes compañías que prestan los servicios nombrados anteriormente y tienen conocimiento de que Colombia promociona estos servicios para exportar hacia diferentes partes del mundo. Por lo tanto para Curazao es de gran importancia buscar complementarse, a pesar de ser una isla pequeña cuentan con diferentes facilidades. Curazao es un país que cuenta con prestaciones financieras que pueden beneficiar a Colombia, con servicios profesionales, tecnicos y amplios negocios comerciales.

De acuerdo a lo anterior los empresarios Colombianos pueden encontrar diferentes oportunidades en el comercio ya que en la isla se encuentra un gran numero de turistas a los cuales les puede interesar los productos o servicios que se ofrescan, la isla recibió para el año 2018 alrededor de 600.000 personas, en cruceros llegaron alrededor de 400.000, cifras que se esperan que aumenten para los proximos años. Además de la facilidad de conectar con otros países que se encuentran cerca de la isla por si los empresarios quieren expandir su negocio.

(LINA MARIA GUEVARA BENAVIDES, 2018)

Como parte del reino Holandes, Curazao es una opción confiable ya que cuenta con una red bancaria solida y un sistema judicial Holades con la posibilidad de disputar en los tribunales europeos si en algun momento llegara a ser necesario. La poblacion de curazao es multilingue y

bien educada y la isla cuenta con todos los suministros importantes que debe tener una ciudad metropolitana, que cuenta con un ambiente caribeño de calma pero sofisticado.

Al querer expandir su negocio a otros horizontes, depende en gran parte del tipo de negocio que se lleve a cabo y no solo de su ubicación. Curazao es un país que contempla bien la parte comercial y por tanto, cuenta con las condiciones adecuadas para apoyar diferentes tipos de negocio para llegar a nuevos mercados.

A fabricantes y mayoristas: Curazao ofrece acceso fácil a diferentes mercados, ya que cuenta con excelentes conexiones aéreas y marítimas a la mayoría de destinos principales; también cuenta con la opción de enviar carga de menos de un contenedor a los mercados regionales cercanos. Estas son ventajas muy atractivas para los empresarios por las siguientes razones:

1. Las empresas latino americanas y caribeñas se benefician por el acceso favorable a los mercados estadounidenses, si quiere expandir el negocio es una gran iniciativa para generar nuevas oportunidades.
2. Para los empresarios que se interesen en acceder a los mercados del Caribe, Curazao es un lugar ideal que se puede utilizar como punto central de distribución para todo el Caribe, con fácil acceso a un mercado potencial de más de 100 millones de consumidores.

Trabajo de investigación de exportación.

Los aspectos anteriores son de suma importancia para el comercio ya que permiten mejorar el comercio y quitar barreras que en algunas ocasiones no permiten llevar a cabo diferentes negociaciones que pueden ayudar a las dos partes que se encuentran implicadas de forma positiva.

(CURINDE, 2019)

Perfil del consumidor

A pesar de ser Curazao una isla pequeña, se encuentra integradas por pobladores con un alto nivel adquisitivo y que buscan productos de buena calidad que sean frescos. Por ser un país donde van muchos turistas europeos se siguen las tendencias europeas por lo tanto es una oportunidad para exportar la carne de cordero, producto de preferencia Europea.

Los canales de distribución que se utilizan son los grandes supermercados como: *Superfood* y *Ling* y *Sonds Super Market*, *Centrum Supermarket* y *Mangusa*; mini mercados, que general mente pertenecen a chinos, portugueses o indios; tiendas de barrio de alta frecuencia. Al consumidor de Curazao le interesan productos que sean de buena calidad y que tengan un buen precio. Cada día crecen más los consumidores interesados en productos orgánicos, libres de gluten y que se encuentren certificados.

¿Por qué exportar a Curazao?

Como se explica anteriormente, es una isla que tiene fácil acceso a los mercados Estado Unidense y del Caribe, por lo tanto puede ser un lugar estratégico para expandir su negocio en un futuro determinado. Es un país confiable en términos de negociación ya que cuenta con una red bancaria sólida que le ofrece tranquilidad a la hora de realizar negocios.

Curazao también es un país que cuenta con distintas zonas económicas, una en el puerto y otra cercana al aeropuerto, en donde se ofrecen oportunidades de ventas, almacenaje, distribución, montaje, fabricación, así como servicios técnicos. Otro factor importante a tener en cuenta es que el terreno en la zona económica puede ser arrendado a largo plazo con precios competitivos de mercado según la necesidad que tenga el comerciante.

Las empresas que operan en una zona económica se encuentran exentas de los derechos aduaneros y gozan de una tasa de impuesto reducida del 2% sobre las utilidades que el negociador pueda obtener de las ventas. Los bienes vendidos o los servicios prestados al mercado interno de la zona económica, están sujetos a una tasa de impuesto normal sobre las utilidades de 27,5 %.

Curazao cuenta con bastantes comodidades para el comercio exterior ya que tiene zonas especializadas y cómodas para las necesidades comerciales de cada negociador, por ejemplo el *world trade center* que es un complejo de 45.700 metros cuadrados que le ofrece a las empresas la posibilidad de llegar a mercados como: América del sur y la región del Caribe. Además de esto se encuentra situado cerca del aeropuerto, el centro de Willemstad y la zona económica, el WTC cuenta con una amplia sala de exposiciones, un auditorio moderno, salas de reuniones que se encuentran separadas para comodidad de las mismas, también tiene un edificio de oficinas donde

Trabajo de investigación de exportación.

las empresas internacionales pueden alquilar un espacio para sus oficinas ejecutivas, unidades de negocio temporales, cuentan con un centro de información sobre el comercio y una amplia sala de recepción. Todo equipado con las instalaciones necesarias para trabajar, esto con el fin de brindarle la comodidad necesaria al exportador.

(CINEX COMERCIO Y DISTRIBUCION , 2019)

Precaución

Si vamos a llegar a este nuevo mercado, es necesario que los tiempos de entrega se cumplan y los pedidos lleguen a tiempo, ya que una de las mayores quejas que tienen los distribuidores es que las empresas de los países latinoamericanos comienzan con entregas puntuales, pero en el tiempo se generan atrasos y problemas, por este motivo es importante tener constancia y responsabilidad en las entregas.

En la actualidad se encuentran varias restricciones temporales, por ejemplo, Curazao no permite a las empresas de otras naciones importar vegetales como tomate, pepino y zanahoria, que no son prohibiciones comunes que se presentan por un corto tiempo y forman parte de las políticas de dichos países para proteger su producción nacional.

(EL FINANCIERO, 2016)

¿Cómo negociar con Curazao?

El éxito de los negocios que se pueden generar con Curazao se basa en la confianza, la calidad y los precios competitivos que se pueda generar en la negociación.

Sectores como el hotelero y bienes raíces, son los otros que generan oportunidades para quienes quieren hacer parte de este mercado. Por esta razón el gobierno de Curazao ha querido implementar negocios diversificados que permiten generar oportunidades comerciales en áreas de negocio e inversiones.

Curazao es una isla multicultural y esto hace que tenga una gran diversificación en su portafolio de clientes y actividades comerciales. También tiene una importante exoneración de impuestos lo que ha permitido que las formas de comercio crezcan en la isla. Así mismo, esta isla cuenta con uno de los principales puertos comerciales, por donde cruzan las más importantes rutas marítimas de Panamá, se encuentra ubicada la principal refinería, astilleros y el dique seco más grande de la región. El nivel de educación que tienen en curazao es alto, la mayoría de sus habitantes hablan más de un idioma y se han educado en Holanda. El estilo de vida es excelente, ya que curazao es una isla en donde no hay pobreza y sí oportunidades para sus cerca de 150 mil habitantes.

(LEGISCOMEX, 2018)

Horarios de atención y servicios en los establecimientos de curazao

Comercio
Lunes a Sábado de 8:00 a 12:00 horas y de 14:00 a 18:00 horas Domingos de 09:00 a 16:00 horas
Centros Comercial
Lunes a Sábado de 09:00 a 19:00 horas Domingo de 10:00 20:00 horas
Oficinas Públicas
Lunes a Jueves de 8:00 a 15:00 horas Viernes de 8:00 a 12:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 8:30 a 16:30 algunos están abiertos hasta las 17:30 horas Sábados y Domingos están cerrados
Oficinas
Lunes a Jueves de 8:00 a 17:00 horas Viernes: 9:00 a 16:00 horas

Figura 8. Cultura de negocios con Curazao. LEGISCOMEX (2018).

La semana laboral en Curazao es de lunes a viernes de 8:00 a 17:00 horas, con una pausa entre las 12:00 y las 14:00 horas para el almuerzo. Por ser un país donde el turismo es una de las actividades comerciales más importantes de la isla, es un lugar muy acogedor para trabajar.

(LEGISCOMEX, 2018)

Días festivos

Día	Celebración
1 de Enero	Año nuevo (Nieuwjaar)
Febrero	Lunes de Carnaval (Carnaval Maandag)
Marzo - Abril	Pascua (Pasen) Celebrado el primer domingo después de la luna llena tras el equinoccio de primavera.
27 de Abril	Día del Rey (Koningsdag) Cumpleaños del rey Guillermo Alejandro de los Países Bajos y día nacional de los Países Bajos.
1 de Mayo	Día del trabajo (Dag van de Arbeid)

Figura 9. Cultura de negocios con Curazao. LEGISCOMEX (2018).

Curazao es un país que cuenta con una gran diversidad cultural, influenciada principalmente por Europa, África y el Caribe, es por esto que en su haber cuentan con una gran variedad de fiestas que tienen lugar a lo largo del año, en especial en épocas especiales como la navidad. En la gráfica anterior se muestran sus fiestas más relevantes.

Citas y lugares de encuentro

La mejor manera de agendar una cita es haciéndolo mediante una llamada telefónica, es más confiable para sus interlocutores. También se puede hacer uso del correo electrónico o el fax, pero es probable que no tengan la misma efectividad. Es importante que como negociador concrete sus citas con una semana de anticipación y las confirme uno o dos días antes del encuentro.

Como se mencionaba anteriormente, el turismo es una de las actividades económicas más importantes de la isla, por lo que es muy usual que las citas de negocios se desarrollen en instalaciones diferentes a las empresas, por ejemplo, se pueden llevar a cabo en hoteles, restaurantes o clubes cerca de la playa, donde puede disfrutar de la hospitalidad curazaleña. Las horas más acertadas para realizar las reuniones son entre las 10:00 y las 16:00 horas, teniendo en cuenta la pausa que se hace para el almuerzo que va desde las 12:00 a 14:00 horas, así mismo es posible que los viernes algunas empresas salgan más temprano.

Por lo general los empresarios de Curazao no mezclan las relaciones profesionales con las personales o familiares, pese a su hospitalidad, así que es poco probable que lo inviten a sus casas,

Trabajo de investigación de exportación.

a menos que ya exista un grado de confianza más alto. Una manera de ganarse la confianza y la aceptación de sus futuros socios es invitándolos a su empresa o a su país, lo que le permite mejorar el ambiente de negocios y las relaciones personales.

(LEGISCOMEX, 2018)

Vestuario

Ya que su cultura empresarial está influenciada en gran parte por la europea, en especial de los holandeses, se recomienda siempre estar a la altura de la situación. Por lo general los empresarios de Curazao son conservadores en este aspecto.

Es recomendable que los hombres vistan traje y corbata y para las mujeres sastres con blusas. En ocasiones y debido al clima se puede dejar de lado la corbata e incluso optar por una ropa más fresca y cómoda, pero no tan informal.

(LEGISCOMEX, 2018)

Obsequios

Los obsequios son bien vistos dentro de la cultura de negocios curazaleña. En las primeras reuniones puede optar por llevar un artículo o producto representativo de su país de origen o de su empresa.

Si es invitado a la casa de uno de sus socios, puede optar por llevar un buen vino, chocolates de marca o flores en número impar, que no sean crisantemos ni lilas blancas, ya que los curazoleños las asocian con los funerales.

(LEGISCOMEX, 2018)

Saludos

El saludo más indicado es el tradicional apretón de manos, tanto al presentarse y al despedirse, una vez que finalizan las reuniones. Cuando existe más confianza se puede saludar de beso en la mejilla a las mujeres y con un abrazo a los hombres. Utilice siempre los cargos al dirigirse a sus socios, de no tenerlo o no conocerlo puede optar por usar el señor, señora, señorita, don o doña. Durante las primeras citas es mejor que se abstenga de tutear, por otra parte no se debe usar el nombre de sus interlocutores a menos que éstos se lo pidan.

(LEGISCOMEX, 2018)

Reuniones

Uno de los principales aspectos que tienen en cuenta los empresarios de Curazao es la puntualidad, algo inculcado por sus ancestros holandeses, así que es recomendable llegar minutos antes de la hora acordada.

Otro elemento de suma importancia es el ambiente de negocios de Curazao ya que se basa en la confianza, acto determinante al momento de cerrar cualquier trato, así que en las primeras reuniones es muy usual que quieran conocer un poco más de usted como persona más que como empresario, puede que le hagan preguntas más personales que les brinde un mayor detalle acerca de usted y su empresa, con el fin de ir creando un ambiente más amable para comenzar una relación de negocios. Temas como la belleza del país, el clima, la cultura, la amabilidad de su gente, el deporte y la actualidad son buenos para iniciar una conversación, no es muy recomendable comenzar las reuniones hablando directamente sobre negocios, ya que lo hará ver como una persona impaciente.

Los empresarios de Curazao hablan más de un idioma, pero en los negocios el más común e importante es el inglés, así que es recomendable que sus presentaciones y todo el material que va a entregar, este traducido a este idioma. Así mismo, haga uso de herramientas tecnológicas que le permitan hacer sus intervenciones más claras y desde luego más profesionales. Por lo general, durante las primeras reuniones no se van a tratar directamente los temas de negocios, así que es posible que tenga que agendar más de una cita para poder llegar a un acuerdo.

(LEGISCOMEX, 2018)

Negociaciones

Curazao, al igual que otros países de la región, ha tomado importancia en materia de comercio exterior e inversión, presentando así gran cantidad de oportunidades en su diversificación comercial. Por este mismo motivo, debe estar listo para negociar con empresarios que han aprendido del tema y saben lo que buscan.

El precio es uno de los factores más importantes para poder concretar con éxito sus negociaciones, deben ser competitivos y flexibles, de modo que ambas partes obtengan un resultado gana-gana. Lo mismo aplica para la calidad de los productos o los servicios, deben representar su nombre y el buen nombre de su empresa, esto hará que sus posibles socios se sientan más confiados e interesados por hacer negocios con usted y mantener una relación a largo plazo.

Al momento de negociar, debe conocer muy bien la información relevante sobre el producto o el servicio que está ofreciendo, sea contundente y convincente, muéstrese seguro de sí mismo y explique por qué deben asociarse con usted, haciendo énfasis en los beneficios que ambas partes van a tener.

Las relaciones serias, honestas y transparentes son indispensables, su palabra es lo más importante para mantener la confianza, nunca se comprometa en algo que no puede llegar a cumplir. Deje todos los compromisos adquiridos por escrito y de ser necesario algún cambio notifíquelo y revíselo con sus socios, con el fin de que no se presenten incumplimientos o malos entendidos.

(LEGISCOMEX, 2018)

TRAMITE DE EXPORTACIÓN

Son todos los factores que se deben tener en cuenta para que el proceso de exportación sea todo un éxito. Los trámites que se deben realizar son los siguientes:

- 1. Registro como exportador:** Por medio del registro único tributario (RUT), el cual está constituido como el único mecanismo que permite identificar, ubicar y clasificar a los sujetos que tienen obligaciones administradas y controladas por la dirección de impuestos y aduanas nacionales, DIAN. Es importante que el exportador se encuentre inscrito en el formulario ya que es una forma de ser reconocido ante la DIAN, en donde el exportador debe cumplir con las obligaciones administradas y controladas por la entidad.
- 2. Estudio de mercado y localización de la demanda potencial:** Para la exportación es importante inicialmente realizar una selección de mercados, donde se puedan determinar las características específicas del país o región a donde se quiere exportar: identificando así canales de distribución, precio de la exportación, hábitos y preferencias de los consumidores del país o región al cual se dirigen, requisitos de ingreso, vistos buenos, impuestos y preferencias arancelarias.
- 3. Requisito de ingreso a Curazao**

Solicitud de certificado zoosanitario para exportación de animales, productos y subproductos y biológicos para uso veterinario.

Este trámite consiste en que toda persona natural o jurídica que pretenda exportar del país animales, productos biológicos de uso veterinario, productos de especies animales, especímenes patológicos animales para investigación, microorganismos para ser utilizados en industria productora de alimentos de origen animal y microorganismos empleados en el tratamiento de aguas residuales y el país receptor lo exija, deberá obtener previamente un Certificado Zoosanitario de Exportación del Instituto Colombiano Agropecuario.

El certificado zoosanitario de exportación se otorga con una vigencia única de noventa días contados a partir de la expedición.

Requisitos y documentos necesarios para el trámite

- El país importador debe ser acreedor al certificado zoosanitario de exportación.
- La exportación debe estar permitida conforme a los tratados, acuerdos o convenciones internacionales suscritas por Colombia y las disposiciones nacionales vigentes.
- El interesado debe cumplir con las disposiciones que regulan las exportaciones.
- En el caso de los productos biológicos, las materias primas para elaboración de alimentos para animales y el material genético animal, deberá encontrarse registrado ante ICA el exportador y en el caso de los productos biológicos estos cuenten con registro ICA.

Trabajo de investigación de exportación.

- Debe salir por uno de los sitios autorizados por el ICA para la exportación de animales y sus productos.
- En el caso de la carne y productos cárnicos la planta de sacrificio o procesamiento se encuentre aprobado por el ICA para exportar estas mercancías.
- En el caso de animales de la fauna silvestre y los productos, cuente con el permiso previo del Ministerio del Medio Ambiente.

Principales normas que regulan el trámite

- Ley 101 de 1993 artículo 65
- Decreto 1840 de 1994 del Ministerio de Agricultura, Decreto 1374 del 13 de julio de 1993 del Ministerio de Agricultura, por el cual se suprime el visado consular en los certificados Fito y Zoosanitarios, expedido por las Autoridades competentes de los países exportadores.
- Acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio MSF-OMC
- Resolución 3832 de octubre 10 de 1994 del ICA, por el cual se dictan disposiciones en materia de importación y exportación de medicamentos, productos biológicos veterinarios y de alimentos para animales.
- Resolución 995 del 14 de noviembre de 1991.

(ICA, INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO, 2018)

4. Vistos buenos

El instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos, INVIMA, entre otras, tiene como función el proteger la salud de la población humana, mediante la gestión del riesgo asociada al consumo y uso de alimentos y medicamentos. Con este fin ejerce funciones de inspección, vigilancia y control de los establecimientos productores y comercializadores de los mismos.

Los alimentos, materias primas, los insumos y las bebidas alcohólicas de consumo humano requieren inspección sanitaria en puerto, de acuerdo con los decretos 539 de 2014 y 1686 de 2012.

Certificado sanitario de exportación

Es el documento que expide la autoridad sanitaria competente para los alimentos o materias primas importadas o de exportación, en el cual se hace constar su aptitud para el consumo humano.

Procedimiento para obtener el certificado sanitario de exportación

1. Reunir los documentos necesarios para alimentos, materias primas y bebidas alcohólicas de importación y exportación en sitios de control de primera barrera.

The screenshot displays two sections from the INVIMA website. The top section, titled "Resultado que se obtiene", features a red header and a yellow star icon. It states: "Certificado de inspección sanitaria para nacionalización o exportación, que se obtiene en 3 Día(s) - hábil(es)". Below this, under the heading "Medios por donde se obtiene el resultado", there are two options: "Correo electrónico" (with an envelope icon) and "Presencial" (with a person icon). The bottom section, titled "¿Dónde se puede hacer seguimiento a la solicitud?", also has a red header and contains a table with tracking options.

Medio	Detalle
Telefónico	Fijo 2948700 3924 , Horario de atención:7:30 am a 4:30 pm
Presencial	Ver puntos de atención

Figura 10. Pago para el certificado de exportación. INVIMA (2017).

- Recibo de consignación, una vez realizado el pago
- Descripción del proceso de fabricación del producto
- Especificaciones del producto y de las materias primas
- Certificado de calidad del producto terminado y de las materias primas que fueron empleadas en la elaboración del producto
- Autorización del titular del producto
- Fotocopia de la cedula de ciudadanía ampliada al 150

2. Realizar el pago

- Certificado de exportación para alimentos: código 4002-3 tiene un valor aproximado de 200.000 (valor referencial que podría ser cambiado por el INVIMA).

Se puede realizar el pago a través de internet.

ENTIDAD	TIPO DE CUENTA	NÚMERO DE CUENTA	NOMBRE DE LA CUENTA
Banco Davivienda	Corriente	28669998688	Instituto Nacional de Vigilancia de medicamentos y alimentos- INVIMA

Figura 11. Autorización para la solicitud del certificado sanitario.

<http://www.procolombia.co/sites/default/files/invima.pdf> (2018).

El INVIMA le asignara un número de autorización cuando haga la solicitud y realice el pago correspondiente.

- **Radical los documentos**

Debe dirigirse a la ventanilla de atención al usuario, que se encuentra ubicada en la dirección: CR 10 # 64-28 en Bogotá de lunes a viernes de 7:30 am a 3:30 pm.

- **Notificarse del alto administrativo**

Al momento de dirigirse para la notificación, debe portar la cedula de ciudadanía o la tarjeta profesional.

Después de realizar este proceso, su certificado estará disponible a los 90 días hábiles y debe recogerlo de manera presencial. Además, puede hacerle seguimiento al trámite a través de internet.

¡Bienvenido al Sistema de Trámite: x +

s/login/loginUsuario.jsp

invima
Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.

Al ingresar Usted puede:

- Registrarse como usuario
- Realizar pago mediante el botón de pago (PSE)
- Radicar trámite
- Adjuntar Documentos
- Consultar el estado de su trámite

Recuerde que esta es una vía adicional y voluntaria que ofrece el INVIMA a sus usuarios para solicitar trámites ante el Instituto, la solicitud de trámites presencial y directa en las Instalaciones del Invima sigue disponible.

Usuario

Clave

Ingresar Restablecer

[Registrarse](#) [Olvidó su clave?](#)

Figura 12. Registro Sanitario. INVIMA (2017).

¿Qué es el registro sanitario?

Es el documento expedido por la autoridad sanitaria competente, mediante el cual se autoriza a una persona natural o jurídica para fabricar, envasar, e importar o exportar un alimento con destino al consumo humano, el cual tiene una vigencia de 10 años contados a partir de la fecha de su ejecutoria.

¿Qué es el certificado de inspección sanitaria (CIS)?

Es el documento que expide el INVIMA, en el cual hace constar la aptitud de los alimentos para el consumo humano a la aptitud de las materias primas e insumos para alimentos importados o exportados, destinados al consumo humano para ser utilizados en la fabricación de alimentos. Este

proceso de certificación debe desarrollarse o tramitarse en el puerto de entrada o salida donde se encuentra la mercancía.



Figura 13. Sedes de oficinas. INVIMA (2017).

En esta imagen se pueden observar donde se encuentran ubicadas las diferentes oficinas del INVIMA, en sitios de control de primera barrera.

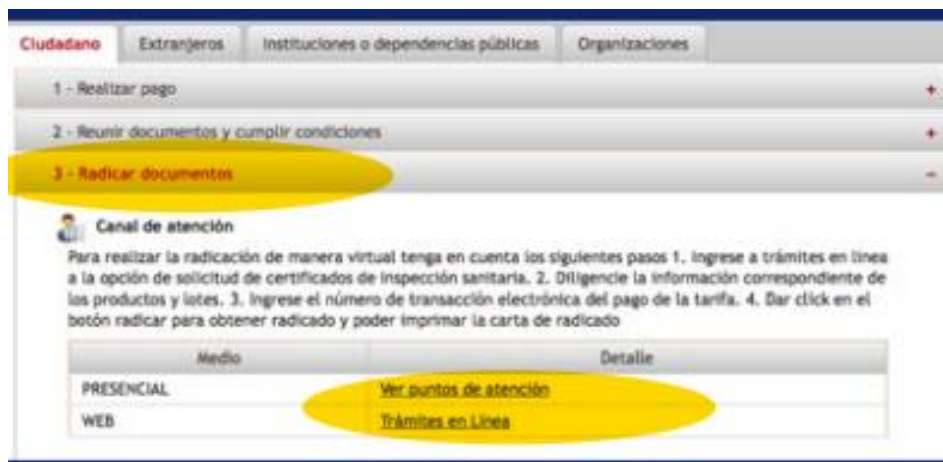


Figura 14 proceso de radicado. INVIMA (2017)

Trabajo de investigación de exportación.

Después de realizar el proceso de radicado que se puede realizar de forma virtual o presencial. Después de realizado este proceso el certificado podrá estar listo a los 90 días hábiles y se deberá de recoger presencialmente, la persona que está realizando el tramite podrá hacer el seguimiento de manera virtual.

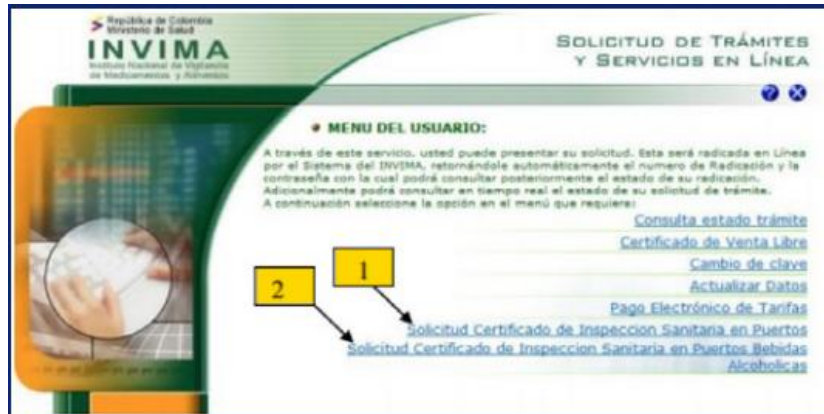


Figura 15 Solicitud de trámite y Servicio en línea. INVIMA (2017).

La imagen anterior aparecerá una vez la persona que requiere la solicitud se haya registrado en la plataforma, la persona exportadora debe seleccionar la 1 opción de inspección y ya la plataforma le ira guiando el paso a paso que se debe seguir. Una vez radicados los documentos si todo se encuentra en orden el INVIMA expedirá el certificado de inspección sanitaria para exportación.

TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN

El término a negociar se realizará con la norma inconterm CFR ya que la mercancía será entregada a bordo del buque. En este término el riesgo de daño o pérdida de la mercancía se transmite cuando la mercancía se encuentre a bordo del buque. La empresa vendedora es la

encargada de contratar y pagar los costos y flete necesarios para llevar la mercancía al puerto destino designado.

En este término de negociación el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador del modo especificado en la regla escogida y no cuando la mercancía llega al lugar destino.

Esta regla presenta dos puntos importantes a tener en cuenta ya que el riesgo se trasmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Mientras que en el contrato siempre se especificara un puerto de destino, en este caso Willemstad que es uno de los puertos más importantes de curazao, podría no indicarse el puerto de embarque, que es donde el riesgo se trasmite al comprador.

Es recomendable para las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible en punto del puerto de destino acordado, puesto de los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda a el vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor no cumple en los costos según lo especificado en el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el punto especificado en el puerto destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

Se exige al vendedor que entregue la mercancía a bordo del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque hasta el destino. Además que se le exige que formalice un contrato de transporte o que lo proporcione.

(PROCOLOMBIA, 2019)

Puerto destino

La ciudad de Willemstad es la capital y el puerto principal de las islas, el cual se encuentra situado junto a una bahía natural en la parte sur oriental de la isla, parte fundamental de su economía. Por este puerto transita una de las principales rutas marítimas del canal de Panamá, se encuentra una refinería, astilleros para buques de tipo *Panamax*, así como un importante centro para el trasbordo de contenedores y la zona franca.

(PROCOLOMBIA, 2018).

Descripción de la carga

Es todo el proceso en el cual se estipula cuantas toneladas se van a exportar, que contenedor se utiliza y se colocan las dimensiones de la carga. Este proceso se lleva a cabo con el fin de sacar los precios de exportación.

PRODUCTO CARNICO	
Unidad comercial	1
Orden de compra	20 Toneladas
Contenedor	20 pies

COSTO DE PRODUCCIÓN	
COP	18.000
USD	0,005336

Figura 16 Descripción de la carga realizado por Marisol Arias, 2019

DESCRIPCIÓN PACKING	
1 Caja	20.000 Kg

EN UN CONTENEDOR DE 20 PIES ENTRAN DE 870-924 CAJAS	
CUBICAJE	MEDIDA
20	cm
40	cm
35,5	cm
Metros cúbicos por caja	28400
Total cubicaje	18942800

667 CAJAS	
Longitud	200mm
Ancho	400mm
Altura	355mm
Contenedor de 20 pies	870-924

PACKING	PRODUCTO
Caja	20.000 Kg
Precio	18000
Toneladas	20
Total	\$ 360.000.000

CONVERSIÓN	
Kilogramos	Libras
20000	44092,45

Figura 17 Cubicaje de la Carga realizado por Marisol Arias, 2019

Nomenclatura arancelaria

Es importante que las mercancías se clasifiquen e identifiquen para no tener dudas sobre la mercancía que se está manejando, es decir que entre el vendedor y el comprador se tenga claridad de la mercancía que se está negociando. Con el tiempo también se crea la necesidad de numerar las mercancías con un código que identifique la mercancía y por tal motivo se crea la codificación de las mercancías y para resolver esta necesidad la Organización Mundial de Aduanas crea el sistema armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Es importante conocer la correcta clasificación arancelaria de las mercancías que se están comercializando con otros países ya que de ella depende saber que arancel le corresponde y tener conocimiento de otros instrumentos de control del comercio exterior se requieren y así planear la logística de comercialización a corto y largo plazo.

Trabajo de investigación de exportación.

A continuación, se muestra el código de la mercancía denominada carne ovina, congelada,

DATOS GENERALES		
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Desde
ARIAN	0204.43.00.00	01-ene-2007
Descripción	Carne y despojos comestibles Carne de animales de las especies ovina o caprina, fresca, refrigerada o congelada. Las demás carnes de animales de la especie ovina, congeladas: deshuesadas.	01-ene-2007
Unidad física	Kg - Kilogramo	01-ene-2007

deshuesada'' que se encuentra vigente desde el 1-enero-2007. Con el siguiente código podemos conocer la descripción de la carga, unidad física, IVA, gravámenes por acuerdos internacionales entre otros datos de importancia.

ARANCEL DE ADUANAS	
Codigo	0204.43.00.00

Figura 18 código de la carga realizado por Marisol Arias, 2019

A continuación, se mostrarán los datos generales de la mercancía en donde se proporcionan los datos necesarios que permiten conocer e identificar el tipo de mercancía que estamos manejando, con el propósito de establecer el valor de aduana y la clasificación arancelaria.

Para la exportación se deben tener en cuenta tres aspectos importantes que son:

1. Índice alfabético arancelario

INDICE ALFABETICO PARA EXPORTACIONES - 0204430000	
Termino clave	Desde
Carne de ovinios, congelada, deshuesada	o1-ene2007

Figura 21 índice alfabético para exportación Dian, 2019

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	X	.	.
IVA	X	.	.
Otras tarifas generales	.	.	.
Gravámenes por acuerdos internacionales	X	.	.
Medidas de protección comercial	.	.	.
Régimen de comercio	X	.	.
Bienes de capital	.	.	.
Índice alfabético arancelario	X	X	.
Notas de nomenclatura	.	.	.
Correlativas por apertura	.	.	.
Correlativas por cierre	.	.	.
Requisitos específicos de origen (REO)	.	.	.
Documentos soporte	X	X	.
Características especiales	.	.	.
Restricciones	.	.	.
Restricciones por zonas de régimen aduanero especial	.	.	.
Tarifas por zonas de régimen aduanero especial	.	.	.
Modalidades permitidas	.	.	.
Descripción de mercancías	X	X	.

En el índice alfabético podemos encontrar la nomenclatura arancelaria que nos permite conocer la mercancía y filtrar mucho más fácil la información.

2. Documentos soporte

DOCUMENTOS SOPORTE PARA EXPORTACIÓN-0204430000				
Documento-Entidades	Trámites	Requisito	Electrónico	Desde
Cert inspec sanitaria exportación alimentos y materias primas-Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.	Embarque/desembarque	Opcional	No	26-ago-2008
Cert de esportación-Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.	Previo	Opcional	Si	05-ago-2008
Documento zoosanitario-Instituto Colombiano Agropecuario.	Previo	Opcional	Si	05-ago-2008
Documento zoosanitario de importación-Instituto Colombiano Agropecuario.	Embarque/desembarque	Opcional	No	01-jun-2008

Figura 22 Documentos soporte para exportaciones Dian, 2019

Los documentos que se muestran en la imagen se deben tener en cuenta en el momento de realizar la exportación, en algunos países no se requieren todos los documentos, para exportar a curazao el único documento que no es obligatorio es el Instituto Nacional de vigilancia de Medicamentos y Alimentos.

3. Descripciones de mercancías

DESCRIPCIÓN DE MERCANCIAS PARA EXPORTACIONES-0204430000						
Orden	Código	Des cpción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	Desde
1	9	Nombre comercial	Texto	60	No	01-jun-2007
2	10	Marca comercial	Texto	60	No	01-jun-2007
3	12	Nombre del Corte	Numérico	8	Si	01-jun-2007
4	11	Especie	Numérico	8	No	01-jun-2007
5	13	Forma de conservación	Numérico	8	No	01-jun-2007
7	15	Otras características	Texto	4000	No	01-jun-2007
8	16	Fecha de vencimiento	Numérico	8	No	01-jun-2007
9	1536	Cantidad de unidades comerciales	Texto	60	No	20-ene-2008

Figura 23 Descripción de mercancías para exportación Dian, 2019

La calidad de la descripción es importante para facilitar el comercio y los controles aduaneros, este objetivo se cumple si los funcionarios de aduanas pueden fácilmente establecer en todos los casos una conexión entre las mercancías descritas y las mercancías que son presentadas en la aduana son correctas y la información coincide.

En el proceso de descripción se debe dar detalle del nombre del corte como se mostrara en la siguiente imagen.

LISTADO DE VALORES "NOMBRE DEL CORTE"		
Código	Descripción	Desde
1	Canales	01-jun-2007
22	Cortes finos	08-sep-2008
5	Despojos	01-jun-2007
15	Hígados	01-jun-2007
14	Lenguas	01-jun-2007
2	Medias canales	01-jun-2007
21	Otro	01-jun-2007
13	Paleta	01-jun-2007
10	Pierna	01-jun-2007

Figura 24 Nombre del corte Dian, 2019

Se debe especificar de forma concreta de qué forma está el producto que vamos a exportar sin sobre pasarse en detalles, pero tampoco dando información demasiado básica ya que puede generar dudas al presentar el informe.

LISTADO DE VALORES ESPECIE		
Código	Descripción	Desde
7	Asnos	01-jun-2007
8	Bovinos	01-jun-2007
9	Burdeganos	01-jun-2007
10	Caballos	01-jun-2007
13	Caprinos	01-jun-2007
27	Jabalies	01-jun-2007
33	Muslos	01-jun-2007
57	Otro	01-jun-2007
35	Ovinos	01-jun-2007
47	Porcinos	01-jun-2007

Figura 25 listado de valores por Especie Dian, 2019

Como lo muestra la imagen anterior es importante que el exportador describa detalladamente la especie que se va a exportar para no tener inconvenientes aduaneros por tener incorrectas especificaciones de la mercancía.

LISTADO DE VALORES "FORMA DE CONSERVACIÓN"		
Código	Descripción	Desde
8	Cocidos al vapor	01-jun-2007
9	Cocidos en agua	01-jun-2007
2	Congelados	01-jun-2007
3	Frescos	01-jun-2007
10	Otro	01-jun-2007
4	Refrigerados	01-jun-2007
5	Salados	01-jun-2007
6	Salmuera	01-jun-2007
7	Secos	01-jun-2007
1	Vivos	01-jun-2007

Figura 26 Forma de conservación Dian, 2019

Como se muestra anteriormente el exportador tendrá que especificar que método utiliza para mantener la conservación del producto, en el caso de exportación de carne ovina el método que se debe utilizar es congelado para que llegue a su destino sin ningún daño. El objetivo es lograr un vínculo comercial permanente entre el producto y el consumidor, el cual debe ser beneficioso para ambos. Por tal motivo la refrigeración y el empaque son de suma importancia para no tener inconvenientes en producción, distribución y comercialización.

El empaque cumple una función importante, además de facilitar la clasificación de la mercancía para su envío, protege la carga de riesgos físicos y ambientales durante su almacenamiento y transporte. Su última función y una de las más importantes es motivar al consumidor para que lo adquiera, garantizándole que el producto se encuentra en las mismas condiciones de calidad con las que se hallaba en el momento de recolección o fabricación.

Cotización de exportación

Termino	CFR
POL	Santa Marta-Colombia
POD	Willemstand-Curazao
Tiempo de transito maritimo	36 días (vía Rotterdam)
Validez	30-nov-19

Figura 27 Cotización exportación Agencia Almaviva, 2019

Trabajo de investigación de exportación.

ITEM				
Gastos en origen	Moneda	Tarifa	Observaciones	Total aprox en USD
Flete Maritimo Internacional 20 ST	USD	1750,00	X contenedor	USD 1.750,00
<i>Holding in origen</i>	USD	80,00	X contenedor	USD 80,00
BL	USD	65,00	X BL	USD 65,00

Figura 28 Cotización exportación Agencia Almaviva, 2019

COOTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN

Las tarifas de la oferta que ofrece la agencia de aduanas almaviva aplica únicamente para las medidas y pesos que fueron informados, en caso de presentarse alguna variación en la información entregada es importante volver a revisar el valor del flete.

- Tarifas para carga general, no peligrosa.
- El valor del THC, BAF/BUC y demás recargos locales en origen y destino aplican V.A.T.O.S (validos a el momento de embarque y arribo de la carga a destino respectivamente), flete sujeto a cualquier modificación o GRI (*general rote increase*)
- La presente cotización está basada en condiciones actuales del mercado y está sujeta a variación sin previo aviso. Los transportadores internacionales están presentando variaciones en sus tarifas por tal motivo se recomienda reconfirmar dichas tarifas en el momento de dar instrucciones y coordinar cada embarque.
- Las mercancías viajan por cuenta y riesgo del exportador y/o importador y no aseguramos las mismas si no existe instrucción formal escrita.
- Las tarifas cotizadas no incluyen Zunchado y Armado después de inspecciones, embalaje, re-embalaje de la carga, fumigaciones y sus extra-costos.

- Tarifas sujetas a disponibilidad de espacio y equipo al momento del embarque.
- La factura se liquidará en dólares y pesos utilizando la tasa de cambio aplicable a la fecha de facturación. (Tanto para embarques aéreos como marítimos aplicará la TRM del día de facturación más un incremental del 1.3% sobre la misma).
- Cotización sujeta a condiciones y recargos locales vigentes en el momento del arribo de la carga.
- MODALIDAD: FCL / FLC
- Toda porción terrestre está sujeta a las limitaciones de peso que apliquen en el país de destino al momento del embarque. Los sobrecostos generados por la omisión en esta reglamentación serán asumidos por el cliente.
- La tarifa terrestre está sujeta a las modificaciones que pueda aplicar un tercero al momento de embarque.
- Las porciones terrestres están sujetas a la prestación del servicio terrestre al momento de la reserva.
- Toda reserva está sujeta a disponibilidad de equipo y espacio.
- Carga peligrosa será previamente aprobada por la línea una vez recibida la reserva.
- Estas tarifas no constituyen compromiso hasta no recibir su aceptación por escrito dentro de los 10 días seguidos a este mensaje.
- En la exportación se debe tener en cuenta que la línea no se encargará de ninguna clase de extra-costos como bodegajes; en el caso en que la carga no sea embarcada por motivos operativos o de disponibilidad de espacio.
- Aplican restricciones de peso según el puerto de origen, cualquier sobre-costo que se derive de las mismas deberán ser asumidas por el cliente.

Trabajo de investigación de exportación.

- Extra costos generados por moras, reparaciones, daños, limpiezas, adecuaciones serán asumidos por el importador.

(IVONNE E. RIVERA NUÑEZ ANALISTA DE *PRICING* CARGA INTERNACIONAL, 2019)

Precios adicionales de exportación

En los precios adicionales se encuentran las agencias de exportación las cuales se encargan de intermediar la operación de exportación entre la empresa que tiene el producto que quiere exportar y otra empresa extranjera que desea importar el producto que se está ofreciendo. A cambio de ofrecer sus servicios el agente recibe una comisión. Es una cantidad significativa de dinero cuando el agente trabaja con diferentes empresas o solo con una que tenga muchos productos para exportación.

Hay agentes que se involucran mínimamente en el proceso de exportación ya que se encargan de contactar al vendedor con el comprador y aseguran que la venta se complete, cuando el proceso se lleve a cabo exitosamente los agentes cobran su comisión. Otros agentes no solo se enfocan en la transacción, sino que también se encuentran pendientes del envío del producto desde un país a otro. Cuando se presentan estos casos los agentes tienen que organizar temas de transporte con una empresa que se encargue de hacer el envío al extranjero.

Un agente de aduana debe ser una persona responsable y tener amplio conocimiento en normativas aduaneras, además estar al tanto de las modificaciones de las leyes y reglamentos administrativos.

A continuación, se mostrará la diferencia entre dos agencias de exportación las cuales operan diferentes cotizaciones dependiendo si la empresa que va a realizar la exportación ya tiene experiencia en el tema o es una empresa que está comenzando a internacionalizarse.

Cargo logistic



Figura 30 Tomada de Cargo logistic



Figura 31 Tomada de Cargo logistic

Es una agencia intermediaria que a partir del 2020 comenzó a implementar dos tipos de cotizaciones las cuales son:

1. Un porcentaje sobre el valor de la mercancía a trasladar el cual oscila entre el 5% y el 10% dependiendo del valor de la mercancía y esa variación es a causa de la gestión que requiera la exportación independientemente del destino al cual valla dirigida. Los demás procesos

Trabajo de investigación de exportación.

se basan en información de los fletes que tienen en cuenta por entidades como Pro Colombia y *colombiatrade*, esta cotización la sugieren para una empresa que no tiene experiencia de exportación.

2. Se realiza un cálculo sobre el precio, acorde al peso de la mercancía el cual manejan a partir de 1 o 1.5 toneladas dependiendo si el cliente ya tiene historia con la agencia. Este tipo de cotización es sugerida para grandes empresas que tienen experiencia de exportación.

Los documentos que la empresa requiere para realizar la asesoría en el proceso de exportación son los siguientes:

- Cámara y comercio de la empresa de no más de un mes de vigencia.
- RUT
- Declaración de renta del último año de la empresa (si lo solicita el asesor, este proceso se realiza con el fin de demostrar la solidez y solvencia económica de la empresa para afrontar un proceso de exportación, en caso de ser una empresa que lleve poco tiempo en el mercado se debe presentar fotocopia de la cedula del representante legal y un acta de constitución que indique el capital inicial de la sociedad).
- Como son productos perecederos se deben tener al día los vistos buenos que sean requeridos.
- Tener un listado detallado de la mercancía.

Agencia de aduanas *techcomex*



Figura 32 Tomada de *Techcomex*



Figura 33 Tomada de *Techcomex*

Para contratar esta agencia intermediaria es importante cumplir con los siguientes documentos:

- Documento de bodega.
- Documento de transporte (refrigerado).
- Aerolínea/reserva
- Invima

El contrato del servicio oscila entre 8 y 10 millones de pesos, los fletes dependen del peso de la mercancía y varían según el valor de la TRM.

Conclusiones

Después de haber elaborado y analizado el plan de exportación a Curazao de acuerdo a los resultados obtenidos se gestionan terminaciones que se presentan a continuación.

De acuerdo al análisis realizado del sector ovino se observa las diferentes oportunidades que ofrece el mercado nacional e internacional en donde podemos encontrar: apertura de comercio, desarrollos en genética y procesos de producción, lo cual genera un mayor interés a los productores colombianos, la producción ovina, actividad que permite obtener rentabilidad en cortos periodos de tiempo y espacios más reducido por tal motivo los procesos de exportación deben tener un nivel de emprendimiento importante para identificar las necesidades que puede tener un país y crear estrategias con las cuales se podrían suplir.

La principal dificultad que se presenta al llevar a cabo un proceso de exportación es la falta de tecnología y deficientes condiciones higiénicas que no permiten una producción mayor para así cumplir con la demanda y exigencias del mercado internacional al cual nos dirigimos, los negocios que se pierden son en gran parte por el incumplimiento del total de la carga y retraso en los tiempos de entrega.

Actualmente el Gobierno ha gestionado diferentes acciones con la cadena productiva ovino-caprina para fortalecer las ventas externas y lograr llegar a un mercado más amplio, realizando actividades que se consideren eficientes y sean rentables para los productores, dando un enfoque

empresarial y formulando nuevos proyectos que impulsen a productores y asociaciones generales que se han fundado en los últimos años.

Colombia ha buscado tener un mercado más amplio para mejorar la economía del país y así brindar oportunidades a pequeños y grandes empresarios que se encargan de producir diferentes productos agrícolas, entre los cuales se encuentran los cárnicos como la carne porcina y de cordero, bienes que con el tiempo van a generar un impacto positivo en el país, permitiendo generar más exportaciones que importaciones, Colombia es un país con gran variedad agropecuaria, si se tuviera la tecnología necesaria en los procesos podríamos ser un país altamente competitivo en el mercado a nivel internacional, teniendo un manejo óptimo de los recursos.

Se logra identificar que los países extranjeros que presentan mayor consumo de carne colombiana son: Rusia, Curazao, Jordania y Líbano, razón por la cual es importante la apertura de estos mercados para obtener el apoyo del gobierno y diferentes entidades para llegar a cumplir el objetivo de exportación de carne ovina a un mercado como Curazao.

En el año 2019 las actividades económicas en curazao tuvieron un crecimiento representativo por motivos económicos que se están generando y diferentes economías que están avanzando y creciendo con el tiempo ya que Estados Unidos y Holanda son los principales socios comerciales de dicho país y por tal motivo se están obteniendo buenas prestaciones, ayudando al crecimiento económico de la isla. Este país tiene gran apertura comercial por un motivo muy importante ya que su economía de consumo depende de las importaciones en muchos sentidos. El objetivo económico de la isla es lograr mantener su consumo interno ya que el enfocan principalmente en

Trabajo de investigación de exportación.

el sector servicios, sin embargo, el sector turístico también es muy importante y por tal motivo no lo pueden dejar de lado y buscan nuevos productos que estén dirigidos a el consumo por la demanda interna que presenta el país.

Curazao se puede considerar como un país confiable al contar con una red bancaria sólida y un sistema judicial en capacidad de diputar en tribunales si en ciertos casos se llega a requerir, este factor es importante para brindarles tranquilidad a las personas que quieran hacer negocios en la isla. Al ser curazao un país con un sistema financiero sano está promoviendo el desarrollo económico ya que permite la inversión de capital hacia diferentes actividades productivas que se generan en la isla, por tal motivo se puede decir que este sistema financiero no solo contribuye económicamente sino que también ayuda a el progreso de una sociedad, brindando soluciones para suplir necesidades de vivienda, estudio, trabajo, entre otros, por lo cual se identifica que los curazoleños gozan de buena calidad de vida.

La importancia del sistema financiero se muestra con aspectos relacionados en la vida cotidiana, como la demanda de dinero o la tendencia de activos ya que al ofrecer rendimientos interesantes, liquidez y reducciones en el riesgo se está estimulando el ahorro y también se pueden evaluar diferentes opciones de inversión o acceso a créditos que se pueden ver reflejados en el uso eficiente de los recursos.

Curazao es un país que se encuentra con potencial para hacer negocios, además de las oportunidades de apertura de mercado hacia el Caribe por su ubicación lo cual hace de este país un lugar estratégico en la expansión hacia nuevos mercados, ya que cuenta con infraestructura, en

zonas especializadas y cómodas que se adaptan a las necesidades comerciales de cada negociador, no solo brindando comodidad si no facilidad en diferentes tramites comerciales.

Exportar actualmente no es imposible ya que se presentan las oportunidades y Colombia cuenta con diferentes entidades, por ejemplo, Procolombia que está dispuesta a guiar el proceso de exportación según el servicio o bien que se quiera ofrecer. Informarnos acerca del país en diferentes aspectos como su economía, cultura, sistema financiero, ubicación, etc., ítems de vital importancia que el exportador debe conocer antes de decidir llegar a dicho país.

Es importante identificar una necesidad para poder satisfacerla, creando nuevos procesos que permitan tener mayor eficiencia y ser competitivo en el mercado, generando diversificación del producto para llegar a mas consumidores, teniendo en cuenta los gustos y preferencias de los turistas como de los habitantes, ofreciendo un producto o servicio que sea único e innovador y por tal motivo llame la atención de los futuros clientes.

BIBLIOGRAFIA

Noguera, G. (2017). Transporte multimodal en Colombia: una necesidad ineludible. Seguimiento.co. Recuperado de <https://seguimiento.co/opinan-los-expertos/transporte-multimodal-en-colombia-una-necesidad-ineludible-9848>.

Pro Colombia. (s.f). certificado sanitario de exportación y el certificado de inspección sanitaria. Recuperado de <http://www.procolombia.co/sites/default/files/invima.pdf>.

Mora, E. (2014). "Parta ingresar a Aruba y curazao las pymes deben ofrecer productos con un alto valor agregado El financiero. Recuperado de https://www.elfinancierocr.com/pymes/para-ingresar-a-aruba-y-curazao-las-pymes-deben-ofrecer-productos-con-un-alto-valor-agregado/H5P7NO6O6BGM7DIGUXJ7RDMSQU/story/?li_sourc.

FELVEG. (2018). ICA abriría 12 mercados para bienes agropecuarios en 2018. Portafolio, Retrieved from <http://proxy.bidig.areandina.edu.co:2048/login?url=https://search-proquest-com.proxy.bidig.areandina.edu.co/docview/1990789884?accountid=50441>

(s.f.).

(s.f.).

(11 de 06 de 2015). Obtenido de DIARIO DEL EXPORTADOR:

<https://www.diariodelexportador.com/2015/06/voy-exportar-necesito-de-una-agencia-de.html>

ASTRANSPORTES. (8 de 06 de 2019). Obtenido de ASTRANSPORTES:

https://www.astranportes.com.co/transportedecarga/?gclid=Cj0KCQiAqNPyBRCjARIsAKA-WFyLhFCgI5X6rcnrsgF8-QqUuinOvWTDd9ZWxBua665e2d5dCDfDtsAaArL4EALw_wcB

BENAVIDES, L. M. (16 de 07 de 2018). *LA REPUBLICA*. Obtenido de

<https://www.larepublica.co/empresas/hay-al-menos-20-companias-de-origen-colombiano-operando-en-curazao-2750086>: <https://www.larepublica.co/empresas/hay-al-menos-20-companias-de-origen-colombiano-operando-en-curazao-2750086>

CARGOLOGISTIC. (23 de 06 de 2019). Obtenido de CARGOLOGISTIC:

<https://www.cargologisticsystem.com.co/>

castillo, M. (17 de 10 de 2018). *NITICIAS CURAZAO*. Obtenido de

<http://noticiascurazao.com/la-poblacion-de-curazao-ha-disminuido/>:
<http://noticiascurazao.com/la-poblacion-de-curazao-ha-disminuido/>

CASTILLO, M. (17 de 10 de 2018). *NOTICIAS CURAZAO*. Obtenido de

<http://noticiascurazao.com/la-poblacion-de-curazao-ha-disminuido/>

CENTRAL, B. (10 de 4 de 2018). *BANCO CENTRAL*. Obtenido de <https://extra.cw/calculo-de-la-economia-de-curacao-cae-en-un-1-6/>

CINEX COMERCIO Y DISTRIBUCION . (15 de 08 de 2019). Obtenido de

<https://curinvest.com/es/investment-sectors/trade-and-distribution/>:
<https://curinvest.com/es/investment-sectors/trade-and-distribution/>

CURINDE. (15 de 06 de 2019). Obtenido de <https://www.curinde.com/es/blog/alcance-nuevos-mercados-desde-curazao-y-vea-como-avanza-su-negocio>:

Trabajo de investigación de exportación.

<https://www.curinde.com/es/blog/alcance-nuevos-mercados-desde-curazao-y-vea-como-avanza-su-negocio>

CURINDE. (12 de 04 de 2019). *CURINDE*. Obtenido de

<https://www.curinde.com/es/blog/alcance-nuevos-mercados-desde-curazao-y-vea-como-avanza-su-negocio>

DIAN. (25 de 07 de 2018). Obtenido de DIAN:

<https://importacionescarga.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>

<https://extra.cw/calculo-de-la-economia-de-curacao-cae-en-un-1-6/>. (3 de 09 de 2018).

Obtenido de CALCULO DE LA ECONOMIA DE CURAZAO : <https://extra.cw/calculo-de-la-economia-de-curacao-cae-en-un-1-6/>

INVIMA. (5 de 8 de 2019). *INVIMA*. Obtenido de [https://www.invima.gov.co/consulte-la-](https://www.invima.gov.co/consulte-la-veracidad-del-registro-sanitario-de-los-productos-que-consume-a-traves-de-su-celular)

[veracidad-del-registro-sanitario-de-los-productos-que-consume-a-traves-de-su-celular](https://www.invima.gov.co/consulte-la-veracidad-del-registro-sanitario-de-los-productos-que-consume-a-traves-de-su-celular)

MINISTERIO DE COMERCIO, I. Y. (10 de 07 de 2019). Obtenido de ANALDEX:

<https://www.analdex.org/2019/08/15/avances-negociacion-acuerdo-de-alcance-parcial-con-curazao/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT). (15 de 08 de 2019). Obtenido de

<https://www.analdex.org/2019/08/15/avances-negociacion-acuerdo-de-alcance-parcial-con-curazao/>: <https://www.analdex.org/2019/08/15/avances-negociacion-acuerdo-de-alcance-parcial-con-curazao/>

MUNDIAL, B. (2018). CALCULO DE LA ECONOMIA DE CURAZAO. *EXTRA*.

ORGANIZACIÓN PANAMERICANA DE LA SALUD . (12 de 09 de 2016). Obtenido de

<https://www.paho.org/salud-en-las-americas->

2017/?page_t_es=informes%20de%20pais/curacao&lang=es:

<https://www.paho.org/salud-en-las-americas->

2017/?page_t_es=informes%20de%20pais/curacao&lang=es

POPULATIONPYRAMID. (15 de 07 de 2019). Obtenido de

[https://www.populationpyramid.net/es/curazao/2019/:](https://www.populationpyramid.net/es/curazao/2019/)

<https://www.populationpyramid.net/es/curazao/2019/>

PORTAFOLIO. (10 de 05 de 2019). Obtenido de [https://www.portafolio.co/tendencias/la-magia-](https://www.portafolio.co/tendencias/la-magia-natural-de-curazao-529235)

[natural-de-curazao-529235:](https://www.portafolio.co/tendencias/la-magia-natural-de-curazao-529235) [https://www.portafolio.co/tendencias/la-magia-natural-de-](https://www.portafolio.co/tendencias/la-magia-natural-de-curazao-529235)

[curazao-529235](https://www.portafolio.co/tendencias/la-magia-natural-de-curazao-529235)

PORTAFOLIO. (5 de 05 de 2019). *PORTAFOLIO*. Obtenido de

<https://www.portafolio.co/tendencias/la-magia-natural-de-curazao-529235>

Portafolio;Bogota. (2018). *ica promueve mercados*, 50.

Sailu, U. (29 de 10 de 2019). *ECONOMIA*. Obtenido de [http://noticiascurazao.com/precios-al-](http://noticiascurazao.com/precios-al-consumidor-fueron-mas-altos-en-septiembre/)

[consumidor-fueron-mas-altos-en-septiembre/:](http://noticiascurazao.com/precios-al-consumidor-fueron-mas-altos-en-septiembre/) [http://noticiascurazao.com/precios-al-](http://noticiascurazao.com/precios-al-consumidor-fueron-mas-altos-en-septiembre/)

[consumidor-fueron-mas-altos-en-septiembre/](http://noticiascurazao.com/precios-al-consumidor-fueron-mas-altos-en-septiembre/)

TIBA. (26 de 11 de 2014). Obtenido de TIBA: [https://www.tibagroup.com/mx/mercancia-](https://www.tibagroup.com/mx/mercancia-perecedera-como-transportarla)

[perecedera-como-transportarla](https://www.tibagroup.com/mx/mercancia-perecedera-como-transportarla)