

**FORMULACIÓN DE UN PLAN LOGÍSTICO DE TRANSPORTE PARA LA
EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS EN TAMO Y MADERA DE
LA EMPRESA MATUKANA EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO**

**YADDY DAYANNA MORA PAZ
RUTH STELLA ZARAMA BENAVIDES
ALEJANDRA BETANCOURTH LUNA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO – UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO
ESPECIALIZACIÓN LOGÍSTICA COMERCIAL NACIONAL E INTERNACIONAL
SAN JUAN DE PASTO
2008**

**FORMULACIÓN DE UN PLAN LOGÍSTICO DE TRANSPORTE PARA LA
EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS EN TAMO Y MADERA DE
LA EMPRESA MATUKANA EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO**

**YADDY DAYANNA MORA PAZ
RUTH STELLA ZARAMA BENAVIDES
ALEJANDRA BETANCOURT LUNA**

**Trabajo de Grado para optar al título de
Especialista en Logística Comercial Nacional e Internacional**

**Doctor
JOAQUIN ADOLPHS GARCIA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO – UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO
ESPECIALIZACIÓN LOGÍSTICA COMERCIAL NACIONAL E INTERNACIONAL
SAN JUAN DE PASTO
2008**

Nota de aceptación:

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

San Juan de Pasto, 8 de Septiembre de 2008

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	15
1. DESCRIPCION SUMARIA DEL PROYECTO	17
1.1 TITULO	17
1.2 TEMA	17
1.3 EL PROBLEMA	17
1.3.1 Planteamiento del Problema	17
1.3.2 Formulación del Problema	18
1.4 OBJETIVOS	18
1.4.1 Objetivo General	18
1.4.2 Objetivos Específicos	18
1.5 JUSTIFICACIÓN	18
1.6 MARCO DE REFERENCIA	20
1.6.1 Marco Contextual	20
1.6.2 Marco Teórico	25
1.6.3 Marco Conceptual	34
1.6.4 Marco Legal	36
2. ESTUDIO DE MERCADO	43

2.1 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO	43
2.1.1 Naturaleza de la Carga	43
2.1.2 Utilización del Producto	43
2.1.3 Capacidad y Procesos Productivos	43
2.1.4 Análisis de la Carga	45
2.1.5 Matriz Riesgo País	51
3. LOGISTICA DE TRANSPORTE PAIS DE DESTINO	61
3.1 RUTAS DE TRANSPORTE NACIONAL A PUERTO DE ORIGEN	65
3.1.1 Transporte Terrestre	66
3.1.2 Transporte Fluvial	68
3.1.3 Transporte Aéreo	70
3.2 RUTAS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL A PUERTO DE DESTINO	72
3.2.1 Transporte Marítimo	72
3.2.2 Transporte Aéreo	80
3.3 REGULACIONES INTERNACIONALES	83
3.3.1 Ley de Preferencias Andinas - ATPA	83
3.3.2 Ley de Preferencias Arancelarias Andinas –ATPDEA.	83
3.3.3 Sistemas Generales de Preferencias (SGP) Estados Unidos	85
3.4 LEGISLACIÓN Y NORMATIVIDAD	86
3.4.1 Regulación para los artículos producidos con Madera	87
4. COSTOS Y PRESUPUESTOS	90
4.1 COSTOS OPERACIONALES DE PRODUCCION	90

4.1.1 Inversiones Fijas	90
4.1.2 Ingresos Operacionales de Ventas	94
4.1.3 Egresos	96
4.1.4 Gastos Administrativos	101
4.1.5 Capital de Trabajo	101
4.2 COSTOS OPERACIONALES DE TRANSPORTE	105
4.2.1 Términos de Negociación INCOTERMS	105
5. EVALUACION FINANCIERA	121
5.1 FLUJO NETO DE EFECTIVO ESCENARIO BÁSICO	121
5.2 FLUJO NETO DE EFECTIVO ESCENARIO HOMOLOGADO	124
5.3 FLUJO NETO DE EFECTIVO ESCENARIO DE REINVERSIÓN	126
5.4 FLUJO NETO DE EFECTIVO ESCENARIO DE FINANCIACIÓN	127
6. CONCLUSIONES	129
BIBLIOGRAFÍA	131
ANEXOS	132

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Materiales que componen el Jarrón Poporro Mini Mini	45
Cuadro 2. Precios de Comercialización	45
Cuadro 3. Valoración Riesgo Político Italia	52
Cuadro 4. Valoración Riesgo Político Argentina	54
Cuadro 5. Valoración Riesgo Político Estados Unidos	56
Cuadro 6. Tratamiento Arancelario	63
Cuadro 7. Análisis de los Puertos Colombianos	65
Cuadro 8. Distancias y Tiempos a Puertos de Origen	66
Cuadro 9. Tarifas Establecidas para Contenedor de 20 pies	66
Cuadro 10. Cotización Transporte Punto de Origen – Punto de Destino	67
Cuadro 11. Distancia y Flete Ruta la Dorada	69
Cuadro 12. Valor del Transporte sobre el Rio Magdalena	69
Cuadro 13. Distancia y Flete de Calamar a Cartagena	69
Cuadro 14. Distancia y Flete desde Pasto hasta Cali	70
Cuadro 15. Distancia y Flete desde Pasto hasta Bogotá	70
Cuadro 16. Tarifa para Carga Unitarizada	71
Cuadro 17. Valor de Flete Transporte Aéreo de Carga	71

Cuadro 18. Itinerario Transporte Aéreo en Colombia	
Cuadro 19. Terminal de Contenedores de Cartagena CONTECAR	73
Cuadro 20. Fletes Marítimos de Cartagena hacia los puertos de Miami y New York	74
Cuadro 21. Fletes Marítimos desde Barranquilla hacia los puertos de Miami y New York	74
Cuadro 22. Fletes Marítimos desde Buenaventura hacia los puertos de Miami y New York	75
Cuadro 23. Frecuencias Prestatarias de servicios	75
Cuadro 24. Sociedad portuaria del Dique	76
Cuadro 25. Sociedad portuaria de Barranquilla	76
Cuadro 26. Sociedad portuaria de Buenaventura	77
Cuadro 27. Navieras Puerto origen Buenaventura a Puerto destino New York	78
Cuadro 28. Navieras Puerto origen Buenaventura a Puerto de destino Miami	78
Cuadro 29. Navieras Puerto origen Cartagena a Puerto destino Miami	79
Cuadro 30. Navieras Puerto de origen Cartagena a Puerto destino New York	79
Cuadro 31. Navieras Puerto origen Barranquilla a Puerto de destino Miami	80
Cuadro 32. Navieras Puerto Origen Barranquilla a puerto de destino New York	80
Cuadro 33. Itinerario Transporte aéreo Internacional	81
Cuadro 34. Inversión Maquinaria y herramientas	91
Cuadro 35. Equipo de Oficina	93
Cuadro 36. Resumen Inversión Activos Fijos	94
Cuadro 37. Proyección del Precio de venta	94

Cuadro 38. Plan de Producción y ventas Jarrón Poporro Mini Mini	95
Cuadro 39. Proyección de ventas Netas	96
Cuadro 40. Consumo Proyectado de Materia Prima Incremento 7%	96
Cuadro 41. Costo Total Anual por Producto	97
Cuadro 42. CWAE Incremento 1.07%	98
Cuadro 43. Proyección de Compras de Insumos para Producción	98
Cuadro 44. Distribución de Mano de Obra directa por unidad de Producto	99
Cuadro 45. Requerimiento de Mano de Obra	99
Cuadro 46. Totalización de Costos Fijos	100
Cuadro 47. Totalización de Costos variables	100
Cuadro 48. Resumen de Costos	100
Cuadro 49. Gastos Administrativos de personal	101
Cuadro 50. Gastos Administrativos Anuales	101
Cuadro 51. Capital de Trabajo	102
Cuadro 52. Capital de Trabajo para un ciclo de Producción de tres meses	102
Cuadro 53. Presupuesto de Gasto anual	103
Cuadro 54. Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo	103
Cuadro 55. Otros Gastos Administrativos	103
Cuadro 56. Resumen Capital de Trabajo	104
Cuadro 57. Cuadro Resumen Itinerarios – Ruta y Transporte	106
Cuadro 58. Matriz Flujo Neto de Efectivo Escenario Básico	121

Cuadro 59. Resumen Flujo de Efectivo	122
Cuadro 60. Depreciaciones	123
Cuadro 61. Matriz Flujo Neto de Efectivo Escenario Homologado	125
Cuadro 62. Matriz Flujo Neto de Efectivo Escenario de Reinversión	126
Cuadro 63. Matriz Flujo de Efectivo Escenario de Financiación	127
Cuadro 64. Resumen de Amortización	128

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Proceso de Exportación en Puerto	29
Figura 2. Diseño Jarrón Poporro Mini Mini	44
Figura 3. Forma del Embalaje	46
Figura 4. Forma del Empaque Poporro Mini Mini	48
Figura 5. Diseño Segundo Empaque Protector Jarrón Poporro Mini Mini	49
Figura 6. Diseño y Presentación del Empaque Jarrón Mini Mini	50
Figura 7. División Geográfica de los Estados Unidos	61

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Transporte Internacional salida terrestre por Buenaventura a New York	109
Tabla 2. Transporte Internacional salida terrestre por Barranquilla a New York	110
Tabla 3. Transporte Internacional salida terrestre por Barranquilla a Miami	111
Tabla 4. Transporte Internacional salida terrestre por Cartagena a Miami	112
Tabla 5. Transporte Internacional salida terrestre por Cartagena a New York	113
Tabla 6. Transporte Internacional Salida Marítima Rio Magdalena por Puerto de Barranquilla a New York	114
Tabla 7. Transporte Internacional Salida Marítima Rio Magdalena por Puerto de Cartagena a New York	115
Tabla 8. Transporte Internacional Salida Marítima Rio Magdalena por Puerto de Barranquilla a Miami	116
Tabla 9. Transporte Internacional Salida Marítima Rio Magdalena por Puerto de Barranquilla a Miami	117
Tabla 10. Transporte Internacional desde Cali salida aérea a Miami	118
Tabla 11. Transporte Internacional desde Bogotá salida aérea a Miami	119
Tabla 12. Transporte Internacional desde Bogota salida aérea New york	120

ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Registro Fotográfico Diseño Jarrón Poporro Mini Mini	133
Anexo B. Diagrama de Proceso para la Elaboración de Jarrones	
Anexo C. Formatos y Registros para Exportación	

RESUMEN

Los antecedentes históricos de la región nariñense han mostrado a la artesanía como un icono de identificación cultural y un renglón económico importante, es por esto que en materia económica el desarrollo logístico de esta actividad podrá generar grandes utilidades (económicas y sociales) a nuestro departamento.

El plan logístico de transporte para la exportación de artesanías, viabiliza la comercialización del producto en un ámbito no solo interregional sino también internacional. La identificación de rutas de transporte para la salida de las mercancías y el conocimiento de las normas arancelarias y paraarancelarias incluyendo los términos de negociación para el mercadeo del producto propiciarán que el plan de mercadeo genere la rentabilidad esperada y que la toma de decisiones se realizará en forma oportuna y óptima.

Finalmente el desarrollo y conocimiento de los diferentes escenarios económicos en los que puede incurrir el proyecto productivo, nos permitirá planear las diferentes tácticas y estrategias administrativas para alcanzar la visión propuesta por la empresa Matukana.

SUMMARY

The historical background of the region have shown nariñense the craft as an icon of cultural identification and an important economic line, which is why in the economic development logistics of this activity can generate large profits (economic and social) to our department.

The plan transport logistics for the export of handicrafts, viable marketing the product in an area not only inter-but also internationally. The identification of transportation routes for the export of goods and knowledge of rules and tariff paraarancelarias including negotiating terms for the marketing of the product lead the marketing plan will generate the expected profitability and that decision-making will be held in timely and optimal.

Finally development and knowledge of different economic scenarios in which the project may incur productive, will enable us to plan different tactics and strategies to achieve the vision administrative proposal by the company Matukana.

INTRODUCCIÓN

La práctica de la Artesanía en el departamento de Nariño, ha creado cultura regional y nos ha generado reconocimiento e identidad particular frente al resto de la población colombiana, sobre todo porque el aporte de destreza manual y artística en el producto le proporciona el carácter de único. La artesanía nariñense se caracteriza por su habilidad manual, su carácter único y su diversidad. Una diversidad que se observa tanto en las modalidades artesanas, como en las técnicas, donde la innovación se complementa con la tradición, configurando un producto genuino y de gran calidad.

La Artesanía, constituye una parte fundamental de nuestro patrimonio cultural, que aunado a la calidad y variedad se vuelve en un representante innato de nuestra cultura nariñense. Ejemplos variables de artesanos reconocidos en nuestra región, que se destacan por su intervención artesanal en varios estilos y con la utilización de diferentes herramientas y materiales creando así varias formas en la presentación del producto final. Como agrupaciones de artesanos la cantidad de empresas disminuye teniendo en cuenta esa cultura individualista y con aversión al riesgo, característica particular de los habitantes de la región nariñense, pero se destacan empresas importantes como el Barniz de Pasto insignia en nuestro departamento.

Así, a lo largo de los tiempos, los artesanos nariñenses han sabido mantener y cultivar esa identidad propia que distingue a nuestra artesanía, a pesar de las modificaciones que, lógicamente, se han debido ir introduciendo en las diferentes etapas del proceso de producción artesanal. Asimismo, la Artesanía supone una actividad económica con peso específico propio en cuanto a su capacidad de generar empleo y riqueza, sin embargo este eslabón en la actualidad se ve en un renglón de aporte disminuido debido en gran medida a la falta de cultura asociativa en la región y a la aversión en la inversión de prácticas administrativas y de estrategias logísticas que le permitan al artesano no solo posicionar su producto en esta región, sino también en el exterior, lo cual solo se lograra con la aplicación de ventajas competitivas.

Una ventaja competitiva en el proceso de posicionamiento del producto en el mercado nacional e internacional está relacionado directamente con la logística de transporte ya que este es uno de los rubros más altos para la logística de cualquier empresa, datos útiles y básicos como la identificación de la naturaleza de la carga, cubicación en el medio de transporte, modo de transporte a utilizar dependiendo del lugar en el que quiera ubicar el producto, rutas, costos nacionales y términos de negociación internacionales son datos vitales para la

toma de dediciones y para la generación de utilidades crecientes y sostenidas, que con un ejemplo particular que se desarrollo con la empresa Matukana se verá reflejado en el siguiente trabajo de grado.

1. DESCRIPCIÓN SUMARIA DEL PROYECTO

1.1 TITULO

Formulación de un Plan Logístico de Transporte, para la Exportación de Artesanías elaboradas en Tamo y Madera de la Empresa Matukana en la Ciudad de San Juan de Pasto.

1.2 TEMA

Determinar procesos logísticos de Exportación Involucrando actividades de Transporte, Comercialización y Documentación en la Empresa Matukana en la Ciudad de San Juan de Pasto.

1.3 PROBLEMA

1.3.1 Planteamiento del Problema. Los artesanos desarrollan su labor desde estructuras simples de producción con problemas fundamentales en cuatro aspectos: materias primas, procesos productivos, diseño y comercialización. Por esta razón el sector artesanal se encuentra en condiciones de marginalidad económica y social, siendo necesario generar acciones que garanticen las condiciones de sostenibilidad de desarrollo, en función del oficio artesanal y sus oportunidades comerciales¹.

Las debilidades que presenta el sector en materias primas e insumos están relacionadas con el acceso a materias primas limitadas por la baja capacidad financiera y la liquidez de capital de trabajo del artesano, como consecuencia de sus elevados índices de pobreza, presenta deficiencias en la conservación y almacenamiento de las materias primas que generan deterioro de los mismos.

Presentan además un escaso desarrollo de formas de asociatividad empresarial y deficiencias en la organización de la producción y distribución de espacios productivos. Por otra parte el artesano usa herramientas y equipos inadecuados, esto conlleva además a una falta de claridad sobre la funcionalidad o utilidad de los objetos, improvisación en el diseño en ocasiones deficiente e inadecuado, demostrando su baja cualificación, aunado esto a una baja capacidad de

¹ GOBERNACION DE NARIÑO. Plan de Desarrollo de Nariño “La Fuerza del Cambio Continua” 2004-2007. Pasto. 2004. P. 57

esquemas de comercialización, amplia presencia de intermediarios y escaso manejo de imagen corporativa, con pleno desconocimiento de los mercados.

El posicionamiento de los productos artesanales se vislumbra como una estrategia fundamental para generar sostenibilidad en los mercados, mediante actividades fundamentales como la comunicación de los valores agregados e integrados de nuestros productos artesanales. Se busca además que los productos artesanales sean reconocidos en sus dimensiones culturales².

1.3.2 Formulación del Problema. ¿Cuáles son las alternativas de logística de transporte que generan una mayor rentabilidad a través de las exportaciones de la empresa Matukana?

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General. Formular un plan logístico de transporte, con el fin de exportar artesanías elaboradas en Tamo y Madera de la empresa Matukana, que mediante la implementación del mismo, logre iniciar de manera exitosa y sostenible, el posicionamiento de sus productos en mercados externos.

1.4.2 Objetivos Específicos.

- Conocer a través de la matriz de riesgo, las condiciones económicas y políticas al momento de invertir en un país extranjero, para garantizar o reducir al máximo el riesgo, obtener la mayor rentabilidad y evitar las pérdidas del país seleccionado.
- Establecer las normas arancelarias y parancelarias para la exportación de artesanías de la empresa Matukana al mercado escogido.
- Determinar procesos logísticos en cuanto a: empaque, embalaje, transporte y rutas que nos permita evaluar la mejor alternativa de exportación al mercado meta.
- Calcular los costos de la operación de exportación del producto escogido hacia el país que presente mayor rentabilidad.

1.5 JUSTIFICACIÓN

El producto artesanal Nariñense tiene la imagen suficiente para justificar su presencia constante en los mercados internacionales. Sus dificultades son de otro

² Planeación Municipal. Anuario Estadístico San Juan de Pasto 2001 - 2004. p.115

orden y sus posibilidades de solución solo dependen de una estructuración logística.

Un indicador de desarrollo de un sector productivo está representado, entre otros, por sus exportaciones³. Además, el mercado exterior representa una gran expectativa para todos los sectores productivos, para los que las oportunidades de éxito no se circunscriben exclusivamente a la estrategia del volumen (lo cual está en correlación directa con la capacidad económica y su inversión en aplicación tecnológica), especialmente si recurre a nichos diferenciados que se determinan por demandas específicas. También cuentan el carácter del producto, la capacidad de respuesta a los procesos propios del mercado externo y las condiciones que impone la competencia de productos sustitutos.

Entre los sectores productivos, para lo que es importante el mercado internacional, está el artesanal, en razón especialmente del producto, pero para posicionarse en él, debe superar varios escollos de orden estructural; es decir, de factores determinados por la agregación de valor cultural tanto como la funcionalidad, en los cuales la competencia es muy significativa como lo es igualmente el aspecto económico, en lo concerniente a precios.

El desarrollo de productos considerados de masificación de mercado directa, requieren hoy en día que sean presentados como objetos capaces de demostrar valores de identidad propios, donde la belleza del objeto se represente en función de los valores de identidad cultural que pueda presentar la empresa MATUKANA; esa es la garantía de diferenciación que puede presentarse en un mercado. Si se hace que el producto sea atractivo al consumidor final, de tal forma que la artesanía se utilice como un objeto de diseño y no como un souvenir, se puede aumentar su valor y dirigirse a un Target de alto nivel. Al hablar de un diseño colombiano se deberá procurar que su producto siempre tenga una identidad cultural con el país, por lo tanto a pesar que se debe estar a la par con las tendencias de la moda de los países objetivos deberá tenerse en cuenta que siempre deberán adaptarse al diseño y no perder la identidad cultural

El alto grado de competitividad internacional exige a las empresas mayores niveles de calidad en sus productos y servicios, sin olvidar que la rentabilidad del negocio debido al grado de competitividad se encuentra en los procesos logísticos de comercialización.

El logro de los estándares internacionales es un referente tenido en cuenta, tanto por los clientes como por los consumidores y la competencia

³ Estudio de competitividad y perfiles de proyectos de inversión para el departamento de Nariño, Gobernación de Nariño.2006

Sin embargo, la aspiración de exportar el producto artesanal se desvanece cuando el artesano se enfrenta con diversas dificultades, especialmente con aquellas que están más directamente relacionadas con el proceso mismo de las exportaciones. Es ese aspecto del trabajo el que se busca solucionar, entre distintas alternativas posibles, determinadas por los diversos factores que intervienen el proceso.

La búsqueda concertada de una alternativa exportable, es el objeto de este documento que presentará una propuesta logística de exportación viable, de acuerdo con los requerimientos prácticos del trabajo artesanal, así como de las consideraciones conceptuales en función de las cuales se perfila la visión de su carácter y la dirección de su desarrollo.

Con este trabajo también se busca la apertura de espacios de participación económica del sector artesano específicamente en los beneficios definidos por las políticas estatales de estímulos a las exportaciones y su diversificación, representados por los incentivos fiscales como los CERT, Certificados de Reembolso Tributario, la exención del IVA y los gravámenes a las exportaciones. Hechos que significan oportunidades de fortalecimiento de las inversiones en la producción con destino a la exportación.

1.6 MARCO DE REFERENCIA

1.6.1 Marco Contextual. El Departamento de Nariño⁴ está situado en el extremo suroeste del país, en la frontera con la República del Ecuador; localizado entre los 00°31'08" y 02°41'08" de latitud norte, y los 76°51'19" y 79°01'34" de longitud oeste. Cuenta con una superficie de 33.268 km² lo que representa el 2.9 % del territorio. Limita por el Norte con el departamento del Cauca, por el Este con el departamento del Putumayo, por el Sur con la República del Ecuador y por el Oeste con el océano Pacífico.

En el territorio del departamento de Nariño⁵ se distinguen tres regiones fisiográficas, correspondientes a la llanura pacífica, la región andina y la vertiente amazónica. La llanura del Pacífico se caracteriza por altas temperaturas, abundantes lluvias y exuberante vegetación; se subdivide en el andén aluvial o zona de mangle y la llanura del bosque húmedo, que se extiende hasta las estribaciones de la cordillera Occidental.

La región andina, el rasgo más sobresaliente del departamento, al penetrar la cordillera de los Andes forma el nudo de Los Pastos, de donde se desprenden dos ramales: la cordillera Occidental, la cual presenta los volcanes Chiles (4.718 m),

⁴ Planeación Municipal. Anuario Estadístico San Juan de Pasto 2001 - 2004. p.115

⁵ Estudio de competitividad y perfiles de proyectos de inversión para el departamento de Nariño, Gobernación de Nariño.2006

Cumbal (4.764 m), Azufral (4.070 m), y una profunda depresión denominada Hoz de Minamá; y la cordillera Centro - Oriental que presenta el altiplano de Túquerres Ipiales, el valle de Atriz y los volcanes Galeras (4.276 m) y Doña Juana (4.250 m). Por su parte, la vertiente amazónica u oriental presenta terrenos abruptos poco aprovechables y está cubierta por bosques húmedos, en ella se encuentra la laguna de la Cocha.

- **Transporte Vial:** La red vial del departamento de Nariño⁶, está conformada por 6.518,8 km., de los cuales 763,8 km. (12%) se encuentran pavimentados en un 80%. El estado de la red vial en términos generales puede decirse que es deficiente, pues se ha venido presentando un acelerado proceso de deterioro, sin mantenimiento adecuado; Esta red vial se clasifica de la siguiente manera:

Red troncal y transversal a cargo de la Nación a través del Instituto Nacional de vías: tiene 780 kilómetros de los cuales 558 kilómetros está a nivel de pavimento y 222 Kilómetros en afirmado. Atraviesa al departamento de sur a norte y de oriente a occidente y cumple las funciones de interconectar al país con el sur del continente, al puerto de Tumaco con el Departamento del Putumayo, que es la entrada a la región de la Amazonía, y facilitar la comunicación interna entre los diferentes municipios de Nariño.

Esta red es estratégica para el país en la medida en que posibilita la comunicación nacional e internacional; sin embargo, sólo el 49%⁷ de estas vías están en buen estado, el resto se encuentra en estado regular o malas condiciones y un 28,5% se encuentra sin pavimentar.

Red secundaria de aproximadamente 1.696 Kilómetros, a cargo del departamento: cumple la función de intercomunicar la capital con las cabeceras municipales y a éstas entre sí, integrando los centros urbanos con la zona rural. En general, presenta serias deficiencias en cuanto a diseño geométrico, especificaciones técnicas, carencia de obras de drenaje y contención, además del deterioro progresivo en la capa de rodadura. La red secundaria se encuentra en regular o mal estado.

Red terciaria de aproximadamente 1.554 Kilómetros, a cargo del Instituto Nacional de Vías. Comunica las cabeceras municipales entre sí y éstas con los corregimientos, Presenta graves problemas de mantenimiento.

El resto de la red se encuentra a cargo de los municipios y otros entes y es de aproximadamente 2.500 Kilómetros.

⁶ Estudio de competitividad y perfiles de proyectos de inversión para el departamento de Nariño, Gobernación de Nariño.2006

⁷ Dato suministrado por el INVIAS.

Las principales vías de acceso e interconexión del Departamento de Nariño son las siguientes:

- Tumaco – Pasto como salida al mar para Nariño Putumayo, Caquetá y Amazonas. El puerto de Tumaco moviliza 2.8 millones de toneladas anuales, de las cuales el 97% corresponde a exportación de crudo.
- Pasto – Ipiales como vía por excelencia para llegar a Ecuador. Es el eje comercial con los países de la Comunidad Andina.
- Pasto – Cali – Bogotá como enlace hacia el interior de Colombia a través de los departamentos de Cauca y Valle del Cauca.

En materia vial, la Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad identificó los siguientes proyectos prioritarios⁸:

- Construcción variante Pasto – Mocoa: tramos Pasto El Encano, El Encano Santiago y San Francisco – Mocoa.

Este proyecto forma parte del corredor vial Suramericano, con el cual se espera mejorar las condiciones de transporte internacional por el territorio colombiano, comunicando el resto del país con la región suroccidental y la parte norte de los llanos Orientales.

Una de las transversales de éste proyecto es Mocoa- Pasto, compuesta por las variantes:

Pasto – El Encano; Encano – Santiago, San Francisco Mocoa, formando parte del Corredor Intermodal, tras la pavimentación de la carretera Mocoa – Puente San Miguel que hace parte de la supervía Quito -Bogotá-Caracas, conectando el centro del país, el occidente de la Costa Pacífica, y articulando los programas de desarrollo de alternativas de paz que en ella se adelantarán.

- Construcción por concesión vía Rumichaca – Pasto – Chachagüí. El proyecto apunta a la construcción de la carretera por la margen derecha del Río Pasto, la cual ofrecerá menor pendiente, permitiendo el trabajo de las máquinas sin interrupción vehicular y presentando un menor costo de operación. Las permanentes congestiones de tráfico, la lentitud del flujo vehicular, los constantes y lamentables accidentes con pérdidas de vidas humanas, las interrupciones por deslizamientos de banca, son razones más que suficientes para la construcción de esta carretera. Es una necesidad no sólo regional, sino nacional e internacional, y que contribuirá a la nombrada carretera Panamericana que “Unirá a las Américas”.

⁸ Plan 210 Instituto Nacional de Vías INVIAS.

➤ Construcción vía Pasto – Buesaco – La Unión – Higueroles (antigua vía al norte). Esta vía que comunica a 12 municipios de la zona norte de Nariño, es alterna del tramo de la Panamericana: Pasto – Mojarras, se encuentra en un estado lamentable, ocasionando constantes accidentes, deterioro de los vehículos y lento transporte de los productos y mercancías, sufriendo en muchos casos la pérdida de productos perecederos y elevando los costos de los mismos. De ahí la necesidad de construir y pavimentar esta importante vía para generar desarrollo y competitividad en esta región.

• **Transporte Aéreo:** Los terminales aéreos más importantes en el departamento de Nariño son los aeropuertos Antonio Nariño de Pasto y San Luís de la ciudad de Ipiales. Cabe anotar que ninguno de los aeropuertos que se encuentran operando en el departamento está habilitado para vuelos internacionales.

En materia aeroportuaria, los proyectos prioritarios identificados en la Agenda Interna regional son⁹:

➤ Mejoramiento del Aeropuerto Antonio Nariño. Actualmente el Aeropuerto presenta difíciles condiciones de operabilidad que impiden el normal aterrizaje y de colaje de los aviones, presentándose constantes interrupciones en los vuelos, con el consecuente incremento de costos y la disminución de la competitividad para los diferentes agentes económicos.

➤ Mejoramiento del Aeropuerto San Luís de Ipiales. Con el mejoramiento de esta pista, se estudia la posibilidad de convenios con Ecuador, para que se constituya en destino final de tránsito aéreo.

• **Transporte Marítimo y Fluvial:** En Nariño se encuentra el Puerto de Tumaco, ubicado al sur de la Costa Pacífica; el área total del terreno es de 60 hectáreas, incluyendo la zona de reserva dentro de la cual se encuentran el Centro de Control de Contaminación del Pacífico.

La Agenda Interna Regional formuló como proyecto prioritario el mejoramiento del puerto de Tumaco. Dada la gran riqueza en biodiversidad especialmente en productos marítimos y forestales, así como su ubicación estratégica en el Océano Pacífico, Nariño requiere y reclama con urgencia el acondicionamiento, mejoramiento y equipamiento del Puerto Pesquero de Tumaco.

• **Otros Proyectos:** En la Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad¹⁰, dentro de la visualización de propuestas regionales y sectoriales,

⁹ GOBERNACION DE NARIÑO. Plan de Desarrollo de Nariño “La Fuerza del Cambio Continua” 2004-2007. Pasto. P. 57.

se han identificado una serie de proyectos en infraestructura y logística para mejorar la productividad y competitividad de la región¹¹, habiéndose identificado entre ellos los siguientes:

- Construcción del corredor intermodal: Tumaco – Puerto Asís Belén para tramo nacional. Con este proyecto se busca contribuir al desarrollo regional en los departamentos de Nariño, Putumayo y Amazonas, mediante la interconexión intermodal que facilite el tránsito de personas y mercancías de origen regional, nacional e internacional, lo cual repercutirá en forma directa en el incremento de la producción, comercialización, fortalecimiento empresarial y bienestar económico y social de la región.
 - Construcción del Puerto Seco de Ipiales. Con este proyecto se busca otorgar agilidad a la comercialización de los productos, además de la facilitación que traería en el almacenamiento de las mercancías en tránsito, la conservación de productos perecederos y el trámite de legalización para la entrada y salida de mercancías.
 - Expansión y confiabilidad del sistema de energía (Túquerres, Sandoná, Chachagüi y sub estación el Morro). Este proyecto se justifica por cuanto el servicio de energía eléctrica en el departamento de Nariño es deficiente, constituyéndose en una limitante para el desarrollo industrial y agroindustrial del departamento. De ahí la importancia de ejecutar un Plan de expansión energético que beneficie a los municipios de Túquerres, Sandoná y Chachagüi, con lo cual se garantiza la conservación y agro industrialización de los productos de estos municipios, mejorando su competitividad.
- **Indicadores sobre Exportaciones Totales:** Las exportaciones del departamento de Nariño han representado tradicionalmente un porcentaje minoritario de las exportaciones totales del país, habiendo alcanzado para el año 2005 un total de US\$ 84,8 millones, con una participación equivalente al 0,6% del total de las exportaciones de Colombia¹² (excluido petróleo).

En exportaciones per cápita del departamento para este mismo año, se tiene una cifra de US \$47,8, situándose el departamento en este rubro en el puesto 22 a nivel departamental, muy por debajo del promedio nacional¹³.

¹⁰ GOBERNACION DE NARIÑO. Plan de Desarrollo de Nariño “La Fuerza del Cambio Continua” 2004-2007. Pasto. 2004. P. 57.

¹¹ BERMEJO, Manuel. La creación de la empresa propia. Mc Graw Hill. P. 82

¹² IPLES. Guía para la presentación de proyectos. 1989. p. 72.

¹³ Estudio de competitividad y perfiles de proyectos de inversión para el departamento de Nariño, Gobernación de Nariño.2006

1.6.2 Marco Teórico. Colombia cuenta con una posición geográfica estratégica en el hemisferio americano. Por una parte, es un punto de enlace entre los países del norte y del sur en el hemisferio y, por otra, posee amplias costas sobre los océanos Atlántico y Pacífico. Dicha ubicación le permite ser la puerta de entrada a América del Sur y disponer de puertos hacia el resto de América, Europa y los países de la Cuenca del Pacífico.

Además, su localización en la zona ecuatorial determina la existencia de una gran variedad de climas y ecosistemas. Debido a que la línea del ecuador atraviesa el país por el sur, toda Colombia queda en la zona tórrida o intertropical, región de bajas latitudes; lo que ocasiona que cuente con la misma iluminación solar todo el año, así como, los días y las noches cuenten con igual duración.

Los rayos del Sol caen siempre con la misma verticalidad, de modo que no hay estaciones, por lo que se distinguen únicamente un invierno lluvioso y un verano seco. Este mismo suceso, ocasiona que se puedan obtener dos cosechas anualmente.

Colombia es una privilegiada “**casa de esquina**”. Así la han llamado los geógrafos en el noroeste de América del Sur, muy bien situada, con frentes sobre dos importantes avenidas; dos grandes océanos; el Pacífico, que baña al país por el oeste y el Atlántico, que forma el mar Caribe o de las Antillas.

La cercanía del canal de Panamá, la circunstancia de ser paso y escala de las principales líneas aéreas del continente y el establecimiento de puertos en las costas oceánicas dan a Colombia gran importancia estratégica para las comunicaciones y el comercio. Además, por los ríos internacionales Amazonas y Orinoco transitan barcos comerciales. Su posición la ha colocado como sitio de convergencia para rutas marítimas y aéreas; su cercanía al canal de Panamá le facilita el comercio. Su situación presenta posibilidades para la construcción de nuevos canales interoceánicos, si se aprovechan el Atrato y otros ríos del Chocó.

Tanto por aire como por mar, el país recibe anualmente la visita turística, comercial, deportiva, diplomática y científica de miles de viajeros de los países amigos. Las hermosas ciudades colombianas sirven de magnífico marco a importantes acontecimientos internacionales.¹⁴

De los aspectos dentro del éste país de contrastes, radica en las características propias de las gentes de cada región, en sus costumbres, tradiciones, mitos y creencias. Esta mezcla de razas y culturas contribuye a darle a Colombia una estupenda diversidad y una riqueza de manifestaciones folclóricas dando paso así a la exposición de su propia cultura expresada a través de una inmensa riqueza de

¹⁴ Angélica García. Colombia País Maravilloso Manual así es Colombia

técnicas y oficios artesanales, productos de la diversidad étnica y de recursos naturales.

Por esta razón, la artesanía es considerada como un subsector del sector manufacturero, del cual dependen alrededor de 1.200.000 artesanos. De esta población, 840.000 de ellos son mujeres, representando el 59.95% del sector y demostrando la importancia de la mujer artesana en la economía familiar ¹⁵

De igual manera, aproximadamente un 68% del sector artesanal está conformado por grupos indígenas y habitantes de zonas rurales y semi-rurales, el 28% corresponde a núcleos urbanos (generalmente de zonas económicamente deprimidas). El país cuenta con una gran riqueza de artesanías en todas las regiones, sin embargo se encuentra una mayor concentración de población artesana en departamentos como: Nariño 14.34%, Sucre 10.06%, Córdoba 9.34%, Boyacá 8.43%, Cesar 6.95%, Atlántico 6.52%, Tolima 5.15% ¹⁶

En las zonas indígenas, la producción artesanal es una actividad muy importante y quizá la única a través de la cual se genera valor con destino al intercambio en el mercado.

Las condiciones de marginalidad económica y social del sector se reflejan en los bajos niveles de escolaridad. Un 12% de la población es analfabeta, cifra superior al promedio que está por debajo del 5%. Solamente un 2.6% ha tomado curso universitarios y el 1.7% ha asistido a cursos de formación técnica; quienes han asistido a la escuela, el 34.2%, no completaron la primera y el 9.6% realizaron estudios secundarios.

La artesanía tradicionalmente se transmite de generación en generación y solo una minoría recibe formación académica. El 48.47% aprende en el hogar; el 15.29% en talleres particulares como aprendiz y por el sistema de cursos de capacitación en oficios ¹⁷.

Dadas las actuales condiciones de modernización de la economía del país, el subsector artesanal debe asumir el reto de adaptarse a las exigencias del mercado internacional, en la oferta eficiente de productos y servicios.

El departamento de Nariño es muy rico en tradición artesanal de orígenes indígenas. Los Incas que poblaron estos territorios ya presentaban habilidades

¹⁵ www.artesanisdecolombia.com.co

¹⁶ Estudio de competitividad y perfiles de proyectos de inversión para el departamento de Nariño, Gobernación de Nariño.2006

¹⁷ Estudio de competitividad y perfiles de proyectos de inversión para el departamento de Nariño, Gobernación de Nariño.2006

destacables en el trabajo de metales, cerámica, tejidos, talla en piedra y madera, de las cuales hoy en día se conservan y producen el barniz de Pasto, trabajos en madera, cuero repujado, paja toquilla, talla en miniaturas, obras en tamo, ebanistería y filigrana en oro, entre otros.

La producción de artesanías se ha caracterizado por abastecer el mercado local, debido a que su producción es de forma manual, con lo cual se evidencia que su rezago se debe a la falta de tecnología e investigación, no obstante las artesanías juegan un papel trascendental como fiel demostración de la habilidad y creatividad del nariñense, los sombreros de paja toquilla, artículos en cuero, elementos en barniz de Pasto y tamo, tejidos en lana, esculturas en madera y otros elementos son solicitados en mercados nacionales e internacionales por su excelente calidad, colorido y forma. Desde épocas inmemoriales los artesanos trabajan diferentes técnicas como: Barniz de Pasto, fique, artículos de madera y tamo cuero, paja toquilla, entre otros.

Sin embargo El sector artesanal tiene una serie de problemas estructurales entre los que se destaca la reducida dimensión de las unidades de producción, generalmente asociadas a limitaciones tecno-administrativas que, a su vez, tienen que ver con los niveles de escolaridad que, constituye fuente notable de dificultades para el desarrollo.

Para tal efecto es indispensable fortalecer y mejorar el sector, con estrategias de apoyo al trabajo individual o colectivo estimulando la aplicación de tecnologías apropiadas que garanticen la calidad del producto, la eficiencia en el uso racional de los recursos, criterios de rentabilidad y el ejercicio funcional de la gestión, fomentando las condiciones que permitan el logro de la autosuficiencia financiera. Unificando y coordinando esfuerzos de los sectores público y privado que se interesen por los artesanos y la artesanía en general.

Sin lugar a dudas, estos productos ya han hecho presencia en el mercado internacional, pero quien se lleva las ganancias no son los artesanos sino los intermediarios y/o comercializadoras, es por eso que se hace necesario la formulación de un plan logístico de transporte, lo cual le permitirá al artesano no solo mantenerse en el mercado, sino crecer y obtener una mayor participación en el mercado con miras a incrementar su rentabilidad. En la medida que el sector artesano de producción incremente sus exportaciones estimulado por las facilidades del nuevo instrumento de diligenciamiento de exportación, también podrá disfrutar de los incentivos económicos creados para impulsar el desarrollo de la industria nacional destinada especialmente a la exportación.

- **Trámites a realizar para una exportación en Colombia**¹⁸: Se iniciará con el Registro Nacional de Exportadores (Forma 001) .

- Se ingresa al portal de Ministerio de Comercio www.mincomercio.gov.co.
- Se accede a trámites en línea en el link de registro nacional de exportadores.
- Se genera la contraseña, se digita Nit y Cédula del Representante legal.
- Se diligencia el formulario.
- Se radica en la oficina del Mincomercio el Certificado de Cámara de Comercio
- El número de aprobación o rechazo lo envían al correo electrónico, tendrá vigencia de un año.

- **Registro de productores Nacionales:** oferta exportable y solicitud de determinación de origen (Forma 010A).

- El exportador diligencia y radica la FORMA 010A en MINCOMERCIO.
- MINCOMERCIO informa al usuario los criterios de origen que corresponden al producto por país de destino.
- El Exportador compra (en BANCAFE) el certificado de origen correspondiente al país destino de la exportación
- Diligenciamiento y radicación del certificado junto con la factura comercial en MINCOMERCIO, tendrá una vigencia de dos años.

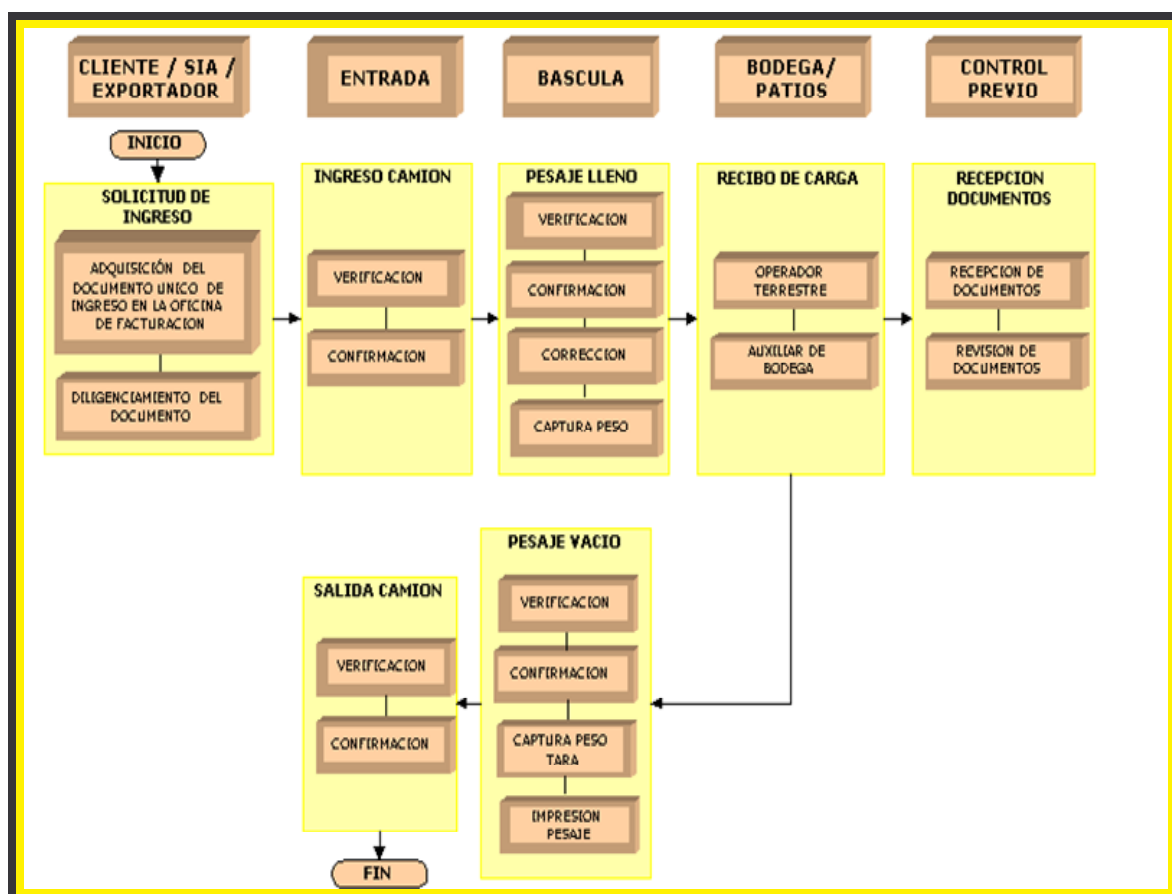
- **Objeto de la Inscripción:**

- Registrar los productos con capacidad exportadora.
- Otorgar la calificación de origen para los productos, con el ánimo de aprovechar las preferencias arancelarias.

¹⁸ Estatuto Aduanero Colombiano, 2007, Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales, Editorial Legis, Tercera Edición, 604 páginas

- Emitir conceptos de producción nacional en las solicitudes de exención del IVA y exenciones arancelarias específicas.
- Tener en cuenta la producción nacional en las negociaciones internacionales de comercio exterior, bilaterales y multilaterales.
- Tener en cuenta la producción nacional en el estudio de las solicitudes de Importación de licencia Previa.
- **Vistos Buenos:** El exportador deberá solicitar los vistos buenos a la autoridad correspondiente ICA-MINERCOL-DAGMA-MINAMBIENTE, la entidad expide el visto bueno por medio de sello, firma y/o etiqueta. Para lo anterior es necesario reconocer e identificar los procesos básicos que involucran una exportación de tal manera que identifique claramente y sirvan como una guía práctica representada en la figura 1

Figura 1. Proceso de Exportación en Puerto.



Fuente: Guía práctica para la Exportación de Productos Mincomex

- **Proceso y Documentación de una Exportación en Puerto desde el Embarcador:**

- Se hace la solicitud de la hora del descargue.
 - Se acuerda la hora de llegada y el turno que tendrá la operación
 - Se hace la solicitud de la Policía Antinarcóticos
 - Se solicita la toma de muestras por parte del ICA

 - Presentación ante la DIAN del DEX para solicitar la autorización del embarque, hay dos modalidades: física y automática¹⁹.
 - Cuando la modalidad es física se debe llevar documentos como la factura, documento único de embarque, mandato especial del cliente, registro fitosanitario y la autorización de embarque. Con estos documentos se desplaza un inspector de la DIAN al momento del descargue para revisar caja por caja el producto.
 - Cuando la modalidad es automática, se entrega una notificación que informa dicha modalidad, se hace entrega del sello a la Policía Antinarcóticos y autorización de la Sociedad Portuaria y la notificación a la naviera. Después de este proceso se hace entrega de la mercancía.
- **DIAN:** Ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, se presenta la Solicitud de Autorización de Embarque a través del sistema informático o en el formulario oficial prescrito por la DIAN, cuando así lo señale, hasta la entrega a la autoridad aduanera de la Certificación de Embarque expedida por el transportador, caso en el cual la SAE, se convierte para todos los efectos en Declaración de Exportación.

A continuación se señalarán en cinco grandes pasos el Procedimiento a seguir en el Trámite de una exportación:

- **Presentación de la Solicitud de Autorización de Embarque:** A través del sistema informático aduanero ante la administración de aduanas de la jurisdicción donde se encuentre la mercancía a exportar o en el formulario oficial en los casos en que lo determine la DIAN.

¹⁹ Estatuto Aduanero Colombiano, 2007, Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales, Editorial Legis, Tercera Edición, 604 páginas

Esta Solicitud la puede presentar directamente el exportador cuando la cuantía de la operación así lo permita, cuando la norma lo establezca por la calidad del exportador o a través de una Sociedad de Intermediación aduanera, mediante mandato.

- **Documentos Soporte de una Solicitud de Autorización de Embarque:** los documentos soporte deben conservarse en poder del declarante por el término de cinco (5) años contados a partir de la fecha de su aceptación.

- a) Documento que acredite la operación que da lugar a la exportación
- b) Vistos buenos o autorizaciones cuando a ello hubiere lugar
- c) Mandato, cuando actúe como declarante una Sociedad de Intermediación Aduanera, por mandato del exportador
- d) Los vistos buenos o autorizaciones que se requieran para la modalidad de exportación declarada, deben obtenerse ante las entidades competentes con anterioridad a la presentación de la Solicitud de Autorización de Embarque

- **Causales para no aceptar una Solicitud de Autorización de Embarque:**

- a) Cuando la Solicitud de Autorización de Embarque se presente en una aduana diferente a la jurisdicción aduanera donde se encuentra la mercancía.
- b) Cuando la Solicitud de Autorización de Embarque no contenga como mínimo la siguiente información:
 - Modalidad de Exportación
 - Subpartida Arancelaria
 - Descripción de la mercancía
 - Cantidad, peso, valor FOB en dólares
 - País de destino
 - Consolidación, cuando a ello hubiere lugar
 - Clase de embarque
 - Información relativa a datos del embarque y
 - Sistemas Especiales de Importación-exportación cuando a ello haya lugar.
- c) Cuando no se incorpore la información requerida de los documentos soporte.

Adicionalmente, el funcionario debe verificar que el exportador acredite la inscripción en el Registro Nacional de Exportadores²⁰ y el cumplimiento de requisitos establecidos por normas especiales.

²⁰ Estatuto Aduanero Colombiano, 2007, Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales, Editorial Legis, Tercera Edición, 604 páginas

➤ **Autorización de Embarque:** Tiene vigencia de un (1) mes contado a partir de su fecha de otorgamiento, y dentro de este término debe efectuarse el embarque de la mercancía hacia el exterior. Vencido este término sin que se hubiese realizado el embarque, el declarante debe iniciar nuevamente el trámite de la exportación, presentando una nueva Solicitud de Autorización de Embarque.

Si por circunstancias excepcionales relacionadas con el transporte de la mercancía, ajenas al exportador, no fue posible embarcar dentro del término de vigencia de la autorización de embarque, y la mercancía fue entregada al transportador dentro del mismo lapso, la Autorización se considerará vigente hasta la realización del embarque.

➤ **Ingreso de la Mercancía a Zona Primaria Aduanera:** El ingreso puede efectuarse aún con anterioridad a la presentación de la Solicitud de Autorización de Embarque, lo importante es que la carga se encuentre a disposición de la autoridad aduanera en el momento de la determinación selectiva o aleatoria del embarque o de la inspección física o documental.

➤ **Determinación de la Inspección Aduanera:** Inspección física, documental e inspección física en Zona Secundaria Aduanera: Recibido el aviso de ingreso de la mercancía a Zona Primaria Aduanera*, el sistema informático, con fundamento en criterios técnicos de análisis de riesgo, o el funcionario competente, de acuerdo con los perfiles de riesgo, determinará si procede el embarque, o la inspección aduanera, en cuyo caso puede ser física o documental.

Cuando se determine inspección aduanera, la diligencia debe realizarse a más tardar el día hábil siguiente al recibo por la aduana del aviso de ingreso a la Zona Primaria Aduanera y concluirse el mismo día en que se inicie. Si el funcionario encuentra conformidad en la diligencia de inspección, procederá a Autorizar el Embarque de la mercancía²¹.

• **Procedencia del Embarque:** El Embarque procede dentro del término de vigencia de autorización de embarque, cuando ocurra uno de los siguientes eventos:

➤ Cuando el sistema informático no determine inspección aduanera.

➤ Cuando practicada la diligencia de inspección física realizada en Zona Primaria o Zona Secundaria Aduanera, el funcionario encuentre conformidad entre lo consignado en la Solicitud de Autorización de Embarque y la mercancía.

²¹ Estatuto Aduanero Colombiano, 2007, Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales, Editorial Legis, Tercera Edición, 604 páginas

➤ Cuando practicada la diligencia de inspección documental, el funcionario encuentre conformidad entre lo consignado en la Solicitud de Autorización de Embarque y los documentos soporte de la operación.

Cuando las inconsistencias encontradas en la diligencia de inspección no impidan la realización de la exportación.

➤ **Certificación del Embarque:** Dentro de las veinticuatro (24) horas siguientes a la realización del embarque* , el transportador transmitirá electrónicamente la información del Manifiesto de Carga a la autoridad aduanera, sin perjuicio de hacer entrega física del manifiesto de carga dentro de las 48 horas siguientes al embarque de la mercancía, a la autoridad aduanera.

El sistema informático aduanero o el funcionario competente le asigna número consecutivo y fecha correspondiente a cada manifiesto.

➤ **Declaración de Exportación Definitiva:** Cumplido los requisitos señalados anteriormente, la autorización de embarque con el número del manifiesto de carga asignado por el sistema informático se convierte en Declaración de Exportación Definitiva.

Por su parte, el declarante, dentro de los quince (15) días siguientes a la recepción del Manifiesto de Carga por la autoridad aduanera, debe entregar a la División de Servicio al Comercio Exterior o a la dependencia que haga sus veces, los ejemplares de la Declaración de Exportación que corresponden a la aduana y a otras entidades.

Cuando la operación de exportación se haya realizado ante una administración aduanera que no cuente con sistema informático, el funcionario competente dentro de los quince (15) días siguientes a la recepción del Manifiesto de Carga, asignará número y fecha a la Declaración de Exportación, hará el desglose de los ejemplares y entregará al declarante el ejemplar correspondiente.

• **Incentivos Tributarios en Colombia:** Certificados de Reembolso Tributario: esta es una estimulación para las exportaciones que realiza el gobierno nacional, las cuales se fijan de acuerdo con el producto y los mercados a los que se exporte; dicha estimulación se realiza mediante la devolución de sumas equivalentes a la totalidad o a una porción de los impuestos indirectos, tasas y contribuciones pagados por el exportador, pudiendo ser utilizado el CERT para el pago de los impuestos sobre la renta y complementarios, gravámenes arancelarios, impuesto sobre las ventas, y otros impuestos, tasas y contribuciones²².

²² Estatuto Aduanero Colombiano, 2007, Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales, Editorial Legis, Tercera Edición, 604 páginas

El cálculo de reintegro de divisas se liquida sobre el valor FOB de la exportación, valor que se convierte a pesos colombianos utilizando la tasa representativa del mercado vigente el día hábil que se efectúe el reintegro de las divisas.

- **Incentivos Arancelarios en Colombia:**

A. Gravámenes a la Exportación: sistemas especiales de importación-exportación-Plan Vallejo; estos incentivos permitirán al exportador entrar los productos al mercado con una excepción total o parcial del gravamen arancelario y del IVA.

B. Zonas francas Industriales y Comerciales

- **Incentivos Financieros:** Como las líneas de crédito ofrecidas por BANCOLDEX y los créditos que se otorgan al sector privado por el Banco de la República e Instituto de Fomento Industrial a través de sus intermediarios financieros. Otro incentivo es el Leasing Internacional el cual permite suplir las limitaciones de maquinaria y equipo de las empresas, por medio del arrendamiento de las mismas.

- **Sociedades de Comercialización Internacional:** Estas entidades están facultadas para producir, fabricar y comprar mercancías destinadas al mercado externo, acceso al crédito BANCOLDEX, derecho a la adquisición de bienes en el mercado nacional sin el pago de IVA, siempre y cuando se realice la exportación a los seis meses de la expedición del certificado de compra del producto, tienen derecho a los sistemas especiales de importación-exportación y la realización de actividades de exportación con las zonas francas.

1.6.3 Marco Conceptual.

- **Acuerdo Comerciales:** Contratos entre dos o más países, mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales. Tienen carácter de tratados arancelarios para procurar ventajas y seguridad en las aplicaciones de las tarifas y regímenes aduaneros que afectan a los contratantes.

- **Análisis de Participación en el Mercado:** Estudio pormenorizado de la participación de una compañía en el mercado en cifras totales y también por líneas de productos y por segmento análisis del punto de equilibrio, método para calcular el nivel de producción en que los ingresos totales son iguales a los costos totales, suponiendo cierto precio de venta.

- **Arancel Aduanero:** Lista oficial en la que se encuentran contenidas ordenadamente todas las mercancías susceptibles de ser objetos del comercio

internacional, con indicación de los impuestos y demás gravámenes que afectan su importación.

- **Arancel:** Impuestos que pagan los bienes que son importados a un país. Los aranceles son derechos de aduana que pueden ser específicos o ad valorem; los primeros obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o por cada unidad de volumen; los segundos se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan en la actualidad. Los aranceles aumentan el precio de los bienes importados.
- **Distribución Física Internacional:** Busca minimizar los costos y maximizar el servicio al cliente, incluyendo el almacenamiento, manejo de materiales, proceso de pedidos y el transporte nacional como internacional.
- **Dumping:** La venta de un producto en moneda extranjera a precios más bajos de aquellos que el mismo producto se vende para el consumo doméstico en el país que lo produce.
- **Embalaje:** Elemento diseñado con el propósito de proteger la mercancía de los riesgos inherentes al transporte, manejo y almacenamiento. Protección de las mercancías durante todas las operaciones de transporte y manejo que supone el proceso de exportación, de modo que lleguen a manos del cliente final, en el extranjero, en las mejores condiciones. Surtido total de productos para un punto de compra, este se tiene en cuenta en el costo de producción.
- **Empaque:** Es el elemento de protección especialmente diseñado para productos de consumo masivo, en los productos industriales se emplea para colocar información adicional, es el genérico de envase, envoltura y embalaje, pero cada uno es diferente.
- **Envase:** El que contiene directamente el producto. Continente interior o exterior con que normalmente se presentan las mercancías, siempre que éste sea común o usual en el comercio internacional.
- **Estiba:** Traslado de la mercancía desde el gancho del buque hasta la bodega o cubierta de éste, con el fin de organizarlas para su transporte.
- **Factor de Estiba:** Volumen que ocupa un producto por cada unidad de peso (mts). 3/ton).
- **Gravámenes Arancelarios:** Son los derechos contemplados en el arancel de aduanas.

- **Logística:** Concepto amplio aplicado a todas las fases de distribución de los productos, incluyendo todos los eslabones de la cadena de distribución, requeridos para hacer llegar el producto hasta el cliente final (termino de origen militar) se encarga de optimizar fletes, asegurarse que los productos vayan bien transportados, calcular tiempos de espera y de descarga, manejo y control de almacenamiento. El objetivo final de la logística es disminuir los niveles de inventario y de optimizar el funcionamiento de toda la cadena de distribución.
- **Pallet:** Superficie realizada que permite agrupar mercancías y su manipuleo con montacargas y otros equipos mecánicos.
- **Unitarización:** Sistema de agrupar las unidades comerciales o piezas individuales suelta en unidades de carga como el contenedor o el pallet.
- **PROEXPORT – COLOMBIA:** Es la entidad que promueve las exportaciones colombianas, con apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales, en sus actividades de mercadeo internacional, mediante servicios que facilitan el diseño y ejecución de un Plan Exportador. En cumplimiento de estos propósitos, contribuye con el desarrollo de una cultura exportadora, con énfasis en la competitividad y la productividad, de acuerdo con el Plan Estratégico Exportador del Ministerio de Comercio Exterior.
- **Tamo.** Con infinita paciencia, los artesanos de Nariño, toman el fino y delicado tallo seco de trigo: “**TAMO**”, e incrustándolo en la madera le dan a ésta, tonalidad de oro. Naturaleza pura que se torna artesanía.

1.6.4 Marco Legal. El comercio exterior es una actividad fundamental para lograr el desarrollo de la economía nacional²³. De él se desprenden hechos que pueden repercutir desfavorablemente en su progreso y que si no son controlados a tiempo producen perjuicios irreparables a los productores nacionales y a la colectividad.

Para mantener la armonía de las operaciones de Comercio Exterior, y en especial para las Exportaciones, se han establecido leyes fundamentales:

- **Ley 444 de 1967:** En esta ley se otorga un incentivo a los exportadores Colombianos a través del CERT que es el certificado de reembolso tributario, el cual consiste en el reembolso del 30% del total exportado para el pago de impuestos, materias primas o gastos de exportación, de igual forma los exportadores están exentos de pagar el timbre nacional y el impuesto sobre las ventas.

²³ Estatuto Aduanero Colombiano, 2007, Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales, Editorial Legis, Tercera Edición, 604 páginas

- **Decreto 2681 de 1999:** En el que se determina las condiciones y requisitos, para la inscripción en el registro nacional de exportadores.
- **Decreto 1232 de 2001:** Modifica parcialmente el decreto 2685 de 1999
- **Resolución 953 de 20 Junio de 2000:** Establece los actos administrativos y sancionatorios
- **Resoluciones DIAN 4240 de 2000 y 7002 de 2001:** Reglamentan el decreto 2685 de 1999
- **Resolución DIAN 5183:** Asigna los códigos para los trámites de exportación.

Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Decreto 2685 de 1999 o también denominado Estatuto Aduanero²⁴. El Régimen Aduanero Relativo a las Exportaciones, usted lo encontrará en el Título VII, el cual está integrado por trece capítulos que contienen aspectos sustantivos y procedimentales del citado régimen. En él, se compila y precisan procedimientos y criterios aduaneros.

Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Decreto 918 de 2001 por el cual se modifica parcialmente el Régimen de Zonas Francas Industriales de Bienes y Servicios y se dictan otras disposiciones, entre las cuales el artículo 272 del Decreto 2685 de 1999 en lo relativo a las autorizaciones de Embarque Global con cargues parciales.

Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Decreto 1232 de 2001, modifica aspectos sustanciales del Decreto 2685 de 1999.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, Resolución 4240 de 2000. Mediante esta Resolución, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, reglamentó el Decreto 2685 de 1999 y unifican criterios de orden procedimental en materia de exportaciones y se simplifican los procedimientos aduaneros, con el fin de agilizar las operaciones.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, Resolución 3933 de abril 27 de 2001, mediante la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, adopta el Manual de procedimientos del Régimen de Exportación.

- **Ley 962 de 2005:** Registro de productores nacionales y determinación de criterios de origen.

²⁴ Estatuto Aduanero Colombiano, 2007, Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales, Editorial Legis, Tercera Edición, 604 páginas

- **Resolución 223 de abril 9 de 1987 modificada por la resolución 263 de julio 17 de 1992:** A través de la cual se crea y se reglamenta el Comité de propiedad Intelectual, que estimule y fomente un ambiente propicio para la creación y comercialización de la artesanía como expresión de desarrollo económico, artístico y cultural del país²⁵.

- **Decreto 1791 de 1996:** Régimen de aprovechamiento forestal.

- **Normas ISO 9000 e ISO 14000:** sobre calidad y sistemas administrativos ambientales

Norma ISO 7000: Canales de Distribución y Administración Logística. Clases de empaque y su papel determinante en la comercialización de productos.

- **Plan Vallejo:** El exportador que se acoja a un programa Plan Vallejo obtiene los siguientes beneficios de tipo tributario, arancelario y de trámites administrativos ante el INCOMEX:

a) Programa Materias Primas e insumos (Art. 172):

- Está exento de IVA
- Está exento de Gravámenes arancelarios
- Tiene Exención de Licencia Previa y demás impuestos

b) Programa Matérias Primas e insumos (Art. 173b)

- Exento de IVA
- Exento de Gravamen arancelario
- Exención de Licencia Previa y demás impuestos

c) Programa Materias Primas e insumos (Art. 179) Exención de IVA

- Exento de Gravamen arancelario
- Exento de Licencia Previa y demás impuestos

²⁵ Estatuto Aduanero Colombiano, 2007, Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales, Editorial Legis, Tercera Edición, 604 páginas

d) Programa Bienes de capital y repuestos (Art. 173c)

- Pago diferido de IVA.
- Exención de Gravamen arancelario
- Exención de Licencia Previa y demás impuestos
- Programa Bienes de capital y repuestos (Art. 174)
- Pago diferido de IVA
- No tiene exención de Gravamen arancelario
- Exención de Licencia Previa

• **Artículo 172:** Las personas naturales o jurídicas que tengan el carácter de empresarios productores o de empresas exportadoras podrán celebrar con el gobierno contratos para introducir exentos de depósito previo, de licencia y de derechos consulares y aduaneros, las materias primas y los demás insumos que hayan de utilizarse en la producción de artículos exclusivamente destinados a su venta en el extranjero²⁶.

Tales contratos estarán sujetos a las condiciones siguientes:

- a) Comprobación de haber obtenido crédito en moneda extranjera para las referidas importaciones de conformidad con las normas del presente decreto sobre préstamos externos, préstamos del fondo de fomento de exportaciones y refinanciación de exportaciones por los establecimientos de crédito del país;
- b) Modificado. D. 688/67, art. 15. Compromiso de prestar ante la aduana respectiva fianza bancaria, de una compañía de seguros u otra garantía satisfactoria, por el doble de los derechos que graven la importación;
- c) Garantía satisfactoria para asegurar la reexportación de la materia prima o de otros insumos que, siendo de prohibida importación, no se hayan utilizado para los fines estipulados, en estos casos la garantía equivaldrá por lo menos a cinco veces el valor de dichos elementos;
- d) Clara especificación de los productos que se proyecta exportar, con indicación de la parte que en ellos corresponda a insumos de producción nacional;

²⁶ Estatuto Aduanero Colombiano, 2007, Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales, Editorial Legis, Tercera Edición, 604 páginas

e) Compromiso de llevar libros especiales de cuenta corriente en especie, registrados en la cámara de comercio, que permitan un control adecuado. Estos libros podrán ser revisados en cualquier momento por los funcionarios que el gobierno designe (ver nota);

f) Compromiso de absorber en la fabricación de los productos de exportación aquellos insumos de origen nacional que técnica y económicamente resulten utilizables, y

g) Obligación de presentar informes a la Superintendencia de Comercio Exterior (hoy Incomex) o a otras oficinas que indique el gobierno sobre la manera como se está dando cumplimiento a las estipulaciones del contrato.

NOTA: El literal e) fue derogado por el Decreto 631 de 1985, artículo 29.

• **Ley 7ª de 1991, sobre Comercio Exterior:** Hay que recordar que desde el año de 1991, Colombia entró en un fenómeno a nivel mundial denominado apertura económica, para que nuestro país pudiese integrarse satisfactoriamente a este proceso fue necesario la creación de leyes que permitieran la regulación del comercio exterior Colombiano y para ello se estableció la ley 7 de 1991, que entre otras cosas tiene como funciones²⁷:

a) Impulsar la internacionalización de la economía Colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo.

b) Promover y fomentar el comercio exterior de bienes, tecnología, servicios y en particular, las exportaciones.

c) Estimular los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen y faciliten las transacciones externas del país.

d) Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor.

e) Procurar una leal y equitativa competencia a la producción local y otorgarle una protección adecuada, en particular, contra las prácticas desleales de comercio internacional.

f) Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de los distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior.

g) Coordinar las políticas y regulaciones en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, monetaria, cambiaria y fiscal.

h) Adoptar, sólo transitoriamente, mecanismos que permitan a la economía Colombiana superar coyunturas externas o internas adversas al interés comercial del país.

²⁷ Estatuto Aduanero Colombiano, 2007, Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales, Editorial Legis, Tercera Edición, 604 páginas

Mediante esta Ley a demás se crean entidades como el Ministerio de Comercio Exterior (ahora Ministerio de Comercio Industria y Turismo), el Consejo de Comercio Exterior, Bancoldex, DIAN, entre otras, para que mediante actividades, sean encargados de dirigir, coordinar y ejecutar políticas de comercio exterior; ejercer funciones de promoción de las exportaciones; controlar y garantizar la transparencia y legalidad de todas las operaciones comerciales. El único fin es promover el desarrollo económico del país y generar un óptimo ambiente comercial.

- **Creación del Banco de Comercio Exterior:** Por la cual se crea el banco de comercio exterior. Que tiene como objetivo principal el fomento de las exportaciones, este banco está vinculado al ministerio de comercio exterior.

La promoción de las exportaciones se desarrollara a través de actividades tales como agregadurías comerciales en el exterior las cuales dependerán de las embajadas Colombianas.

Otra función es la destinación de créditos a través de los bancos de primer piso a los exportadores Colombianos con bajas tasas de interés y con periodos de gracia, estos créditos también pueden utilizarse para la importación de materias primas e insumos para la producción de bienes destinados a la exportación.

- **Ley 6 de 1971:** Es ley es de gran importancia en el ámbito comercial porque establece las normas a las cuales debe sujetarse el gobierno para la regulación de los impuestos arancelarios.

La regulación de los impuestos arancelarios, se constituye en una gran herramienta para el gobierno para proteger la industria nacional, permitiéndole a la misma desarrollarse, incrementar su productividad y de igual forma incursionar con productos más competitivos en el mercado internacional.

- **Sello de Calidad ICONTEC Hecho a Mano:** Condiciones y términos de referencia 0104 – 0094 anexo 1 ICONTEC Handmade Quality Mark referente Terms and Conditions. En el desarrollo del proyecto “Certificado hecho a mano con calidad”, que se adelanta desde el año 2000 en convenio con ICONTEC.

- **Ley 9ª de 1991, Marco Legal del Régimen Cambiario:** Uno de los requisitos para Colombia pudiera entrar en el proceso de apertura económica es la liberación de las tasas de cambio, hasta antes de 1991 las tasas de cambio eran reguladas por el Banco de la República, el cual manejaba el sistema de techo y piso, después de 1991 estas tasas se liberaron y se fijan teniendo en cuenta las

fuerzas del mercado como son la oferta y la demanda. La liberación de las tasas de cambio tiene como objetivos²⁸:

- Propiciar la internacionalización de la economía Colombiana con el fin de aumentar su competitividad en los mercados externos.
- Promover, fomentar y estimular el comercio exterior de bienes y servicios, en particular las exportaciones, y la mayor libertad en la actuación de los agentes económicos en esas transacciones.
- Facilitar el desarrollo de las transacciones corrientes con el exterior y establecer los mecanismos de control y supervisión adecuados.
- Estimular la inversión de capitales del exterior en el país.
- Aplicar controles adecuados a los movimientos de capital.
- Propender por un nivel de reservas internacionales suficiente para permitir el curso normal de las transacciones con el exterior.
- Coordinar las políticas y regulaciones cambiarias con las demás políticas macroeconómicas.

Los anteriores criterios se aplicarán con arreglo a los principios de economía, claridad, eficacia, imparcialidad, publicidad y contradicción, orientadores de las actuaciones administrativas. Las normas establecidas en esta Ley facilitan y simplifican el ingreso y salida de capitales extranjeros, la realización de negocios con el exterior y las inversiones de residentes en Colombia

2. ESTUDIO DE MERCADO

²⁸ Estatuto Aduanero Colombiano, 2007, Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales, Editorial Legis, Tercera Edición, 604 páginas.

2.1 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

2.1.1 Naturaleza de la Carga. Las artesanías se consideran mercancías de tipo frágil. El desarrollo de los objetos (jarrones) cuya función se orienta al manejo de valores estéticos en el producto, emplea como herramienta básica el conocimiento que el artesano posee del material que trabaja, el valor cultural y de identidad como producto que puede manifestarse, el manejo de texturas, superficies y acabados es lo que se presenta como expresiones autóctonas únicas para el usuario y lo que fundamenta la identidad propia del diseño del objeto.

La mercancía a exportar será jarrón artesanal y dentro de la empresa se le ha dado el nombre de JARRON POPORRO MINI MINI: producto elaborado en madera de pino decorado con tamo (tallo de la ceiba), la madera es trabajada en torno, se utilizan varias herramientas para dar la forma y lacas.

2.1.2 Utilización del Producto.

- Decoración de espacios: cocina, sala, habitaciones, baños, etc.
- Ubicar Flores y Plantas
- Colocar oficios y carteleras
- Contener elementos de naturaleza sólida

2.1.3 Capacidad y procesos productivos. Para la elaboración del jarrón utilizaremos la madera, la cual será torneada para obtener la forma, en cuanto a la decoración para la talla del producto se utilizará el tamo, que es el tallo de trigo maduro, y entre las materias primas utilizadas se encuentran maderas, tintes y lacas.

El proceso de producción inicia elaborando las piezas de madera torneada o armadas, a las cuales luego de un proceso de lijado se les aplica un fondo de color para finalmente decorar con tamo el área principal y dar los últimos acabados en laca mate o brillante.

Esta técnica consiste en el trabajo de revestimiento decorativo, total o parcial, con fibras vegetales, especialmente el tamo, previamente arreglado con un fino aplique de laminillas naturales obtenidas del tallo de trigo maduro. Los apliques se detallan muy bien en la figura 2 (ver pagina 44) como un diseño propio de la empresa Matukana.

Figura 2. Diseño Jarrón Poporro Mini Mini



Fuente: Creaciones Empresa Matukana 2008.

Jarrones elaborados totalmente a mano, con la sola ayuda del corte de un bisturí, y aplicadas con pegante directamente sobre los objetos que se desea decorar, Para el arreglo o decoración sus tonos naturales se someten a un proceso de sombreado.

Dentro de los materiales que componen el jarrón se puede determinar que estos son de fácil adquisición, su costo no es elevado y los porcentajes de utilización de cada material se encuentran establecidos en (ver Cuadro 1, pág. 45).

Cuadro 1. Materiales que Componen el Jarrón

	MADERA	TAMO	LACAS	PESO	MEDIDAS ALTO*DIAMETRO
POPORRO MINI-MINI	60%	30%	10%	800 GR	40cm*18cm

Fuente: Este Estudio

El precio de Comercialización se estableció teniendo en cuenta los costos directos e indirectos de fabricación y un porcentaje de utilidad para la compañía, determinando así el precio de comercialización (ver cuadro 2.)

Cuadro 2. Precios de Comercialización.

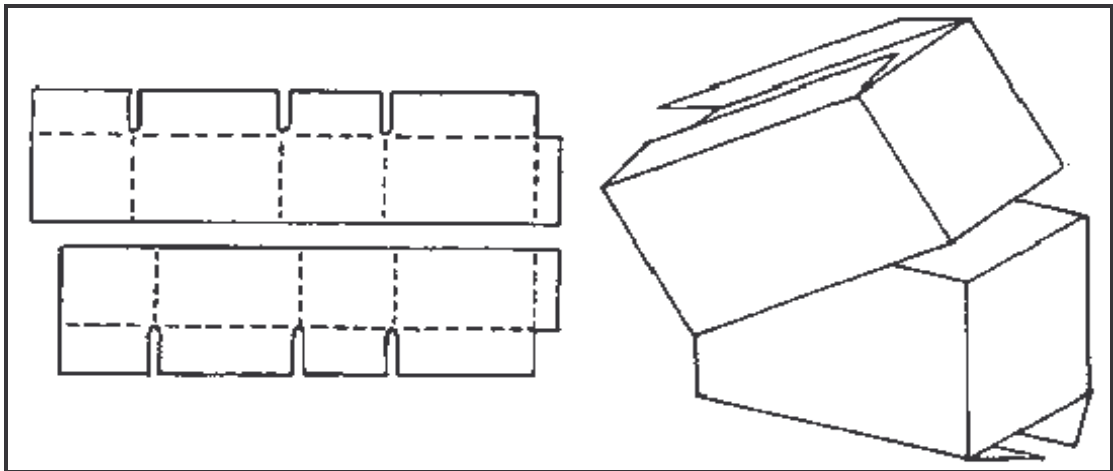
	PRECIO EN FABRICA	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN SEMANTAL	CAP. PCC SEM. TEMPORADA ALTA
POPORRO MINI- MINI	\$ 95.104	20 piezas	30 piezas

Fuente: Este Estudio

2.1.4 Análisis de la Carga. Debido a las características de la mercancía, se puede determinar que las artesanías son de naturaleza frágil, por lo tanto se necesitarán que el empaque sea un poco más grande que la artesanía que contenga, de forma que los bordes de esta no rocen la caja; pero debe ser lo suficientemente pequeña para que el producto no quede ni demasiado suelto ni muy apretado dentro de la caja; para rellenar los espacios vacíos dentro de la caja se utilizarán tiras de papel periódico.

La forma de las cajas será telescópica (ver figura 3, pág. 46) ya que tienen la más alta resistencia al apilado y evitan el combado.

Figura 3. Forma del Embalaje



Fuente: Este Estudio

Las cajas serán de cartón encerado, que aunque es más costoso, se pueden reutilizar varias veces y pueden resistir las altas humedades relativas de los depósitos para almacenamiento, las mismas deberán ser de cartón doble corrugado con una resistencia mínimo de 275 lbs/pulgada² a la presión, deberá ser rígida y estar en buen estado, sin agujeros ni rasgaduras, el estado de los bordes debe ser óptimo. Al empacar dentro de la caja 4 cajas internas también de cartón aumentará su resistencia al apilado y evitará el roce entre los productos.

- **Embalaje:** El embalaje serán cajas de cartón como lo muestra la figura anterior, cada jarrón se empacará individualmente de tal manera que cuando se encuentre en el lugar de destino este embalaje también sea utilizado para la exhibición y mercadeo del producto; para las dimensiones de esta caja se han tenido en cuenta las dimensiones del jarrón y el espacio que ocuparía la espuma de polietileno que será el empaque, por lo tanto la dimensión de la caja será de 41 cm de alto X 22 cm de ancho X 22 cm de largo.

$$A = 2 (a.b) + (b.c) + (a.c)$$

$$A = 2 (22 \times 22) + (22 \times 41) + (22 \times 41)$$

$$A = 2 (2288)$$

$$A = 4576 \text{ centímetros cuadrados}$$

$$A = 67.64 \text{ centímetros}$$

Para una manipulación más apropiada de la mercancía se ha decidido que se enviará el producto en cajas más grandes en el que se enviarán 4 cajas con su jarrón individual cada uno de los cuales llevará los cuatro diseños planteados para

el primer pedido por lo tanto la dimensión de esta caja será de 45 cm ancho x 45 cm de largo x 42 de alto.

De acuerdo a las características del mercado al cual se va exportar, se ha decidido que se enviará la mercancía en un contenedor de 20 pies, el cual tiene unas dimensiones de 5,9 mts de largo, 2,35 mts de ancho, 2,32 mts de alto.

La ubicación del contenedor será de 5 cajas de ancho X 13 cajas de largo X 5 cajas de alto para un total de 325 cajas y un total de 1300 jarrones (325 X 4 cajas internas con un jarrón cada una).

- **Empaque:** El empaque se compone de dos piezas que se complementan para darle el equilibrio y la versatilidad que el productor necesita, el primero es un empaque diseñado con una forma orgánica parecida a la forma del Poporro (ver figura 4, pág. 48), posee un troquelado circular que permite ver parte del decorado en tamo y que se complementa con el objeto dándole estabilidad y resistencia, protegiendo la pieza pero dejando apreciar el trabajo, si es colocado en un aparador o vitrina.

El segundo es un empaque protector (ver figura 5, pág. 49), sirve para el transporte y embalaje, protegiendo al objeto del polvo y posibles golpes, gracias a su acople con el empaque en cartón, los dos empaques proporcionan la resistencia que la pieza necesita para su transporte, además la forma regular del empaque exterior permite que se puedan agrupar para su fácil transporte.

Las tapas y bases poseen espacios para marquillas o códigos de barras para la identificación del producto en bodega.

Empaque compuesto (ver figura 6, pág. 50) Caja principal en cartón artesanal, duotono, troquelado circular, pliegues curvos, de forma orgánica y estilizada.
Tamaño: 40,3cm x 18,5cm x 12cm

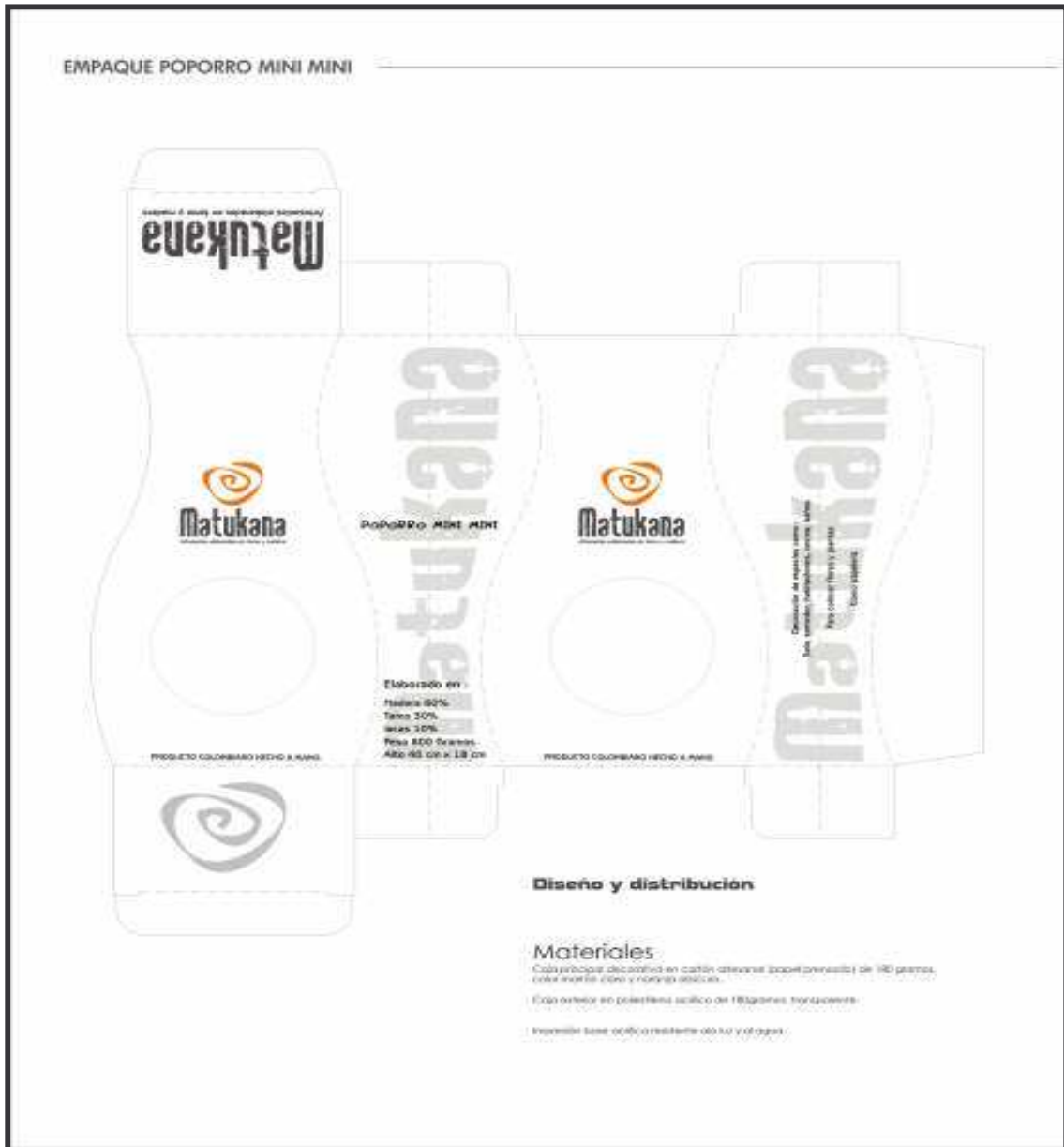
Caja protectora en acrílico transparente de 180gr, forma rectangular, y pliegue base.

Tamaño: 40,5cm x 19cm x 19cm

Costo aproximado por unidad \$3.500 peso.

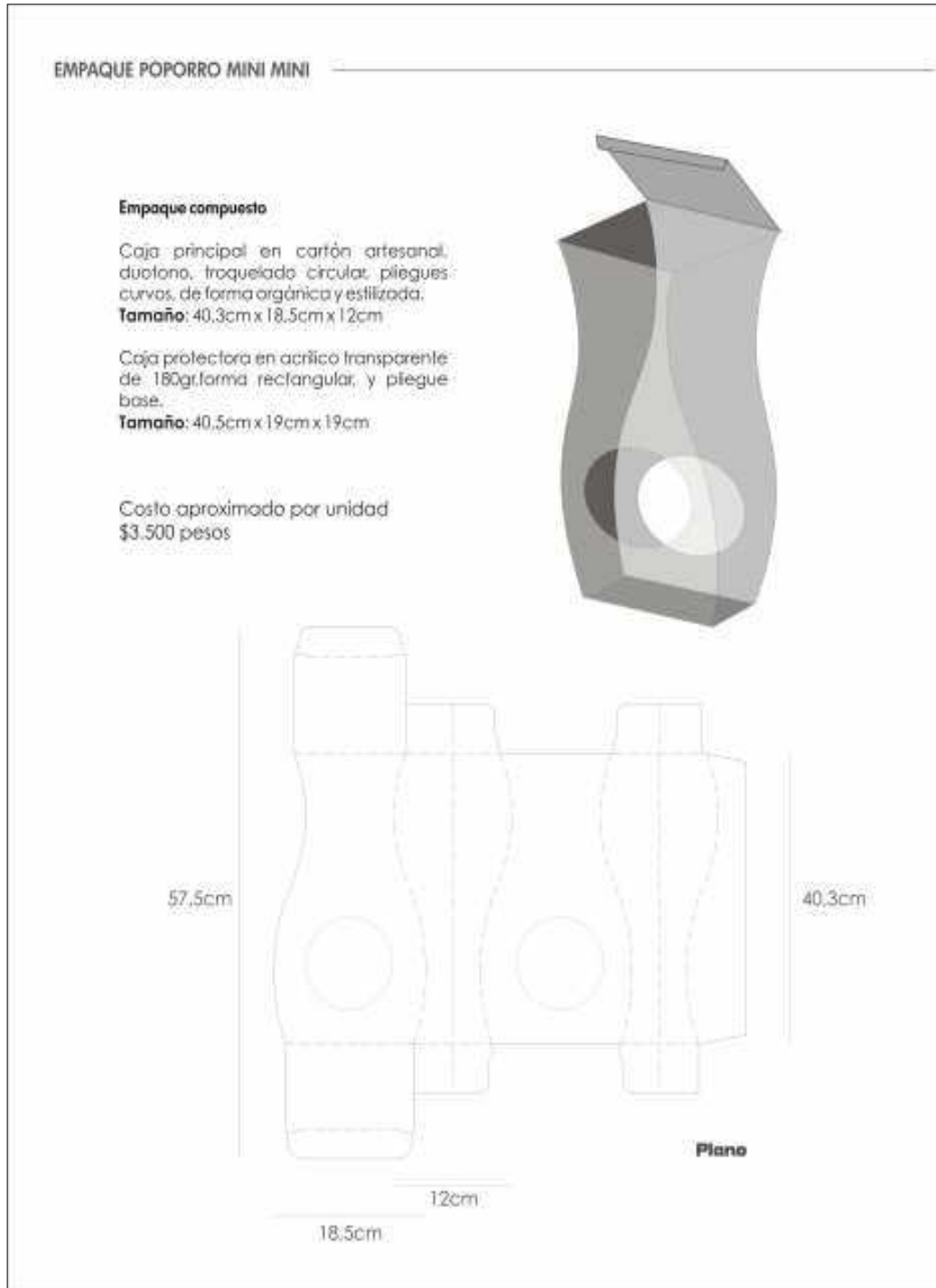
Las dimensiones de las cajas deberán ser de 11,24 de largo, 11,24 de ancho y de 41 cm de alto.

Figura 4. Forma del Empaque Jarrón Poporro Mini Mini



Fuente: Este Estudio

Figura 5. Diseño Segundo Empaque Protector Jarrón Poporro Mini Mini



Fuente: Este Estudio

Figura 6. Diseño y Presentación del Empaque Poporro Mini Mini



nte: Este Estudio

Fue

El empaque y el embalaje forman parte decisiva en el proceso de negociación ya que estos nos permiten manejar apropiadamente la mercancía dependiendo de la naturaleza frágil del producto, así mismo la manipulación durante los traslados internos y revisiones tanto a la salida como a la entrada del producto se podrá agilizar y sufrirá menos danos la mercancía. El empaque a parte de formar parte de la estrategia de conservación del producto en el proceso de transporte de la mercancía también hace parte de la mezcla de mercadeo ya que este se utilizara finalmente en la góndola del comprador como medio de exhibición, ya que genera un impacto positivo en el cliente final.

2.1.5 Matriz Riesgo País. El análisis de riesgo país parte de la necesidad de conocer las condiciones económicas y políticas al momento de invertir en un país foráneo, para garantizar o reducir al máximo el riesgo de obtener rentabilidad y evitar las pérdidas.

El riesgo puede definirse como la exposición al peligro, para el caso de las inversiones esto significa exposición ante una eventual pérdida a consecuencia de razones inherentes a la soberanía y a la situación económica de un país.

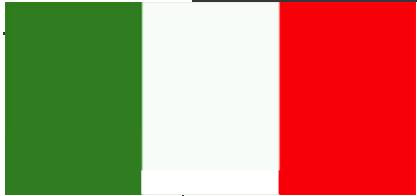
El riesgo país está compuesto de:

- Riesgo Político: surge de la imposibilidad de repatriación de capitales, intereses y dividendos entre otros a causa de razones políticas, afectando a inversionistas o acreedores extranjeros.
- Riesgo de transferencia: es similar al riesgo político en sus consecuencias, pero las causas se deben a la situación económica que este presentando un país (carencia de divisas en el momento de repatriación de capitales).

Existen otras clases de riesgo como el riesgo soberano, que hace alusión al riesgo asumido en una inversión donde el deudor es el gobierno soberano de la nación. Para este caso no aplica el estudio debido a que al ser productos de bajas cantidades que no tiene relación a proyectos estatales de los diferentes países, las negociaciones no serán establecidas con los gobiernos de los países que serán objeto de estudio.

Pero, si podemos afirmar que podríamos tener en cuenta el riesgo comercial, debido a que la negociación podría fracasar debido a una mala dirección de la empresa con la cual realizaríamos negociaciones. Estos últimos conceptos mencionados como el riesgo soberano y el riesgo comercial son conceptos menos amplios que el riesgo país pero son importantes en el momento de negociar (Ver Cuadros 3, 4 y 5) de las páginas 52, a la 56 respectivamente.

Cuadro 3. Valoración Riesgo Político Italia

ITALIA			
VALORACION RIESGO POLITICO	PONDERACION	VALORACION	MULTIPLICACION
Régimen político	3	10	30
Grupo de presión	2	4	8
Crisis de gobierno	2	5	10
Burocracia	2	8	16
Política exterior	1	3	3
Probabilidad de conflictos internacionales	2	10	20
Intervención de terceros países	1	3	3
Corrupción	1	3	3
estructura racial y religiosa	1	8	8
estructuras sociales	3	8	24
Movimientos autónomos e independientes	1	4	4
Pertenencias a organizaciones Internacionales.	2	8	16
sistema económico	2	4	8
relaciones laborales	1	7	7
estructura demográfica	2	7	14
superficie y orografía	2	8	16
			190
indicador político			6,785714286

VALORACION RIESGO ECONOMICO	Ponderación	Valoración	Multiplicación
Nacionalización	3	8	24
política económica	3	8	24
dirección económica	3	8	24
Actitud respecto a la deuda	3	8	24
Recursos	2	5	10
Infraestructura	2	8	16
Empleo	3	6	18
PNB	2	7	14
Inflación	3	8	24
política fiscal	2	8	16
política monetaria	3	8	24
balanza por cuenta corriente	3	8	24
balanza de capitales	1	8	8
acceso a fuentes de crédito	3	8	24
nivel de deuda	2	4	8
pertenencia a organizaciones internacionales	1	6	6
producción industrial	3	9	27
			315
indicador económico			7,5

valoración de solvencia	Ponderación	Valoración	Multipliación
nivel de deuda	1	4	4
Debt service ratio (Intereses a la deuda)	1	8	8
balanza por cuenta corriente	2	7	14
estructura de la deuda	1	8	8
devaluación o depreciación de la divisa	3	8	24
			58
indicador de solvencia			7,25

valoración de liquidez			
reservas / importaciones	2	8	16
servicio de la deuda/ exportaciones	2	7	14
utilización del crédito del F.M.I	1	7	7
liquidity gap ratio	1	6	6
intere service ratio	1	6	6
			49
indicador de liquidez			7

VALORACION DEL RIESGO GLOBAL	PONDERACION	VALORACION	MULTIPLICACION
INDICADOR POLITICO	40	6,785714286	271,4285714
INDICADOR ECONOMICO	25	7,5	187,5
INDICADOR DE SOLVENCIA	20	7,25	145
INDICADOR DE LIQUIDEZ	15	7	105
			708,9285714
INDICADOR GLOBAL DE RIESGO			7,08928571

Fuente: Este Estudio

Cuadro 4. Valoración Riesgo Político Argentina

ARGENTINA			
VALORACIÓN RIESGO POLÍTICO	PONDERACIÓN	VALORACIÓN	MULTIPLICACIÓN
Régimen político	3	10	30
Grupo de presión	2	5	10
Crisis de gobierno	2	6	12
Burocracia	2	4	8
Política exterior	3	6	18
probabilidad de conflictos internacionales	2	5	10
intervención de terceros países	1	4	4
Corrupción	1	6	6
estructura racial y religiosa	1	8	8
estructuras sociales	3	8	24
movimientos autónomos e independientes	1	8	8
pertenencias a organizaciones internacionales	2	8	16
sistema económico	2	7	14
relaciones laborales	1	5	5
estructura demográfica	2	8	16
superficie y orografía	2	9	18
			207
indicador político			6,9

VALORACION RIESGO ECONOMICO	Ponderación	Valoración	Multiplicación
Nacionalización	3	10	30
política económica	3	4	12
dirección económica	3	6	18
Actitud respecto a la deuda	3	8	24
Recursos	2	8	16
Infraestructura	2	4	8
Empleo	3	3	9
PNB	2	10	20
Inflación	3	5	15
política fiscal	2	3	6
política monetaria	3	4	12
balanza por cuenta corriente	3	5	15
balanza de capitales	1	5	5
acceso a fuentes de crédito	3	8	24
nivel de deuda	2	8	16
pertenencia a organizaciones internacionales	1	8	8
producción industrial	3	5	15
			253
indicador económico			6,023809524


Valoración de solvencia	Ponderación	Valoración	Multiplicación
nivel de deuda	1	2	2
Debt service ratio (Intereses a la deuda)	1	2	2
balanza por cuenta corriente	2	8	16
estructura de la deuda	1	6	6
devaluación o depreciación de la divisa	3	8	24
			50
indicador de solvencia			6,25

Valoración de liquidez			
reservas / importaciones	2	5	10
servicio de la deuda/ exportaciones	2	8	16
utilización del crédito del F.M.I	1	2	2
liquidity gap ratio	1	2	2
intere service ratio	1	2	2
			32
indicador de liquidez			4,571428571

VALORACIÓN DEL RIESGO GLOBAL	PONDERACION	VALORACION	mULTIPLICACIÓN
INDICADOR POLITICO	40	6,9	276
INDICADOR ECONOMICO	25	6,023809524	150,5952381
INDICADOR DE SOLVENCIA	20	6,25	125
INDICADOR DE LIQUIDEZ	15	4,571428571	68,57142857
			620,1666667
INDICADOR GLOBAL DE RIESGO			6,20166667

Fuente: Este Estudio

Cuadro 5. Valoración Riesgo Político Estados Unidos

ESTADOS UNIDOS			
VALORACION RIESGO POLITICO	PONDERACION	VALORACION	mULTIPLICACIÓN
Régimen político	3	10	30
Grupo de presión	2	8	16
Crisis de gobierno	2	8	16
Burocracia	2	8	16
Política exterior	3	10	30
probabilidad de conflictos internacionales	2	5	10
intervención de terceros países	1	10	10
Corrupción	1	8	8
estructura racial y religiosa	1	10	10
Estructuras sociales	3	8	24
movimientos autónomos e independientes	1	8	8
pertenencias a organizaciones internacionales	2	8	16
sistema económico	2	10	20
Relaciones laborales	1	9	9
estructura demográfica	2	10	20
superficie y orografías	2	10	20
			263
Indicador político			8,76666667

VALORACION RIESGO ECONOMICO	Ponderacion	Valoración	Multiplicación
Nacionalización	3	10	30
política económica	3	9	27
dirección económica	3	8	24
actitud respecto a la deuda	3	9	27
Recursos	2	10	20
Infraestructura	2	10	20
Empleo	3	8	24
PNB	2	9	18
Inflación	3	7	21
política fiscal	2	9	18
política monetaria	3	9	27
balanza por cuenta corriente	3	6	18
balanza de capitales	1	6	6
Acceso a fuentes de crédito	3	9	27
nivel de deuda	2	8	16
pertenencia a organizaciones internacionales	1	8	8
Producción industrial	3	10	30
			361
Indicador económico			8,595238095

Valoración de solvencia	ponderacion	Valoración	Multiplicación
nivel de deuda	1	9	9
debt service ratio (Intereses a la deuda)	1	9	9
balanza por cuenta corriente	2	6	12
estructura de la deuda	1	9	9
devaluacion o depreciacion de la divisa	3	6	18
			57
Indicador de solvencia			7,125

Valoración de liquidez			
reservas / importaciones	2	9	18
Servicio de la deuda/ exportaciones	2	8	16
utilización del crédito del F.M.I	1	9	9
Liquidity gap ratio	1	9	9
intere service ratio	1	8	8
			60
Indicador de liquidez			8,571428571

VALORACION DEL RIESGO GLOBAL	PONDERACION	VALORACION	MULTIPLICACIÓN
INDICADOR POLITICO	40	8,766666667	350,6666667
INDICADOR ECONOMICO	25	8,595238095	214,8809524
INDICADOR DE SOLVENCIA	20	7,125	142,5
INDICADOR DE LIQUIDEZ	15	8,571428571	128,5714286
			836,6190476
INDICADOR GLOBAL DE RIESGO			8,36619048

Fuente: Esta Investigación 2008.

Es importante determinar el riesgo país para así evitar situaciones de pérdida, según las condiciones de riesgo país se puede determinar un pago inmediato o el financiamiento para los importadores, tratando de evitar que estos tomen alguna de las siguientes posturas:

- **Repudiar o incumplir:** No existe la intención de pago por lo tanto el acreedor incurrirá en pérdidas.
- **Renegociación:** perdonar los intereses o incluso llegar a recibir únicamente el capital, ocasionando la disminución de las utilidades o incluso la recuperación de los costos de producción

- **Reestructura o moratoria:** consiste en ajustar los plazos y los intereses de la deuda a la posibilidad de pago de un país, disminuyendo el plazo de reintegro del capital, afectando la posibilidad de reinvertir en los procesos productivos de la empresa de manera ágil
- **Incumplimiento técnico:** es el incumplimiento del pago de capital, afrontando únicamente los intereses, ocasionando una situación similar a la anteriormente mencionada.
- **Riesgo de transferencia:** son las restricciones en los pagos al exterior para usar las reservas en atender a los compromisos internacionales del país, este se da a causa de las situaciones económicas de un país, obligando al acreedor a invertir ese dinero en el país extranjero para evitar la amortización de ese capital.

Para el respectivo análisis es necesario tener en cuenta variables importantes como:

- La organización de la información.
- Análisis de los contextos ideológicos, político y físico que conforman las decisiones estratégicas de un gobierno.
- Analizar las políticas seguidas por los gobiernos para la consecución de sus objetivos económicos.
- Analizar los resultados económicos obtenidos y sus proyecciones futuras.

Estos puntos mencionados permiten determinar los aspectos físicos (geográficos, demográficos, recursos naturales...), Políticos (grupos de presión, crisis, burocracia, corrupción, religión...), Internacionales (Conflictos internacionales, intervención de terceros países, relaciones internacionales...); además de analizar las políticas tomadas por los gobiernos de turno como es el caso de: los objetivos, políticas estructural, fiscal, monetaria, de rentas, exterior y la actitud de estos con respecto a la deuda.

Dentro del análisis del riesgo país, para el caso de las exportaciones de artesanía, se debe tener en cuenta las variables macroeconómicas de los países que serán objeto de estudio, debido a la importancia de determinar un mercado adecuado para nuestro producto, es decir, si nuestro artículo es un producto artesanal o de gran costo en el mercado, debemos tener muy en cuenta las fluctuaciones de la moneda local con relación a la divisa, debido a que una alta volatilidad de la divisa puede generar grandes pérdidas o ganancias generando así, un riesgo; el ingreso per. capita y la tasa de desempleo del mercado objetivo son otros factores importantes que determinan el poder adquisitivo de sus habitantes.

Entre otros aspectos que serán mencionados dentro de la matriz de valoración de riesgo país, con su respectiva ponderación, valoración y calificación.

- **Análisis Riesgo País Para Exportación de Artesanías:** Después de realizar las diferentes calificaciones y ponderaciones tendientes a determinar la valoración de riesgo país; se pudo establecer que, Argentina tiene un índice global de riesgo de 6.2, Estados Unidos 8.3 e Italia 7.

De lo anterior se puede deducir entonces que la mejor oportunidad para la exportación de artesanías desde Colombia la representa Estados Unidos ya que dentro de los rangos de riesgo país se lo puede clasificar dentro de (MB) o Muy Bajo, esta catalogación coincide con la realizada por PROEXPORT donde Estados Unidos tiene calificación triple AAA o país menos riesgoso.

Debemos tener en cuenta que este resultado se debe a que si bien la economía de Estados Unidos no está en su mejor momento, tampoco ha sido el peor esperado. Las empresas siguen despidiendo personal por cada mes que pasa.

Las pérdidas ascendieron en abril a 20,000 puestos laborales, cuando los economistas habían proyectado una cifra de 80,000 o incluso 100,000. De igual forma, el desempleo descendió de 5.1% a 5%, contrario a lo que se estimaba.

En corto, la economía sigue mal, pero no tan mal como muchos analistas creen. Más aún, la lectura inicial del primer trimestre registró un crecimiento económico moderado. El índice de gestores de compra (PMI) de Chicago, un indicador clave para el sector manufacturero, mejoró más de lo previsto; lo que puede ser una posible señal de que esa industria ya superó el bache. Asimismo, el gobierno de EU reportó que los pedidos a fábricas subieron a 1.4%, un porcentaje superior al esperado.

La productividad laboral estadounidense creció un 2,2% en el primer trimestre de 2008, según los datos adelantados por el Departamento de Empleo. Por su parte, los costes laborales también experimentaron un alza del 2,2%. Las previsiones del mercado eran de un incremento de la productividad del 1,5% y un aumento de los costes laborales del 2,6%.

El aumento en el gasto personal registrado en abril también demostró que el consumidor sigue vivo. “Eventualmente hemos llegado a la conclusión de que la economía ha tocado fondo. Pero los datos no han sido tan malos como se esperaba. Ese es un buen escenario y nos sentimos mejor” afirma Joe Balestrino, estratega de la firma **Fedérate Investors**.

Ante este panorama, el más reciente recorte a la tasa de referencia aplicado por la Reserva Federal (FED) podría ser el último. Es poco probable que el Banco

Central baje nuevamente las tasas en su próxima reunión de junio, y es previsible que en el futuro la mantenga estable al 2%.

Esto se debe, sobre todo, a que la inflación sea ahora el enemigo público número uno de la FED, a la luz del encarecimiento en los precios de alimentos y combustibles y no los problemas de los mercados inmobiliario y crediticio como muchos especuladores afirman. Una pausa prolongada en los recortes de la FED podría fortalecer al dólar y detener la especulación en los precios del petróleo y otras materias primas.

“La FED está haciendo lo correcto desde el punto de vista político. Si no es necesario bajar las tasas a menos del 2%, entonces no deberían bajarse” declara el estratega de **Clavert Funds, Steve Van Order**. Las últimas lecturas del desarrollo macroeconómico han traído optimismo a **Wall Street**. El **Dow**, por ejemplo, la primera semana de mayo cerró a 13,000 por primera vez desde enero, y las acciones subieron también.

Además, los bonos de referencia del Tesoro siguen cayendo, generando un alza en los rendimientos de papeles a 10 años, a 3.85% desde el 3.28%. Sumado a ello, las saludables ganancias que muchas empresas registraron en abril apoyan la idea de que la economía empieza a levantarse.

Desde luego, lo anterior no significa que la economía está fuera de peligro. El mercado laboral no tiene visos de mejorar significativamente en un futuro cercano y el mercado de la vivienda aún está en problemas.

Sin embargo los más destacados analistas económicos afirman que la presente recesión económica si bien ha durado más de lo esperado, las proyecciones indican que esta será moderada y que con el paso de tiempo la economía estadounidense tenderá a estabilizarse.

Todos estos indicadores han hecho que Estados Unidos sea actualmente el segundo país más competitivo a nivel mundial después de Finlandia, según un informe elaborado por el **World Economic Forum** en base a una encuesta entre más de 100 países a unos 8700 líderes de negocio aproximadamente.

Consideramos entonces que lo anterior justifica el porqué Estados Unidos se visualiza como el mercado objetivo para nuestras exportaciones de artesanía, además como un punto aparte pero no menos importante es preciso mencionar que este país es uno de los principales socios comerciales que tiene Colombia y que, en materia de productos artesanales es el único que entre Italia y Argentina brinda beneficios de tipo arancelario gracias a los acuerdos comerciales vigentes.

3. LOGÍSTICA DE TRANSPORTE PAIS DE DESTINO ESTADOS UNIDOS

La base para definir a Estados Unidos como el país destino para las exportaciones se delimitan dentro de los factores de afinidad cultural, las preferencias arancelarias y la disponibilidad de transporte (Ver Figura 7), además de la gran cantidad de latinos residentes en este país estimada en el 12.5% del total de la población.

Estados Unidos ocupa un renglón muy importante en el comercio exterior a nivel mundial, realiza el 23% de las importaciones mundiales; es el más importante socio comercial de Colombia en el Comercio Exterior, ya que hacia ese mercado se dirige el 48.5% de nuestras exportaciones totales y el 33% de nuestras exportaciones no tradicionales. Además es el país industrializado más grande del mundo y presenta hace varios años una tasa de crecimiento de la producción y de ingreso mayor que cualquier otro país desarrollado. El ingreso promedio de un habitante estadounidense es de US\$ 31.024 al año, 12 veces más grande que el colombiano.

Figura 7. División Geográfica de los Estado Unidos



Fuente: Enciclopedia Encarta -2008

Las artesanías y artículos de decoración representan un mercado de \$US 70.000 millones en EEUU que ofrece oportunidades particularmente atractivas para los productos tradicionales hechos a mano; la competencia, sin embargo es considerable pues ya existen artículos provenientes de China, India, México, Nepal, Sri Lanka y África, entre otros.

El perfil de comprador de artesanías es de un adulto con ingresos de al menos \$ US 30.000 anuales, que aprecia el arte y que valora lo original y lo exótico; sin embargo no hay que descartar el mercado latino e hispano que conocen los productos y buscan decorar sus hogares para recordar o distinguir su identidad y tradiciones, es por ello que se ha escogido como mercado Objetivo las ciudades de Nueva York y Miami.

Estados Unidos recibe en promedio 350.000 inmigrantes latinos por año, cuenta con un gran número de Colombianos y también con muchas otras colonias latinas que son potenciales compradores de nuestros productos; las ciudades de New York y Miami son las que tiene mayor concentración de colonias colombianas.

El mercado de New York es altamente atractivo, pues concentra el 9% de la población hispana total en Estados Unidos y el 6% de la población total estadounidense, cuenta con ingreso promedio por habitante de US \$ 35.600 al año (el más alto de todo el país), su puerto es el principal puerto de la costa este y cual llega el 12% de las importaciones totales. Por su parte, la Florida (Miami) concentra el 5.5% de la población total estadounidense y el 8% de la población total en Estados Unidos, por este lugar ingresa el 72% de las exportaciones no tradicionales de Colombia, así como el 2.3% de las importaciones totales.

La venta de las artesanías en su mayor parte se hace a nivel de detallistas, es decir tiendas especializadas en artesanía étnica boutiques o tiendas de museos; sin embargo, las grandes cadenas de artículos para el hogar han mostrado interés por estos productos artesanales originales y pueden comprar en grandes cantidades, ejemplos de estas tiendas incluyen **Pottery Barn, Neiman Marcus, Crate and Barrel, Pier One** Importa, **ABC Carpet and Home**, Mesa Internacional y **Wild Ginger**; predominan las cadenas cortas de distribución, lo cual le conviene tanto al consumidor como al productor.

Actualmente Colombia ocupa el cuarto lugar dentro de los proveedores latinoamericanos del mercado estadounidense, precedido por México, Venezuela y Brasil.

Cada Estado es autónomo para determinar la tasa del impuesto a las ventas, sin embargo la tarifa total establecida es del 6% sobre el valor total de la mercancía.

Con respecto a la posición arancelara para artesanías está determinada por la siguiente Posición arancelaria: 44.20.90.00.00, en el cuadro 6 se observa que para las artesanías las barreras arancelarias son de libre importación,

Cuadro 6. Tratamiento Arancelario

BARRERAS	Libre importación
NORMAS TECNICAS	Libre importación
NORMAS DE ORIGEN	Certificado de origen del MINCOMEX
GRAVAMEN	Se fija de acuerdo a la inclusión o no del producto en algún acuerdo

Fuente: Guía práctica para la Exportación de Productos Mincomex

El arancel es del 0%, por ser beneficiario del ATPA y del sistema generalizado de preferencias.

- **Organismos de Promoción Y Ayuda para Ingresar al Mercado**
 - Servicio de Aduanas de los Estados Unidos (USCS **United States Customs Service**).
 - Servicio de Aduanas por Área y Puerto (**Service\ Area Ports**).
 - Centros Administrativos de la Aduana (**Customs Management Centres**).
 - Puertos de Entrada (**Ports of Entry**).
 - Oficinas de la Aduana (USCS) fuera de los Estados Unidos (**Customs Offices outside the United States**).
- **Exigencias del Mercado**
 - Documentos de exportación: diligenciados en su totalidad y con información clara y precisa.
 - Marcación de productos: Made in Colombia.
 - Empaque biodegradable.
 - Certificados y permisos en país de Origen.
 - Certificado de fibras vegetales- Ministerio de Medio Ambiente.

- Certificados Maderables-DAMA.
- Fumigación de Productos.
- Certificado de Origen para acceder a los beneficios arancelarios.

3.1 RUTAS DE TRANSPORTE NACIONAL A PUERTO DE ORIGEN

Cuadro 7. Análisis de los Puertos Colombianos

CARACTERÍSTICAS	BUENAVENTURA	BARRANQUILLA	CARTAGENA	SANTAMARTA
Terminales con las que cuenta		Colterminales Sociedad Portuaria del Norte	SPR Cartagena Contecar Bosque	
Importancia en el transporte Internacional	Es el Terminal más importante sobre el pacífico	Es el segundo Terminal más grande del país y el primero de la costa Atlántica		
Especialidad	Tráfico multipropósito	Tráfico multipropósito	Tráfico multipropósito	Especializado en la exportación de Carbón
Características a mejorar	Oferta Portuaria limitada, alta saturación de instalaciones con síntomas de congestión en particular en los tráficos contenedorizados, restricciones en la capacidad de los accesos terrestres, calado insuficiente para la carga que maneja	Presenta limitaciones de profundidad en los accesos náuticos o canales de acceso	Presenta limitaciones de profundidad en los accesos náuticos o canales de acceso	Restricciones de acceso terrestre y capacidad de expansión
Comercio Exterior	7.826.264	4.455.908	11.838.565	7.907.598
Importación	5.412.071	2.169.267	1.439.342	1.339.629
Exportación	2.258.780	2.169.267	1.439.342	1.339.629
Movimiento de Contenedores	43%	8%	36%	7%
Intercambio Comercial Costa Este Estados Unidos	10.76%	4.10.%	18.89%	2.46%

Fuente: Este estudio

3.1.1 Transporte Terrestre. Desde Punto de Producción a Puerto de Origen, en Colombia por sus características topográficas y geográficas, para el proceso de distribución física nacional e internacional tiene como principal aliado al transporte terrestre por carretera movilizándolo el 52.5% de la carga.

En el cuadro 8 se observan las Distancias y Tiempos entre la Ciudad de Pasto hasta los tres puertos escogidos para el transporte.

Cuadro 8. Distancias y Tiempos a Puerto de Origen

	BUENAVENTURA		BARRANQUILLA		CARTAGENA	
	Distancia Km	Tiempo Hr	Distancia Km	Tiempo Hr	Distancia Km	Tiempo Hr
PASTO	514	19,1	1543	56,5	1417	53,1

Fuente: Guía de Rutas por Colombia

En el cuadro 9 se establecen las Tarifas de Transporte por contenedor de 20 pies en camión sencillo de ocho toneladas ya que el transporte se está realizando por volumen y no por peso. (En la tarifa se incluye el peso por tonelada de la mercancía más el peso del contenedor, para un peso bruto de 10 toneladas).

Cuadro 9. Tarifas Establecidas para Contenedor de 20 pies

Ciudad de Origen	Ciudad de Destino	Flete por Tonelada	Valor Total Flete
PASTO	BUENAVENTURA	81.871	818.710
PASTO	BARRANQUILLA	164.429	1.644.290
PASTO	CARTAGENA	164.429	1.644.290

Fuente: Resolución 5250 del 3 de diciembre de 2007

Ruta Pasto-Buenaventura: Pasto, Popayán, Cali, Buga, Buenaventura

Ruta Pasto-Cartagena: Pasto, Popayán, Cali, la Uribe, Pereira, La Pintada, Santa Bárbara, Medellín, Santa Rosa, Yarumal, Valdivia, Tarazá, Planeta Rica, Sincelejo, Cereté, Cartagena.

Ruta Pasto-Barranquilla: Pasto, Popayán, Cali, la Uribe, Pereira, La Pintada, Santa Bárbara, Medellín, Santa Rosa, Yarumal, Valdivia, Tarazá, Planeta Rica, Sincelejo, San Juan, Malambo, Barranquilla.

Teniendo en cuenta la anterior información se deduce que para exportar la mercancía y que salga desde el punto de origen de producción de la mercancía (Pasto), la opción más económica como Puerto de Origen es Buenaventura, y

aunque el transporte hacia Cartagena y Barranquilla tienen el mismo valor se gasta 3.4 horas menos el transporte hacia Cartagena.

La cotización presentada en el cuadro 10, se realizo de acuerdo a las tarifas estipuladas por el ministerio de transporte. A continuación se presenta la alternativa ofrecida realmente por el mercado en Colombia para un contenedor de 20 pies transportado en un vehículo con un peso bruto de 10.000 Kg, incluida la tapa del contenedor.

Cuadro 10. Cotización Transporte Punto de Origen – Punto de Destino

Ciudad de Origen	Ciudad de Destino	Flete \$	Observaciones
Pasto	Buenaventura	1.200.000	Entrega contenedor vació en Buenaventura
Pasto	La Dorada	1.750.000	Entrega del contenedor vació en Medellín o Bogotá
Pasto	Cartagena	3.000.000	Entrega contenedor vació en Cartagena
Pasto	Barranquilla	3.200.000	Entrega contenedor vació en Barranquilla

Fuente: Transportes Especiales ARG

Para el seguro nos presentan dos alternativas por cuenta de la empresa Matukana con amparo a la empresa de transportes, a una tasa del 0,5% sobre el valor asegurado.

- **Cargue:** \$ 120.000, por cargue de 01 contenedor de 20' lleno.
- **Descargue:** De la mercancía, por cuenta del destinatario en destino, sin cargo al transportador.

- **Forma de Pago:** 15 días, presentación factura con respectivos soportes de entrega (Remesa y contrato de comodato del contenedor vacío a su entrega en patio de contenedores).
- **Aceptación del Servicio:** Como señal de aprobación de la presente cotización de servicios, solicitan carta de aceptación y aprobación de tarifas, servicios y condiciones ofrecidas en la anterior cotización, firmada por el representante legal de Matukana; además se debe anexar certificado de existencia del Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio.
- **Seguro de Transporte por Carretera en Colombia:** La seguridad es considerada como un valor agregado y por ello entre el 10% y el 15% de su presupuesto anual de gastos es orientado a aspectos como el monitoreo satelital a través del sistema GPS, puestos de control en carretera y seguimiento continuo de la carga.

Para el seguro de transporte se tiene muy en cuenta el peso y/o volumen de la carga en algunas ocasiones más que el precio, pues su declaración generará un incremento sustancial en el valor del flete.

Para protegerse del daño emergente y del lucro cesante, es necesario contratar una póliza de seguro que ampare la mercancía durante los movimientos de carga desde origen hasta su destino final, para ello se declarará el valor de la carga al transportador y se le exigirá al transportador que incluya en el documento de transporte un límite indemnizable no inferior al 75%, además la limitación por el lucro cesante que el transportador deberá pagar será del 25% adicional del valor que se determine en el documento de transporte.

3.1.2 Transporte Fluvial. Desde punto de Producción a Puerto de Origen, otra ruta, para que la mercancía salga desde Pasto hacia los puertos de Origen seleccionados, sería intermodal, haciendo uso del transporte por carretera y por el río Magdalena desde la Dorada hasta Barranquilla y pasando por el canal del dique es navegable desde Calamar hasta la Bahía de Cartagena.

Vía terrestre: Pasto, Popayán, Cali, Calarca, Cajamarca, Ibagué, Guayabal, Guarinocito, Honda, La Dorada.

La carga desde Pasto hasta la Dorada no tiene una tarifa especial (ver cuadro 11 Pág. 69); las empresas de transporte cobran tarifa completa Pasto-Medellín, aunque se negocia que la mercancía sea entregada en la Dorada al igual que el contenedor vacío.

Cuadro 11. Distancia y Flete Ruta la Dorada

	LA DORADA		
	Distancia Km	Tiempo Horas	Flete
PASTO	790	28	1.116.840

Fuente: Resolución 005250 del 3 de Diciembre de 2007

Desde que llega a la Dorada ingresa al río Magdalena para iniciar el transporte fluvial y por ese trayecto llegar hasta el Puerto de Barranquilla.

Puerto de Barranquilla: LA DORADA –Puerto Triunfo - Puerto Boyacá – Puerto Nare- Puerto Berrío- Barrancabermeja -Puerto Wilches - Puerto Mosquito – San Pablo – la Gloria - El Banco – San Sebastián, Santa Ana - Mompox - El Plato - Calamar- Malambo - Palermo- Barranquilla para un total de 932 Km vía fluvial.

De acuerdo a la resolución No. 000091 del 8 de mayo de 2007 de Cormagdalena, (ver cuadro 12) el valor por el transporte sobre el Río Magdalena se encuentra a razón de \$ 0.23132\ Ton- Km; sin embargo para el caso de nuestra mercancía será fletada por volumen más no por peso y el valor del flete será el siguiente:

Cuadro 12. Valor del Transporte sobre el Rio Magdalena

ORIGEN	DESTINO	TIEMPO HORAS	VALOR TOTAL FLETE
La Dorada	Barranquilla	432	\$950.000
La Dorada	Calamar	408	\$910.000

Fuente: Resolución No. 000091 del 8 de mayo de 2007

Puerto de Cartagena: LA DORADA –Puerto Triunfo - Puerto Boyacá – Puerto Nare- Puerto Berrío- Barrancabermeja -Puerto Wilches - Puerto Mosquito – San Pablo – la Gloria - El Banco – San Sebastián, Santa Ana - Mompox - El Plato – Calamar; para un total de 840 Km . Luego transitará nuevamente vía terrestre desde Calamar hasta Cartagena 91 Km (Ver Cuadro 13, pág. 69).

Cuadro 13. Distancia y Flete de Calamar a Cartagena

	CARTAGENA		
	Distancia km	Tiempo Horas	Flete
CALAMAR	91	1.5	300.000

Fuente: Resolución No. 000091 del 8 de mayo de 2007

3.1.3 Transparente Aéreo. Desde Punto de Producción a Puerto de Origen el Terminal aéreo de la ciudad de Pasto no está habilitado para el transporte de Carga, por lo tanto deberá trasladarse al aeropuerto de Cali y de ahí llevarse al puerto de Barranquilla y Cartagena y se llevarse la carga vía terrestre hasta Cali.

El Aeropuerto por el que se deberá despachar la mercancía es el Alfonso Bonilla Aragón en Palmaseca Palmira y al servicio de Cali, inaugurado en 1971, es el segundo aeropuerto de Colombia: en 2006 registró 54.905 vuelos, con 36.923 toneladas movilizadas. Su pista de 3.000 mts de longitud está a 962 msnm. El servicio de transporte aéreo, bajo acuerdo con la IATA, se han logrado simplificar los trámites para la elaboración de convenios y manejo de la carga mediante el manejo interlineal de tráfico, en el cual la aerolínea puede aceptar los embarques para su transporte aún cuando se involucren líneas como sea necesario para llevar la carga al destino final.

El transporte aéreo de la carga dentro del país, al igual que el fluvial deberá hacerse intermodal vía terrestre desde Pasto hasta Cali (ver cuadro 14), o para otras aerolíneas desde Pasto a Bogotá (ver cuadro 15).

Cuadro 14. Distancia y Flete desde Pasto hasta Cali

	CALI		
PASTO	Distancia Km	Tiempo Horas	Flete
	349	12	724.050

Fuente: Guía de Rutas por Colombia

Cuadro 15. Distancia y Flete desde Pasto hasta Bogotá

	BOGOTA		
PASTO	Distancia Km	Tiempo Horas	Flete
	784	27,5	1.161.500

Fuente: Guía de Rutas por Colombia

La tarifa aérea se cobrará por volumen (ver cuadro 16) que en nuestro caso resulta ser un ítem más costoso que el peso, hay que tener en cuenta que la tarifa para carga unitarizada el embarcador/consignatario tiene el compromiso de llenar y vaciar el contenedor. Para el transporte aéreo de la mercancía utilizaremos el contenedor de la bodega principal de 10 pies”.

Cuadro 16. Tarifa para carga Unitarizada

TIPO DE UNIDAD	DIMENSIONES EXTERNAS EN CM L X A X AL	VOLUMEN INTERNO M3	CAPACIDAD NETA KG	EJEMPLOS DE AVIONES ADECUADOS
CONTENEDOR DE BODEGA PRINCIPAL 10"	318*244*244 CONTORNO A	18.93	6474	B747F, B747 COMBI
M CIA ARTESANIAS EMPRESA MATUKANA	410*220*220	19.84	1040	B747F, B747 COMBI

Fuente: Resolución No. 000091 del 8 de mayo de 2007

Los vuelos realizan escala en la Ciudad de Bogotá, el valor del flete señalado incluye cargue y descargue si este se puede realizar entre dos personas, pero como en este caso debe realizarse con la ayuda de un montacargas deberá cancelarse este costo adicional el cual es de 90.000 pesos, y el costo del seguro es del 2% del valor declarado (ver cuadro 17).

Cuadro 17. Valor de Flete Transporte Aéreo de Carga

ORIGEN	DESTINO	FLETE	TIEMPO
Cali	Barranquilla	3.900.000	4 horas
Cali	Cartagena	4.000.000	4 horas

Fuente: C&M Carga Express Colombia S.A.,

Los documentos que se requieren para realizar transporte de carga a nivel nacional son facturas además de realizar la solicitud de recolección, los itinerarios se maneja en el transporte aéreo de carga es el siguiente, (ver Cuadro 18, pág. 71).

Cuadro 18. Itinerario Transporte Aéreo en Colombia

CIUDAD	ORIGEN	AEROLÍNEA	FRECUENCIA	EQUIPO	OBSERVACIONES
MIAMI	BARRANQUILLA	TAMPA	MARTES JUEVES	DC-8	CAPACIDAD 30 TN. Conexión aérea y/o terrestre al resto de Estados Unidos
MIAMI	BOGOTA	ARROW AIR	DIARIA EXCEPTO DOMINGOS	DC-8	CAPACIDAD 30 TN

MIAMI	BOGOTA	ATLAS ARMELLINI	DIARIA EXCEPTO DOMINGOS	B-747-200	CAPACIDAD 100 TN
MIAMI	BOGOTA	DHL	DIARIA	B-727-100	CAPACIDAD 4 TN Conexión aérea y/o terrestre al resto de Estados Unidos
MIAMI	BOGOTA	FEDEC	DIARIA EXCEPTO FIN DE SEMANA	B-727	CAPACIDAD 16 -19 TN Conexión aérea y/o terrestre al resto de Estados Unidos
MIAMI	BOGOTA	SOTH FLORIDA	DIARIA	B-747	CAPACIDAD 100 TN Conexión aérea y/o terrestre al resto de Estados Unidos
MIAMI	BOGOTA	TAMPA	DIARIA EXCEPTO DOMINGO	DC -10	CAPACIDAD 51 TN Conexión aérea y/o terrestre al resto de Estados Unidos
MIAMI	BOGOTA	TAMPA	DIARIA EXCEPTO DOMINGO Y LUNES	DC-8	CAPACIDAD 30 TN Conexión aérea y/o terrestre al resto de Estados Unidos
MIAMI	BOGOTA	UPS	2 DIARIA	757-200	CAPACIDAD 30-35 TN Conexión aérea y/o terrestre al resto de Estados Unidos
MIAMI	CALI	TAMPA	DOMINGO	DC-8	CAPACIDAD 30 TN Conexión aérea y/o terrestre al resto de Estados Unidos
NEW YORK	BOGOTA	AVIANCA	DIARIA	B 746 P	CAPACIDAD 8 TN
NEW YORK	BOGOTA	CONTINENTAL AIRLINES	DIARIA	B 757 P	CAPACIDAD 7-9 TN Conexión aérea y/o terrestre al resto de Estados Unidos
NEW YORK	BOGOTA	FEDEC	DIARIA EXCEPTO FIN DE SEMANA	B- 727	CAPACIDAD 16 TN Conexión aérea y/o terrestre al resto de Estados Unidos

Fuente:<http://weblocal.proexport.com.co/LOGISTICA/Directorios/DirectorioAgentesMaritimos.htm>

3.2 RUTAS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL PUERTO DE DESTINO

De acuerdo a lo establecido anteriormente, los mercados objetivos serán Miami y Nueva York, los cuales serán los puertos de Destino a donde llegará nuestra mercancía.

3.2.1 Transporte Marítimo. Desde Puerto de Origen hasta Puerto de Destino desde las costas Atlántica y Pacífica Colombiana, existe un buen número de servicios regulares, hacia los principales puertos marítimos de Estados Unidos, donde los servicios marítimos son en su mayoría directos.

De acuerdo con la ruta y estructura de los servicios, los tiempos de tránsitos varían; en el caso de Miami los tiempos de tránsitos oscilan entre 3 y 6 días desde

el Atlántico y 6 y 9 días desde Buenaventura y para llegar al Puerto de Nueva York desde el Atlántico se deben contar con un mínimo de 9 y 15 días en promedio.

En términos generales, la oferta de transporte marítimo es amplia especialmente para carga contenedorizada, entre las principales navieras que operan hacia Estados Unidos se encuentran en la costa este, **Américan President, Atlantic Tansport**, Compañía Chilena de Navegación, **Crowley, Frontier, Mediterranean Shipping, P&O Nedlloyd, Maersk-SeaLand, Seaboard** y en la costa oeste **D'amico Line, Italia Di Navigazione, Evergreen Marine, Maruba, TMM, TMG, Columbus Line**.

La mayoría de estas líneas navieras prestan un servicio **Inland**, responsabilizándose de la carga hasta destinos del interior, gracias a los sistemas logísticos y de distribución física existentes en el país.

- **Tarifas en los Puertos de Origen**

A. CARTAGENA: El puerto de Cartagena está desarrollando una vocación asociada al movimiento de contenedores con grandes expectativas en el negocio del trasbordo (Ver Cuadro 19).

Cuadro 19. Terminal de Contenedores de Cartagena CONTECAR

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE COBRO	TARIFAS US\$
USO DE INSTALACIONES A LA CARGA		
Contenedores Llenos 20' Carga Convencional Importación/ Explotación		85,00
USO DE INSTALACIONES AI OPERADOR MARITIMO		
Contenedores Llenos 20'		14,50
Pilotaje por Maniobra		5,00
Remolcador por Maniobra		15,00
Movilización vía muelle (Re estibas)TEU/FEU Lleno		3,00
ALMACENAJE POR DIA CALENDARIO (INCLUYE 5 DÍAS LIBRES DE ALMACENAJE)		
Contenedor 20' Lleno	POR DIA/UNIDAD	
Del día 6 Al 10		6,00
Del día 11 Al 15		15,00
Del día 16 en Adelante		20,00

SERVICIOS PÚBLICOS		
Suministro de Energía Eléctrica Motonaves	KW/HORA	0,20
Suministro de Agua Potable	M3	1,60
Servicio de Bascula para Re pesaje	Teus/Feus	1,50

Fuente: <http://weblocal.proexport.com.co/LOGISTICA/Directorios/DirectorioAgentesMaritimos.htm>

Las Tarifas que generalmente se manejan desde los Puertos Marítimos de Colombia, como lo son Cartagena y Barranquilla hacia los principales Puertos de Estados Unidos, están establecidos según el puerto de destino al cual va dirigido el producto para ocupar un contenedor de 20 pies, (ver Cuadros 20, 21, 22 y 23) y la frecuencia con la que realizan sus operaciones comerciales es semanal.

Cuadro 20. Fletes Marítimos de Cartagena hacia los puertos de Miami y New York.

Origen	Destino	Contenedor de 20 Pies		
		Tarifa promedio US	Tarifa Alta US	Tarifa Baja US
Cartagena	Miami	\$ 1.350	\$ 1.600	\$ 1.100
	Nueva York	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
	Los Ángeles	\$ 1.600	\$ 1.600	\$ 1.600

Fuente: Maerk Sealand./ Araujo Ibarra y Asociados S.A

Cuadro 21. Fletes Marítimos de Barranquilla hacia los puertos de Miami y New York

Origen	Destino	Contenedor de 20 Pies		
		Tarifa promedio US	Tarifa Alta US	Tarifa Baja US
Barranquilla	Miami	\$ 1.350	\$ 1.600	\$ 1.100
	Nueva York	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
	Los Ángeles	\$ 1.600	\$ 1.600	\$ 1.600

Fuente: Maerk Sealand./ Araujo Ibarra y Asociados S.A

Cuadro 22. Fletes Marítimos desde Buenaventura hacia los Puertos de Miami y New York

Origen	Destino	Contenedor de 20 Pies		
		Tarifa promedio US	Tarifa Alta US	Tarifa Baja US
Buenaventura	Miami	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800
	Nueva York	\$ 1.175	\$ 1.500	\$ 850
	los Ángeles	\$ 1.350	\$ 1.900	\$ 800

Fuente: Maerk Sealand./ Araujo Ibarra y Asociados S.A.

Cuadro 23. Frecuencias Prestatarias de servicios

DESTINO	CONTENEDOR DE 20 PIES	PERIODICIDAD
Miami	1150	Semanal
New York	1525	Semanal

Fuente: Procesada por Proexport-Colombia

El Puerto de Nueva York, ocupa el tercer puesto dentro del ranking portuario estadounidense, es considerado el complejo portuario de la costa este, primordialmente por encontrarse muy cerca al mercado de consumidores más grande del mundo, por su ubicación estratégica y su movimiento de carga. Tiene acceso inmediato a la autopista interestatal y redes ferroviarias de la región. Su infraestructura además de contar con siete (7) terminales que tienen más de 1.200 acres dedicados al almacenaje de contenedores, y 125.000 pies cuadrados de centros de distribución, se ha especializado en el manejo de todo tipo de carga en contenedores, carga Ro-Ro, carga suelta, productos agrícolas, madera para la construcción, acero, autopartes y productos químicos orgánicos.

Los puertos comerciales con los que dispone la sociedad Portuaria Colombiana y demás instalaciones para la carga y descarga de los buques y muelles, usados también como puntos de abastecimiento de combustible y lugares de reparación de barcos manejan también sus propias tarifas portuarias de acuerdo al servicio y tipo de carga que maneja.

Estas Sociedades portuarias disponen, además de instalaciones normales en un puerto comercial, de las adecuadas instalaciones para el almacenamiento y manejo de carga. Algunas de las sociedades portuarias más grandes e importantes son la sociedad portuaria del dique, sociedad portuaria de Barranquilla, y la sociedad Portuaria de Buenaventura, (ver cuadros 24, 25 y 26 Pág.76 a 78).

Cuadro 24. Sociedad Portuaria del Dique

<u>DESCRIPCIÓN</u>	<u>UNIDAD DE COBRO</u>	<u>TARIFAS US\$</u>
<u>USO DE INSTALACION</u>		
Contenedores Llenos de 20' normal	Unidad	67,00
<u>ALMACENAMIENTO 15 DÍAS LIBRES</u>		
Contenedores llenos de 20 Normal	Unidad / Día	9,00
<u>USO DE INSTALACION AL OPERADOR PORTUARIO</u>		
Contenedores Llenos de 20' Normal	Unidad	13,50
<u>SERVICIOS PUBLICOS</u>		
Suministro de Energía Eléctrica	KW/Hora	0,125
Suministro de Agua Potable M3	Tonelada -Peso	5,00
Servicios Públicos	M ³	27,00

Fuente: <http://weblocal.proexport.com.co/LOGISTICA/Directorios/DirectorioAgentesMaritimos.htm>

Cuadro 25. Sociedad Portuaria de Barranquilla

<u>DESCRIPCIÓN</u>	<u>UNIDAD DE COBRO</u>	<u>TARIFAS US\$</u>
<u>USO DE INSTALACIONES A LA CARGA</u>		
Contenedores Llenos 20' Carga Convencional Importación/ Expo	Unidad	85,00
<u>REESTIBA</u>		
Contenedor de 20 y 40 Normal		38,50
<u>USO DE INSTALACIONES A LA CARGA</u>		
Contenedores Llenos 20' y 40' normal		25,00
<u>SERVICIOS PÚBLICOS</u>		
Suministro de Energía Eléctrica Motonaves	KW/HORA	tarifa 15%
Suministro de Agua Potable	M3	
Combustibles	galón o tonelada	

SERVICIOS DE GRUA		
Dcto del 25% para contratos anuales	Una Hora	480,00
	Dos Horas o más	360,00

Fuente: <http://weblocal.proexport.com.co/LOGISTICA/Directorios/DirectorioAgentesMaritimos.htm>

Cuadro 26. Sociedad Portuaria de Buenaventura

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE COBRO	TARIFAS US\$
USO DE INSTALACIONES A LA CARGA		
Contenedores Llenos 20' Carga Convencional Impo/ Expo Hasta 300		80,00
USO DE INSTALACIONES AI OPERADOR MARITIMO		
Contenedores Llenos 20'		30,00
Pilotaje por Maniobra		10,00
Movilización vía muelle (Reestibas) TEU/FEU Lleno		1,50
ALMACENAJE POR DIA CALENDARIO (INCLUYE 5 DÍAS LIBRES DE ALMACENAJE)		
Contenedor 20' Lleno	POR DIA/UNIDAD	
Del día 6 Al 10		6,00
Del día 11 Al 15		15,00
Del día 16 en Adelante		20,00
SERVICIOS PÚBLICOS		
Suministro de Energía Eléctrica Motonaves	KW/HORA	0,20
Suministro de Agua Potable	M3	1,60
Servicio de Bascula Para Repesaje	Teus/Feus	1,50

Fuente: <http://weblocal.proexport.com.co/LOGISTICA/Directorios/DirectorioAgentesMaritimos.htm>

Las diferentes Navieras que pueden prestar el servicio de transporte internacional desde puerto de origen a puerto de destino son dentro de las más reconocidas: la compañía Chilena (CCNI), Maersk line, entre otras y están especificadas en (ver cuadros 27 al 32 pág. 76 al 79) teniendo en cuenta un Puerto de Origen y un Puerto de Destino.

Cuadro 27. Navieras Puerto origen Buenaventura a Puerto destino New York

LÍNEA MARÍTIMA	FRECUENCIA	TIEMPO DE TRANSITO		TIPO DE CARGA										FLETE		
	(días)	Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'H C	40'HC R	BB	BB 1	P P	CC	CC 1	
COMPA-IA CHILENA (CCNI)	7	11	12	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	
CMA-CGM	7	7	9	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	
MAERSK LINE	7	11	13	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	
HAPAG LLOYD	7	13	15	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	
COMPA-IA SUDAMERICANA DE VAPORES	7	7	9	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	
EVERGREEN MARINE CORPORATION(EM C)	7	13	15	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	
HAMBURG S_D	7	7	9	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	
MEDITERRANEAN SHIPPING CO. (MSC)	7	12	14	SI	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	
N.V.O.C.C. MERCURY EXPRESS LINES	7	13	15	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	

Fuente:<http://weblocal.proexport.com.co/LOGISTICA/Directorios/DirectorioAgentesMaritimos.htm>

Cuadro 28. Navieras Puerto origen Buenaventura a Puerto de destino Miami

LÍNEA MARÍTIMA	FRECUENCIA	TIEMPO DE TRANSITO		TIPO DE CARGA										FLETE		
	(días)	Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'H C	40'HC R	B B	BB 1	P P	C C	CC 1	
MAERSK LINE	7	7	9	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	
MEDITERRANEAN SHIPPING CO. (MSC)	7	13	15	SI	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	

Fuente:<http://weblocal.proexport.com.co/LOGISTICA/Directorios/DirectorioAgentesMaritimos.htm>

Cuadro 29. Navieras Puerto origen Cartagena a Puerto de destino Miami

LÍNEA MARÍTIMA	FRECUENCIA	TIEMPO DE TRANSITO		TIPO DE CARGA								FLETE			
	(días)	Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'H	40'HC	B	BB	P	C	CC
MAERSK LINE	7	5	7	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO
SEABOARD MARINE	7	4	6	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI
KING OCEAN SERVICE	7	3	5	SI	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO
N.V.O.C. C. ECU LINE	15	6	8	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI

Fuente: <http://weblocal.proexport.com.co/LOGISTICA/Directorios/DirectorioAgentesMaritimos.htm>

Cuadro 30. Navieras Puerto origen Cartagena a Puerto de destino New York

LÍNEA MARÍTIMA	FRECUENCIA	TIEMPO DE TRANSITO		TIPO DE CARGA								FLETE			
	(días)	Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'H	40'HC	B	BB	P	C	CC
COMPA-IA CHILENA (CCNI)	7	7	8	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO
CMA-CGM	7	5	7	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
MAERSK LINE	7	10	12	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO
HAPAG LLOYD	7	12	14	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
EVERGREEN MARINE CORPORATION(EMC)	7	13	15	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO
HAMBURG S_D	7	5	7	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
AMERICAN PRESIDENT LINES (APL)	7	10	12	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO

Fuente: <http://weblocal.proexport.com.co/LOGISTICA/Directorios/DirectorioAgentesMaritimos.htm>

Cuadro 31. Navieras Puerto origen Barranquilla a Puerto de destino Miami

LÍNEA MARÍTIMA	FRECUENCIA	TIEMPO DE TRANSITO		TIPO DE CARGA								FLETE			
	(días)	Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'HC	40'HC	B	BB	P	C	CC
MAERSK LINE	7	6	9	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO
SEABOARD MARINE	7	8	10	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO
KING OCEAN SERVICE	7	3	5	SI	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO

Fuente: <http://weblocal.proexport.com.co/LOGISTICA/Directorios/DirectorioAgentesMaritimos.htm>

Cuadro 32. Navieras Puerto origen Barranquilla a Puerto de destino New York

LÍNEA MARÍTIMA	FRECUENCIA	TIEMPO DE TRANSITO		TIPO DE CARGA								FLETE			
	(días)	Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'HC	40'HC	B	BB	P	C	CC
MAERSK LINE	7	10	12	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO
EVERGREEN MARINE CORPORATION (EMC)	7	13	17	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO

Fuente: <http://weblocal.proexport.com.co/LOGISTICA/Directorios/DirectorioAgentesMaritimos.htm>

En el transporte marítimo Estados Unidos tiene su propia legislación conocida como Carriage of Goods by Sea Act (COGSA), paga USD\$ 500 por paquete, unidad de empaque o de flete. Colombia también tiene su propia norma, de acuerdo al Art. 1644 del Código de Comercio Colombiano, el cual establece que cuando el embarcador no ha determinado el valor de las mercancías en el conocimiento de embarque, el transportador podrá pactar un límite máximo a su responsabilidad, en el transporte marítimo es necesario solicitarle a la empresa el amparo en la eventualidad de avería gruesa.

3.2.2 Transporte Aéreo. Desde Aeropuerto de Origen hasta Aeropuerto de Destino; La política de cielos abiertos acordada entre el gobierno estadounidense y colombiano, permite vislumbrar un amplio cubrimiento de rutas aéreas desde y

hacia los dos territorios. La estructura actual de los servicios aéreos hacia este país, registran una marcada concentración de vuelos, particularmente cargueros hacia Miami, la capacidad actual de bodega aérea, hacia Estados Unidos, esta alrededor 5.500 toneladas, 92% de los cuales corresponden a vuelos cargueros. La mayor parte de los vuelos cargueros, salen del Aeropuerto Internacional el Dorado de Bogotá, Cali y Medellín, también cuentan con servicios cargueros.

Los tiempos de tránsito oscilan entre 1 y 5 días, de acuerdo con el destino, y según se trate de servicios directos o con conexiones unimodal o bimodales. Las aerolíneas que movilizan la carga de exportación en aviones de pasajeros son: Avianca, American Airlines, Aces, Lan Chile, Continental, Airlines; en equipos cargueros: Challenge, Tampa, Florida West, ATC, Frontier, Federal Express, South Florida. Semanalmente se cuenta con más de 200 vuelos entre pasajeros y cargueros, con origen en Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla (Ver Cuadro 33).

Cuadro 33. Itinerario Transporte Aéreo Internacional

CIUDAD DE ORIGEN	CIUDAD DE DESTINO	AEROLÍNEA	TIPO DE CARGA	MINIMA \$USD	+ 1000 KGS	F.S	OBSERVACIONES
BOGOTÁ	MIAMI	AEROLÍNEA 13	CARGA GENERAL	62,00	0,95	0,30	F.S Sin Mínima. Se cobra el 10 % adicional a las tarifas publicadas para productos perecederos.
BOGOTÁ	MIAMI	AEROLÍNEA 16	CARGA GENERAL	55,00	1,24	0,00	El F.S va incluido en las tarifas.
BOGOTÁ	MIAMI	AEROLÍNEA 28	CARGA GENERAL	85,00	0,70	0,45	Desde CLO, MDE, BGA, CUC, BAQ y CTG se cobra USD 0,20 adicional a las tarifas de menos de 500 kilos. Estas tarifas corresponden a tarifas de temporada baja.. F.S con mínima de US 20.
BOGOTÁ	MIAMI	AEROLÍNEA 28	CARGA GENERAL	85,00	0,70	0,45	Desde CLO, MDE, BGA, CUC, BAQ y CTG se cobra USD 0,20 adicional a las tarifas de menos de 500 kilos. Estas tarifas corresponden a las tarifas de temporada alta. F.S con mínima de US 20.

BOGOTÁ	MIAMI	AEROLÍNEA 31	CARGA GENERAL	258,00	1,94	0,40	Minima de FS US\$25. Security Surcharge USD 15,00. Estas tarifas son tarifas priority
BOGOTÁ	MIAMI	AEROLÍNEA 31	CARGA GENERAL	172,00	1,29	0,40	Minima de FS US\$25. Security Surcharge USD 15,00. Estas tarifas son tarifas reserved
BOGOTÁ	MIAMI	AEROLÍNEA 8	CARGA GENERAL	85,00	0,80	0,80	F.S Sin mínima. Due Carrier de US 25
BOGOTÁ	MIAMI	AEROLÍNEA 8	ARTESANÍAS	ND	0,75	0,80	F.S Sin mínima. Due Carrier de US 25
CALI	MIAMI	AEROLÍNEA 8	CARGA GENERAL	85,00	0,80	0,80	F.S Sin mínima. Due Carrier de US 25
CALI	MIAMI	AEROLÍNEA 8	ARTESANÍAS	ND	0,75	0,80	F.S Sin mínima. Due Carrier de US 25
BOGOTÁ	NUEVA YORK	AEROLÍNEA 3	CARGA GENERAL	70,00	1,64	0,35	F.S Con mínima de US 35.
BOGOTÁ	NUEVA YORK	AEROLÍNEA 9	CARGA GENERAL	120,00	1,09	0,67	

Fuente: Proexport

El Aeropuerto Internacional de Miami es uno de los principales puertos aéreos para las exportaciones colombianas y ha sido considerado el aeropuerto de las Américas. Su capacidad para almacenar carga es de 130.232 metros cuadrados y por el ingresan 2.018.291 Toneladas anualmente, con destino al territorio norteamericano o en tránsito hacia otros países.

El Aeropuerto John F. Kennedy de Nueva York, es considerado como la principal entrada internacional de pasajeros y de carga por el valor de envíos a Estados Unidos. El Terminal general de aviación está compuesto por un área de 19.000 pies cuadrados.

- **Seguro de Mercancía en Estados Unidos**

En el transporte aéreo y ruta Estados Unidos y Colombia el valor a pagar por flete es de USD \$ 24.37 por kilo de mercancía perdida o dañada, sin embargo cuando en el documento de transporte AWB se declara el valor de la mercancía, el transportador responderá hasta el límite del valor que se ha declarado, el cual no podrá superar el valor de las mercancías caso en el cual el transportador deberá pagar un valor adicional.

Adicionalmente se nos cobrará el DUE AGENT equivalente a US \$ 20 que cubre los gastos de elaboración de la guía aérea y el DUE CARRIER equivalente a US \$ 15 correspondiente al valor que cobra la línea aérea por el control previo a la carga.

3.3 REGULACIONES INTERNACIONALES

3.3.1 Ley de Preferencias Andinas – ATPA. El **Andean Trade Preference Act - ATPA-** es un programa unilateral de preferencias arancelarias otorgado por Estados Unidos en el año de 1992 a los países andinos (Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú), por virtud del cual Estados Unidos permite el ingreso sin arancel a ciertos artículos, que sean cultivados, producidos o manufacturados en un país beneficiarios y que cumplan con los requisitos establecidos.

Algunos de los sectores beneficiados son el químico, agrícola, metalmecánica, plástico, artesanías, maderas y muebles y papel y litografía. Este mecanismo otorga franquicia aduanera a más de 6100 productos, por un periodo de diez años

3.3.2 Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas –ATPDEA. Esta ley, renueva y amplía los beneficios unilateralmente otorgados por el gobierno de Estados Unidos a Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú, mediante el ATPA, que venció en diciembre 4 de 2001. Esta nueva ley se aplicará retroactivamente desde la fecha de vencimiento del ATPA. Corresponde a una prórroga del APTA por la cual se amplía las preferencias para productos que se encontraban excluidos, como confecciones, atún empacado al vacío en bolsas de aluminio, calzado y manufacturas de cuero, petróleo y derivados del petróleo, relojes y partes para relojes, entre otros.

De acuerdo con el Congreso de Estados Unidos, con esta ley se busca aumentar los flujos comerciales entre los países beneficiarios y los Estados Unidos y generar empleo e inversión. Esto con el fin de fortalecer las economías de los países beneficiarios y promover la estabilidad política, económica y social en el área, para así implementar alternativas de desarrollo que sean sostenibles en el largo plazo. De la misma manera estas preferencias deberán contribuir a consolidar los valores, principios y prácticas democráticas en la región, así como continuar con la lucha concertada contra el narcotráfico y el terrorismo.

El ATPDEA, ha tenido varias prorrogas (en espera de la firma del TLC entre Colombia y Estados Unidos, el cual ya no tendría vencimiento) Bush firmó la Ley Comercial de 2002, la cual incluye dentro del Título XXXI la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA, prorrogando y ampliando las preferencias del ATPA, no sólo se extienden dichos beneficios hasta el año 2006, sino que se incluye, tanto a los artículos anteriormente cobijados por el ATPA, como a productos como confecciones, petróleos y sus derivados, calzado y manufacturas de cuero, y atún, entre otros. Para los nuevos productos, las preferencias se hicieron efectivas a partir del 31 de octubre de 2002.

Luego las preferencias arancelarias vigentes hasta el 30 de junio de 2007 bajo el Protocolo modificador ATPDEA quedaron vigentes por ocho meses más, de esta manera, más de 6,300 productos entran al mercado de los Estados Unidos sin pagar aranceles y a través de normas de origen menos restrictivas que las que se aplican al Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP) y varios acuerdos comerciales suscritos por Estados Unidos. Entre los principales productos cobijados por estas preferencias desde 1991 se encuentran las flores, los pigmentos, las cerámicas, algunos confites, etc. A partir de octubre 31 de 2002, otros productos como confecciones, petróleo y sus derivados, calzado y manufacturas de cuero, atún, entre otros también se incluyen en las preferencias.

El 28 de febrero de 2008 el Comité de Medios y Arbitrios del Congreso de los Estados Unidos aprobó por mayoría unánime decidió ampliar por 10 meses (hasta el 31 de diciembre de 2008) la vigencia de este programa, beneficiando además a Perú, Bolivia y Ecuador.

La extensión le dará tiempo a Colombia para buscar la aprobación del Tratado de Libre Comercio, TLC, en el Congreso Estadounidense, pero hay que recordar que la ampliación del ATPDEA debe pasar todavía por el Senado de Estados Unidos, trámite que en este caso se considera una mera formalidad.

• **Normas de Origen para el ATPA:** Si no se establecen requisitos específicos de origen (como confecciones y atún), los productos deben cumplir con las siguientes condiciones para gozar de los beneficios:

- Ser importados directamente al territorio aduanero de los Estados Unidos.
- Haber sido producidos totalmente en un país beneficiario,
- Que el valor de contenido regional sea al menos un 35% de países ATPA.

Es decir que un producto será elegible para el tratamiento preferencial únicamente si la suma del costo o valor de los materiales producidos en un país ATPA más los costos directos de las operaciones de procesamiento realizadas en un país o países beneficiarios ATPA, es superior al 35% del valor calculado del artículo terminado al momento de su entrada a los Estados Unidos. La ley establece que para el cumplimiento de la regla del 35%, al hablar de beneficiarios ATPA incluye también a Puerto Rico, Islas Vírgenes y los países beneficiarios del CBI y que cualquier costo o valor de materiales o costos directos de operaciones de procesamiento atribuibles a Islas Vírgenes o países beneficiarios del CBI, deben incluirse en el producto antes de realizar la exportación final a los Estados Unidos desde un país beneficiario ATPDEA. Adicionalmente establece que un monto que no exceda el 15% del valor calculado del producto al momento de su entrada,

puede ser atribuido al costo o valor de los materiales producidos en el territorio aduanero de los Estados Unidos (diferentes del Estado Asociado de Puerto Rico).

- **Certificados de Origen:** En este sentido se establece que para los nuevos productos, no será el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo quién tendrá que certificar el origen, sino que serán los mismos exportadores quienes lo harán y quienes responderán por la información allí contenida.

Para los Productos Cobijados por el ATPA anteriormente, el procedimiento de certificación de origen sigue siendo el mismo: es decir que el Ministerio de Comercio Exterior seguirá.

- **Obligaciones del Exportador:** el exportador tendrá las siguientes obligaciones para la exportación de productos bajo ATPDEA:

- Expedir los Certificados de Origen.
- Conservar Registros y Documentos soporte por 5 años.
- Conservar información sobre adquisición, costos, valor y pago del bien que se exporte y de todos los materiales utilizados en la producción del bien y sobre producción del bien en la forma en que se exporta.
- Suministrar copia del certificado de origen a autoridad aduanera, si lo requiere.
- Notificar a quien le dio el certificado, si cree que hay información incorrecta.

La DIAN podrá verificar si un bien exportado bajo ATPA califica como originario mediante cuestionarios al exportador o productos o visitas de verificación a las instalaciones. Estas visitas se podrán hacer en compañía de la Aduana de los Estados Unidos.

Para ello, se establecen las definiciones como productor, costo, entidad que controla la producción, valor declarado en aduana, etc. y la operatividad.

3.3.3 Sistemas Generales de Preferencias (SGP) Estados Unidos. Este esquema dispone que determinadas mercancía de ciertos países y territorios en vías de desarrollo, independientes o no, ingresen sin pago de derecho de aduana, a fin de fomentar su crecimiento económico. Este programa fue establecido por Estados Unidos en virtud de la ley de Comercio.

De 1974 que entró en vigor a partir del primero de enero de 1976, estuvo vigente hasta el 30 de junio de 1998 y fue renovada a partir del 21 de octubre del mismo año, con retroactividad al primero de julio. Para obtener los beneficios de este acuerdo se debe presentar el certificado de origen para el SGP y además anexar en la documentación la factura comercial en inglés, la lista de empaque y demás certificaciones requeridas de acuerdo con el producto (registro sanitario, certificaciones sanitarias, fito y zoonosanitarias, certificados cotes, etc.).

Tres grandes regiones se benefician del programa: países miembros de la Comunidad Andina de Naciones -CAN-, los cuales excepto Venezuela, al recibir mayores beneficios por el ATPA, aplican para el SGP en aquellos productos excluidos de la ley de preferencias andinas; países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático -ASEAN- y países pertenecientes al Mercado Común del Caribe -CARICOM-.

Adicionalmente, se incluyó que los países beneficiarios deben apoyar a Estados Unidos en la lucha contra el terrorismo. Además, se establece una prohibición para el trabajo infantil en sus peores formas.

3.4 LEGISLACIÓN Y NORMATIVIDAD

Para que los productos ingresen legalmente a los Estados Unidos, primero deben llegar al puerto de entrada (lo que excluye la autorización de las importaciones antes del envío). Para agilizar los trámites de la aduana se puede presentar la documentación necesaria antes de que llegue el producto.

Todos los importadores tienen derecho a ocuparse del papeleo y completar la documentación necesaria para la importación. Además hay intermediarios comerciales que tiene la licencia de servicio de aduanas de los Estados Unidos, que normalmente actúan como agentes de los importadores para la preparación y clasificación de la documentación necesaria para pasar los productos por la aduana.

Los trámites para la entrada de los productos a los Estados Unidos se realizan en el primer puerto de llegada, a menos que se hayan realizado acuerdos anteriores de expedición bajo fianza a otro puerto o a un depósito bajo control aduanero.

La aduana no notifica al importador la llegada de los envíos, normalmente es la empresa de transportes la que lo hace, el importador (o el agente de aduana) tiene treinta días para presentar la documentación pertinente. Después de treinta días los productos se mandan a un depósito general en calidad de productos no reclamados, a partir de allí el importador se hace cargo de los gastos de almacenamiento y si después de un año los bienes no se reclaman se venden.

La documentación que se debe presentar para la entrada de la mercancía y que requiere la Aduana de los Estados Unidos son los siguientes:

- Formulario 3461 de la declaración de Aduana.
- Documento de transporte, sea este el conocimiento de embarque BL, la guía aérea AWB, o certificado del portador (nombramiento del consignatario para objetivos de aduana), como comprobante del derecho que tiene el consignatario para que pueda realizar la entrada a destino o internación; estos documentos deben ir en inglés y cada paquete debe estar numerado y debe corresponder a lo que aparece en la factura y lista de empaque; el país de origen debe aparecer.
- Factura comercial o de lo contrario una factura pro forma, con tres copias , la cual debe ir en inglés, debe reflejar el valor por unidad y total , incluir fletes, seguros y cargos y la descripción de la mercancía.
- Lista de empaque (parking list) si es pertinente.
- Manifiesto de carga o ingreso (formulario de aduana 7533) o despacho inmediato (formulario de aduana 3461)
- Otros documentos para determinar la admisibilidad de la mercancía, como licencias o registros, certificados de origen o fitosanitarios

La adquisición de artesanías en los Estados Unidos, ha sido uno de los sectores que ha mostrado gran dinamismo en el comercio internacional y dado a que muchos de estos elementos son elaborados o contienen elementos naturales, el gobierno Estadounidense ha establecido una serie de regulaciones para prevenir la entrada de plagas o enfermedades animales o vegetales que puedan afectar la producción agropecuaria interna.

El departamento de Agricultura (USDA) a través del servicio de inspección animal y vegetal (APHIS) regula la importación de productos agrícolas incluyendo aquellos que son utilizados en artículos de decoración, entre ellos los elementos regulados son con los que se producen nuestros jarrones como son la madera natural.

3.4.1 Regulación para los artículos Producidos con Madera. Los productos elaborados con algunas de las especies de madera reguladas por la Convención sobre el Comercio Internacional de especies amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), deben cumplir una serie de regulaciones entre las que se destacan la presentación de un permiso CITES o de un certificado de origen otorgado por la entidad representante del CITES en el país de origen del producto.

- **Condiciones que Afectan el Transporte y Distribución de Mercancías:** Con el fin de facilitar la entrada de las mercancías, y como consecuencia de los antelados del 11 de septiembre de 2001, la aduana de los Estados Unidos y los particulares crearon unas certificaciones que permiten a los exportadores, transportistas e importadores, entre otros, una disminución en las inspecciones aduaneras en destino. Estas certificaciones agilizan los tiempos de tránsito y generan ahorros al no tener que incurrir en el costo de inspección y reempaque.
- **Manifiesto Anticipado:** Para transporte marítimo y aéreo fue establecido, el envío anticipado del manifiesto de carga, mediante el cual las navieras y aerolíneas, deben presentar este documento al Servicio de Aduanas de Estados Unidos así: En transporte marítimo 48 horas antes de embarcar la carga, mientras en transporte aéreo, se debe realizar la transmisión en el momento de despegue de la aeronave “wheels up”, para los aeropuertos ubicados al norte de Ecuador, esta reglamentación se aplica, para embarques que tengan como destino final puertos y/o aeropuertos de Estados Unidos o se encuentren en tránsito.

Código Internacional Para La Protección De Los Buques y De Las Instalaciones Portuarias ISPS: la Organización Marítima Internacional (OMI) adopta el código ISPS (Siglas en ingles) y en Español PBIP (Código Internacional para la protección de los buques y de las instalaciones portuarias) mediante resolución adoptada el 12 de diciembre de 2002 por la conferencia de los Gobiernos contratantes del Convenio Internacional para la seguridad de la vida humana en el mar y enmiendas necesarias a los capítulos V y XI del convenio SOLAS, mediante las cuales el código fue implementado de forma obligatoria a partir del 1 de julio de 2004.

- **BASC (The Business Anti-Smuggling Coalition):** Este mecanismo garantiza y fortalece los estándares de seguridad, tanto de las empresas exportadoras como proveedoras de servicios.
- **C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism):** Busca un mayor compromiso por parte de los participantes de la cadena de abastecimiento involucrando todos los eslabones (transportistas, agentes, exportadores, importadores, etc.).

Legislación Relacionada con Aspectos Fitosanitarios: La Convención Internacional de Protección Fitosanitaria CIPF y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO han adoptado normas fitosanitarias internacionales NIMF para garantizar una acción común y eficaz que impida la propagación e introducción de plagas en las plantas y sus productos, y promover las medidas apropiadas para combatirlas.

- **Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria:** Estados Unidos aplica la norma NIMF-15 desde febrero de 2004. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

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

4. COSTOS Y PRESUPUESTOS

El desarrollo de este estudio pretende establecer los recursos definidos para ejecutar el plan Exportador, fundamentalmente recoge información en cuanto a inversiones y presupuestos del respectivo proceso de Exportación, a través de la producción de Artesanías. Teniendo en cuenta los insumos necesarios para la fabricación del Jarrón Poporro Mini Mini, los costos del diseño, presentación empaque embalaje y transporte.

Se requiere definir en términos monetarios la Ingeniería del Producto, Tamaño del Proyecto, Procesos de Producción, y la identificación de tendencias, oportunidades y requisitos de calidad, y permite hacer la evaluación pertinente de presupuestos y estados Financieros concluyendo con el análisis del Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno.

4.1 COSTOS OPERACIONALES DE PRODUCCIÓN

Las inversiones totales necesarias para la ejecución y puesta en marcha del Plan Exportados ascienden a un valor de \$ **77.781.803** de los cuales el \$**46.212.000** corresponden a inversiones fijas como maquinaria y equipo, y \$ **5.640.000** corresponden a inversiones de otros activos o inversiones diferidas representados en equipos, muebles y enseres, la inversión de capital de trabajo del proyecto será de \$ **25.929.803** esas inversiones están constituidas por los siguientes valores

Dentro de este Estudio se determina el tipo de inversiones necesarias para realizar las Exportaciones a los Estados Unido, para ello se elabora el prepuesto donde estará registrado el plan de inversiones, ingresos, egresos y estados financieros.

4.1.1 Inversiones Fijas. Corresponden a los activos con los que cuenta la Empresa Matukana para desarrollar sus actividades

✚ Maquinaria y Equipo. Para la adquisición de ella, se han efectuado diferentes cotizaciones de las cuales se determina una inversión total con las respectivas cantidades de \$ **51.852.000** (ver cuadro 34 pág. 91).

Cuadro 34. Inversión Maquinaria y Herramienta

DETALLE	CANT	COSTO UNIT	COSTO TOTAL
PANTOGRAFO ROUTEADOR 3D	1	20.000.000	20.000.000
CEPILLO INDUSTRIAL C40 3 HP	1	3.000.000	3.000.000
TORNO DUPLICADOR MULTIPLE DESBASTE EXT E INTERNO	1	4.500.000	4.500.000
CALADORA SEMIINDUSTR MESA	1	563.000	563.000
SIERRA SIN FIN 1 HP (40X40)	1	3.300.000	3.300.000
SIERRA CIRCULAR 2 HP	1	3.800.000	3.800.000
LIJADORA DE BANDA 3"X 21"	1	905.000	905.000
POLICHADORA	1	200.000	200.000
COMPRESOR 2 HP TP 2 POWER	1	550.000	550.000
ESMERIL 1/2 HP	1	150.000	150.000
RUTEADORAS INDUSTRIAL DW 616 1.1/4	3	874.000	2.622.000
FORMONES	50	20.000	1.000.000
GUBIAS	50	20.000	1.000.000
ALACRANES DE 150 MTS	6	60.000	360.000
CEPILLO 4 "	3	34.000	102.000
CEPILLO 5"	3	50.000	150.000
CEPILLO DE VUELTA ALEMAN 63	4	27.000	108.000
ASPIRADORA PARA POLVO DE MADERA	1	200.000	200.000
MESA CARPINTERIA CON PRENSA DOBLE	4	150.000	600.000
EQUIPO/SEGUR extintor	2	100.000	200.000
PRENSAS G	10	30.000	300.000
TALADRO BLACK DECKER	1	180.000	180.000
MARTILLOS METALICOS	2	5.000	10.000

MARTILLO CAUCHO	1	5.000	5.000
ESCOFINA	1	15.000	15.000
ALICATES	2	3.000	6.000
CORTAFRIO	2	3.000	6.000
TALADRO DISCOVERY	1	60.000	60.000
PRENSA BANCO 4 "	1	70.000	70.000
LIJADORA BRIVACIÓN	1	80.000	80.000
JUEGO DE BROCAS X 30	1	30.000	30.000
JUEGO DE FRESASX X 16	1	80.000	80.000
PISTOLA PINTAR	1	80.000	80.000
MUEBLES PARA HERRAMIENTA	3	30.000	90.000
MUÑEQUINES	2	20.000	40.000
SERRUCHOS	2	10.000	20.000
COMPAS	2	17.500	35.000
LIMAS DIFERENTES TAMAÑOS	1	90.000	90.000
FRESAS BURILES PARA PANTOGR Y ROUSTR	4	100.000	400.000
ESPATULAS	2	2.000	4.000
BROCHAS	5	2.000	10.000
PINCELES	20	2.000	40.000
GUANTES	10	7.500	75.000
AUDÍFONOS MINI	10	5.000	50.000
AUDÍFONOS GRANDE	5	28.000	140.000
PROTECTOR GASES	1	30.000	30.000
MASCARILLA	24	2.000	48.000
CARETA PROTECTOR	4	30.000	120.000
PROTECTOR VISTA	6	15.000	90.000

UNIFORMES	3	50.000	150.000
SEGUETAS	4	2.000	8.000
BROCAS JUEGO COMPLETO CARBONO TUNGSTENO	1	100.000	100.000
CINTA PARA SIERRA SIN FIN	50	3.300	165.000
CUCHILLAS PARA CEPILLOS	6	15.000	90.000
PIEDRAS PARA AFILAR	2	30.000	60.000
PIEDRA PARA ESMERIL	1	38.000	38.000
SIERRA PARA MAQUINA CIRCULAS	1	87.000	87.000
TOTAL MAQUINARIA Y HERRAMIENTA			46.212.000

Fuente: Este Estudio

- ✚ Equipo de Oficina. Los muebles y enseres que se requieren en el Área de administración corresponden a una inversión de \$ **5.640.000** (Ver Cuadro 35)

Cuadro 35. Equipo de Oficina

DETALLE	CANT	COSTO UNIT	COSTO TOTAL
ESCRITORIO MATERIAL PARA FABRICARLOS	3	100.000	300.000
MESAS PARA TRABAJO	2	60.000	120.000
SILLAS GIRATORIAS	4	80.000	320.000
SILLAS SENCILLAS PARA JUNTAS	6	50.000	300.000
SILLAS RIMAX	8	15.000	120.000
TELEFONOS	2	50.000	100.000
TELEFONO FAX	1	300.000	300.000
COMPUTADOR PRINCIPAL PARA EDICION	1	1.500.000	1.500.000
IMPRESORA HP 694	1	400.000	400.000
TABLERO/ACCESORIOS BORRADOR,TINTA,MARCADOR	1	200.000	200.000
SOFTWARE ESPECIALIZADO INSTALACION	1		

AUTOCAD/TUTORIALES		100.000	100.000
ARCHIVADOR 3 GAVETAS	1	300.000	300.000
COMPUTADOR AUX SECRETAR/CONTABIL	1	600.000	600.000
ESCANNER	1	150.000	150.000
REGULADOR ESTABILIZADOR MAGON 2000	2	150.000	300.000
CALCULADORAS	2	25.000	50.000
GRABADORA MINI COMPONENTE	1	100.000	100.000
MUEBLES VARIOS OFICINA/CAFETERIA	1	300.000	300.000
CAFETERA	1	80.000	80.000
TOTAL EQUIPO DE OFICINA			5.640.000

Fuente: Este Estudio

Cuadro 36. Resumen Inversión Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	VALOR
TOTAL MAQUINARIA EQUIPO Y HERRAMIENTA	46.212.000
TOTAL EQUIPO DE OFICINA	5.640.000
TOTALES	51.852.000

Fuente: Este Estudio

En total el valor de la inversión en maquinaria, equipo y herramientas es de \$ 46.212.000 y la inversión en equipo de oficina es de \$ 5.640.000; para un total en inversión de Activos Fijos de \$ 51.852.000

4.1.2 Ingresos Operacionales de Ventas. Los ingresos para la Exportación de Artesanías serán generados principalmente por la venta del producto Jarrón Poporro Mini Mini, para ello se tiene en cuenta la proyección de la demanda calculada para el tiempo de evaluación del proyecto (ver Cuadro 37).

Cuadro 37. Proyección del Precio de Venta

INCREMENTO ANUAL DEL 7%					
PRODUCTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
JARRON No 30	95.104	101.761	108.885	116.507	124.662
TOTAL	95.104	101761	108885	116507	124662

Fuente: Este Estudio

Para estimar la demanda del proyecto se tuvo en cuenta la materia prima, y demás componentes necesarios para la elaboración del Jarrón Poporro Mini Mini con el cual se pretende penetrar el mercado, por otro lado el incremento de la producción anual es de 7% y para este proyecto el estudio se realizó para cinco años. El precio de venta del producto para el año uno es de \$ 95.104 con una utilidad de 30%, con un incremento porcentual de siete puntos anuales en cinco años el precio de venta será de \$ 124.662.

En el Cuadro 38 se establece que la proyección de ventas para el primer año será de 1300 Jarrones con un incremento en ventas del 30% para el año cinco, será de 3713 unidades.

Cuadro 38. Plan de Producción y Ventas Jarrón Poporro Mini Mini

JARRÓN POPORRO MINI MINI					
PROYECCION VENTAS MENSUAL					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MES 1	0	120	156	203	264
MES 2	0	120	156	203	264
MES 3	0	120	156	203	264
MES 4	90	120	156	203	264
MES 5	100	120	156	203	264
MES 6	150	170	221	287	373
MES 7	150	170	221	287	373
MES 8	150	170	221	287	373
MES 9	150	170	221	287	373
MES 10	150	170	221	287	373
MES 11	180	170	221	287	373
MES 12	180	70	91	118	154
TOTAL	1300	1690	2197	2856	3713
PROYECCION	1300	1690	2197	2856	3713

Fuente: Este Estudio

En el cuadro 39 se establece que la proyección de Ventas Netas para el primer periodo será de **\$ 145.737.067**, con un incremento anual del 30%, para lo cual el valor de las ventas netas para el periodo final año cinco será de **\$541.730.472**

Cuadro 39. Proyección de Ventas Netas

INCREM 30% ANUAL CWAE \$					
PRODUCTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
JARRON No 30	123.635.402	171.976.844	239.219.791	332.754.729	462.861.828
TOTAL	123.635.402	171.976.844	239.219.791	332.754.729	462.861.828
OTROS INGRESOS	2.000.000	2.400.000	2.880.000	3.456.000	4.147.200
TOTAL	125.635.402	174.376.844	242.099.791	336.210.729	467.009.028
IVA	20.101.664,35	27.900.295	38.735.967	53.793.717	74.721.444
TOTAL	145.737.067	202.277.140	280.835.757	390.004.445	541.730.472

Fuente: Este Estudio

4.1.3 Egresos. Los egresos ocasionados para la producción de Artesanías serán generados por los costos de materia prima e insumos y costos de mano de obra.

De acuerdo al Cuadro 40, el total del Costo de Producción para la elaboración de un Jarrón Poporro Mini Mini es de \$ 55.944 y se tiene en cuenta como costos para la producción de esta Artesanía elementos como madera, tamo, mano de obra para la elaboración del jarrón, pegantes abrasivos y sellantes, solventes, tintes y barniz y el empaque individual.

Cuadro 40. Consumo Projectado de Materia Prima con Incremento 7%

COSTOS DE PRODUCCION	JARRON POPORRO MINI-MINI	JARRON Año 1	JARRON Año 2	JARRON Año 3	JARRON Año 4	JARRON Año 5
COSTO MAT PRIMA MADERA	22.090,91	22.090,91	23.637	25.292	27.062	28.957
MAT/PRIMA FIBRAS NATUR (Tamo)	6.627	6.627	7.091	7.588	8.119	8.687
MANO DE OBRA DIRECTA	13.785	13.785	14.749	15.782	16.887	18.069
PEGANTES ABRASIVOS, SELLANTE	1.105	1.105	1.182	1.265	1.353	1.448
SOLVENTES	6.627	6.627	7.091	7.588	8.119	8.687
TINTES Y BARNIZ	2.209,09	2.209,09	2.364	2.529	2.706	2.896

EMPAQUE	3.500,00	3.500,00	3.745	4.007	4.288	4.588
TOTAL COSTO PRODUCCIÓN	55.944	55.955	59.860	64.050	68.533	73.331

Fuente: Este Estudio

En el cuadro 41, se observa que los costos anuales totales de producción teniendo en cuenta la proyección de ventas mensual estimada será para el año uno de \$ 72.726.707 y para el año cinco será de \$ 205.051.850

Cuadro 41. Costo Total Anual por Producto

COSTOS DE PRODUCCION	JARRON POPORRO MINI-MINI	JARRON Año 1	JARRON Año 2	JARRON Año 3	JARRON Año 4	JARRON Año 5
COSTO MAT PRIMA MADERA	22.091	28.718.182	37.333.636	48.533.727	63.093.845	82.021.999
MAT/PRIMA FIBRAS NATUR (Tamo)	6.627	8.615.455	11.200.091	14.560.118	18.927.491	24.607.064
MANO DE OBRA DIRECTA	13.785	17.919.889	23.295.856	30.284.612	39.368.618	51.181.960
PEGANTES ABRASIVOS, SELLANTE	1.105	1.435.909	1.866.682	1.435.909	1.866.682	1.435.909
SOLVENTES	6.627	8.615.455	11.200.091	14.560.118	18.927.491	24.607.064
TINTES	2.209	2.871.818	3.733.364	4.853.373	6.309.164	8.202.355
EMPAQUE	3.500	4.550.000	5.915.000	7.689.500	9.996.000	12.995.500
TOTAL COSTO PRODUCCION	55.944	72.726.707	94.544.719	121.917.358	158.489.290	205.051.850

Fuente: Este Estudio

Cuadro 42. CWAE Incremento 1.07

CWAE INCREMENTO 1.07 EN PESOS					
Tipo de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de Obra Directa	17.919.889	23.295.856	30.284.612	39.368.618	51.181.960
Materia Prima	54.806.818,18	58.643.295,45	62.748.326,14	67.140.708,97	71.840.558,59
TOTALES	72.726.707	81.939.151	93.032.938	106.509.327	123.022.519

Fuente: Este Estudio

Cuadro 43. Proyección de Compras de insumos para Producción

MATERIA PRIMA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MADERA	28.718.182	30.728.454,55	32.879.446,36	35.181.008	37.643.678
TAMO	8.615.455	9.218.536,36	9.863.833,91	10.554.302	11.293.103
SOLVENTES	8.615.455	9.218.536,36	9.863.833,91	10.554.302	11.293.103
TINTES	2.871.818	3.072.845,45	3.287.944,64	3.518.101	3.764.368
PEGANTES ABRASIVOS, SELLANTE	1.435.909	1.536.422,73	1.643.972,32	1.759.050	1.882.184
EMPAQUE	4.550.000	4.868.500,00	5.209.295,00	5.573.946	5.964.122
TOTAL	54.806.818	58.643.295	62.748.326	67.140.709	71.840.559

Fuente: Este Estudio

En el cuadro 44 se puede determinar que en la empresa se necesita 1 persona con nivel de especialidad baja, 1 con nivel de especialidad media y uno con nivel de especialidad alta.

Cuadro 44. Distribución Mano de Obra Directa por Unidad de Producto

ETAPAS DE PRODUCCION		<u>PERSONAL/ REQUERIDO</u>	<u>NIVEL /ESPECIALIZACION</u>	JARRON POPORRO MINI MINI	
<u>ETAPAS PRODUCCION</u>	<u>DESCRIPCION</u>			<u>TIME/ /MIN</u>	<u>COSTOS</u>
1. SELECCIÓN DE LA MADERA	Escoger la madera adecuada para elaborar el producto	1	BAJO	10	477
2. CORTE DEL MADERA	Corte del trozo de un bloque de madera	1	BAJO	5	239
3. ALINEAR MATRIZ Y COPIAS	Colocar los bloque de madera en la maquina	1	BAJO	15	477
4. DESBASTE/ROUTEADORA	Operación de desbaste con maquina router	1	MEDIO	50	2.431
5. TALLA 1_LIMPIEZA	el tallador quita elementos sobrantes del modelo, preparándolo para la etapa del perfeccionamiento	1	MEDIO	50	1.823
6. PULIDO	Es el lijado de toda el modelo	1	BAJO	20	477
8. APLIQUE DE FIBRA NATURAL	Aplique de fibras naturales como el tamo sobre el modelo	1	ALTO	120	6.250
9. CONTROL DE CALIDAD	Inspección	1	ALTO	2	156,25
10. ACABADO DEFINITIVO	Aplique de sellador, lacas o ceras	1	MEDIO	40	1.215,28
11. EMPAQUE	Colocar el modelo terminado en un empaque apropiado	1	BAJO	15	239

Fuente: Este Estudio

Cuadro 45. Requerimiento de Mano de Obra

TOTALES REQU/MDO MES	# Trabajares requeridos	POR APROX	SALARIO	TOTAL salarios/año
NIVEL 1BAJO	0,61	1	400000	4.800.000
NIVEL 2 MEDIO	1,32	1	493324	5.919.888
NIVEL 3 ALTO	1,15	1	600000	7.200.000
TOTAL PERSONAL REQUERIDO EN UN MES	3,08	4	1.493.324	17.919.888

Fuente: Este Estudio

Cuadro 46. Totalización de Costos Fijos

CONCEPTO	COSTO ANUAL
Nomina de administración (prestaciones%)	13.692.504
Honorarios (Contador)	3.000.000
Arrendamientos	9.600.000
Servicios públicos	4.200.000
papelería anual	500.000
Depreciación	2.000.000
TOTAL COSTOS FIJOS	32.992.504

Fuente: Este Estudio

Cuadro 47. Totalización de Costos Variables

CONCEPTO	COSTO ANUAL
Materia prima directa e indirecta	54.806.818
Presupuesto de mantenimiento de maquinaria y equipo	300.000
Mano de obra directa	17.919.889
Servicios públicos	4.200.000
Suministro de oficina	500.000
TOTAL COSTOS VARIABLES	77.726.707

Fuente: Este Estudio

Cuadro 48. Resumen de Costos

COSTO	VALOR
COSTOS FIJOS	32.992.504
COSTOS VARIABLES	77.726.707
TOTAL COSTOS	110.719.211

Fuente: Este Estudio

En el cuadro 48, que constituye el resumen de los cuadros 46 y 47 sobre los costos fijos y variables se puede determinar que, los costos fijos ascienden a \$ 32.992.504 y están representados en ítems como nomina de administración, honorarios del contador, arrendamientos, servicios públicos, papelería y depreciación. Los costos variables ascienden a un valor de \$ 77.726.707 representados en materia prima directa e indirecta, mantenimiento de maquinaria y equipo, mano de obra directa, servicios públicos y suministros de oficina.

4.1.4 Gastos Administrativos: los gastos administrativos los constituyen los gastos de personal, arrendamientos, publicidad, reparaciones y mantenimientos, suministros de oficina, internet y afiliación a revista, entre otros.

Cuadro 49. Gastos Administrativos de Personal

CARGO	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
GERENTE	13.692.504	14.650.979	15.676.548	16.773.906	17.948.080

Fuente: Este Estudio

En el cuadro 50 encontramos que los gastos administrativos anuales ascienden a \$20.290.000 y que con el incrementos del índice de precios para el consumidor, en el año cinco el valor \$ 26.596.051

Cuadro 50. Gastos Administrativos Anuales

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Pagos Por Arrendamientos	9.600.000	10.272.000	10.991.040	11.760.413	12.583.642
Publicidad	5.090.000	5.446.300	5.827.541	6.235.469	6.671.952
Reparaciones Y Mantenimiento	500.000	535.000	572.450	612.522	655.398
Servicios Públicos	4.200.000	4.494.000	4.808.580	5.145.181	5.505.343
Suministros De Oficina	500.000	535.000	572.450	612.522	655.398
INTERNET AFILIACION REVISTA	400.000	428.000	457.960	490.017	524.318
Varios		-	-	-	-
Total	20.290.000	21.710.300	23.230.021	24.856.122	26.596.051

Fuente: Este Estudio

4.1.5 Capital de Trabajo. Es el Capital necesario que requiere la empresa para su normal funcionamiento, para el proyecto se ha estimado el capital de trabajo por un valor de **\$ 25.929.803** (Ver Cuadro 51 pág. 102).

Cuadro 51. Capital de Trabajo

CICLO DE PRODUCCION 3 MESES	DESCRIPCIÓN	VALOR
Costos y Gastos administrativos	Pago salarios a Gerente, Director Producción y Director Administrativo-Diseño	3.423.126
Mano de Obra Directa	Pagos de operarios	4.479.972
Materia prima	compra de materia Prima e insumos para 3 meses	13.701.705
Otros Costos y Gastos Administrativos	Pagos arrendamiento(\$800.000x3), serv Publicos(350.000x3), contador (250.000X3)	4.200.000
TOTAL		25.804.803

Fuente: Este Estudio

Cuadro 52. Capital de Trabajo para un ciclo de producción de tres meses

CONCEPTO	VALOR
Costos y Gastos administrativos	3.423.126
Mano de Obra Directa	4.479.972
Materia prima	13.701.705
Otros Costos y Gastos Administrativos	4.200.000
TOTAL	25.804.803

Fuente: Este Estudio

Se ha tenido en cuenta para el Capital de Trabajo una producción de tres meses ya que inmediatamente después de este tiempo se empezará con las ventas del producto en el mercado objetivo. El pago de los costos y gastos administrativos constituyen a los pagos realizados al Gerente quien tiene también las funciones de Director de Producción y de Director Administrativo, en cuanto a la Mano de Obra directa se incluyen los gastos relacionados con el pago de operarios, compra de materia prima e insumos para tres meses.

El pago de arrendamiento se entiende a una relación de \$800.000 por tres meses, los servicios públicos se entienden a una relación de \$350.000 por tres meses, y el pago del contador por \$ 250.000 por tres meses.

Cuadro 53. Presupuesto de Gasto Anual

CONCEPTO	AÑO	MES
SALARIOS	13.692.504	1.141.042
HONORARIOS CONTADOR	3.000.000	250.000
ARRENTA INCR ANUAL ESPERADO 8%(600.000)	9.600.000	800.000
SERV PUBLICOS INCR ANUAL ESPERADO 10%	4.200.000	350.000
PAPELERIA INCR ANUAL ESPERADO 8%	500.000	41.667
DEPRECIACION	2.000.000	166.667
TOTAL GASTO	32.992.504	2.749.375
GASTOS OPERACIONALES	30.992.504	

Fuente: Este Estudio

En el cuadro 54 podemos observar que para el mix de mercadeo la empresa Matukana deberá invertir un valor de \$ 5.090.000, rubros que se establecen entre catálogos, tarjetas de presentación, muestras sin valor comercial, llamadas telefónicas, página web, folletos, transporte interno y estudio fotográfico

Cuadro 54. Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo.

DETALLE	UNDS	VALOR	TOTAL
CATALOGOS DOS IDIOMAS	100	2.000	200.000
TARJETAS	1000	100	100.000
MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL	34	32.000	1.088.000
LLAMADAS TELEFONICAS	50	5.000	250.000
PAGINA WEB	1	480.000	480.000
FOLLETOS	500	200	100.000
TRANSPORTE	20	138.600	2.772.000
ESTUDIO FOTOGRAFICO (20 PRODUCTOS)	20	5000	100.000
TOTAL			5.090.000

Fuente: Este Estudio

Cuadro 55. Otros Gastos Administrativos

DESCRIPCIÓN	ANUAL	MES	TRIMESTRE
ARRENTA INCR ANUAL ESPERADO 8%(600.000)	9.600.000	800.000	2.400.000
SERV PUBLICOS INCR ANUAL ESPERADO 10%	4.200.000	350.000	1.050.000
PAPELERIA INCR ANUAL ESPERADO	500.000	41.667	125.001

8%			
HONORARIOS CONTADOR	3.000.000	250.000	750.000
TOTAL	17.300.000	1.441.667	4.325.000
DESCRIPCIÓN	ANUAL	MES	TRIMESTRE
MATERIA PRIMA	54.806.818	4.567.234,85	13.701.705

Fuente: Este Estudio

De acuerdo a lo consignado en el cuadro 56, encontramos que el capital de trabajo se resume teniendo en cuenta los rubros de gastos administrativos que para nuestra empresa está determinado por una persona que asumirá el puesto de gerente general, director de producción, administrativo y de diseño, para estos cargos se necesitará el perfil de un profesional con carreras afines al diseño industrial, diseño gráfico o ingeniero industrial. Los otros gastos administrativos están determinados por los gastos de arrendamientos, servicios públicos y los honorarios de un contador; además para el valor del capital de trabajo se tomaron en cuenta los costos de materia prima para tres meses y para ese mismo periodo de tiempo se tuvo en cuenta el valor de la mano de obra.

El valor final obtenido del capital de trabajo permitirá identificar el flujo de efectivo con que la empresa deberá contar para el inicio del proyecto de producción y cumplir con las metas finales presupuestadas desde el año uno hasta el año cinco

Cuadro 56. Resumen Capital de Trabajo

CICLO DE PRODUCCION 3 MESES	DESCRIPCION	VALOR
Gastos Administrativos	Pago salarios a Gerente, Director Producción y Director Administrativo-Diseño	3.423.126
Otros Gastos Administrativos	Pagos arrendamiento(\$800.000x3), servicios Públicos (350.000x3), contador (250.000X3)	4.325.000
Materia Prima	compra de materia Prima e insumos para 3 meses	13.701.705
Mano de Obra Directa	Pagos Operarios para tres meses	4.479.972
TOTAL		25.929.803

Fuente: Este Estudio

4.2 COSTOS OPERACIONALES DE TRANSPORTE

El embalaje para el transporte internacional corresponde a las cajas de cartón en las que se empacaran cuatro cajas, cada una con su respectivo jarrón, el costo de esta caja es de \$ 1500 pesos; pero este costo deberá dividirse entre los cuatro jarrones, por lo tanto el valor del empaque por cada jarrón será de \$ 375

El seguro interno corresponde a 0,5% del valor EXW de la mercancía

THC: Izado, estibado, trincado el cual tiene un valor de \$ 68.000

UIC: Uso de las instalaciones el cual tiene un valor de \$136.000

Inspección Aduanera y antinarcóticos tiene un valor de \$ 357.000

Comisión de la Sociedad de intermediación Aduanera es de 0,35% sobre el valor FOB O mínima DE \$ 250.000 pesos

El formulario DEX tiene un valor de \$ 10.000 pesos

Los documentos de transporte corresponden a Manifiesto de Carga Internacional y Carta de Porte, los cuales en una empresa de transporte tienen un valor de \$ 10.500

El seguro por el transporte internacional corresponde al 0,4% del valor FOB

El valor de los derechos en el país de destino (ESTADOS UNIDOS) son:

IVA: 6%

ARANCEL: 0% por ser beneficiario del ATPA

AGENTE ADUANERO: comisión 0,45% del valor CIF

4.2.1 Términos de Negociación INCOTERMS. Después de analizar el valor del producto puesto en las ciudades de destino (Miami y New York), desde la Ciudad de Producción (San Juan de Pasto), en donde el valor EXW del producto es de 55943,62 pesos, encontramos que el mismo producto obtiene unos valores puestos en destino final de:

Cuadro 57. Cuadro Resumen Itinerarios - Rutas y Transporte

TRANSPORTE NACIONAL			TRANSPORTE INTERNACIONAL			VALOR DDU
MODOS	RUTAS	TIEMPO	MODO	RUTAS	TEMPO	
Terrestre	Pasto-Buenaventura	19,1 hr	Marítimo	Buenaventura-New York	500 hr	130.480,76
Terrestre	Pasto-Barranquilla	56,5 hr	Marítimo	Barranquilla-New York	360 hr	152.179,27
Terrestre	Pasto-Cartagena	53,1 hr	Marítimo	Cartagena- New York	360 hr	150.211,47
Terrestre	Pasto-Buenaventura	19,1 hr	Marítimo	Buenaventura-Miami	216 hr	140.414,82
Terrestre	Pasto-Barranquilla	56,5 hr	Marítimo	Barranquilla-Miami	144 hr	155.641,49
Terrestre	Pasto-Cartagena	53,1 hr	Marítimo	Cartagena-Miami	144 hr	153.673,68
Terrestre-Fluvial	Pasto-La Dorada-Río Magdalena-Barranquilla	28+432=460 hr	Marítimo	Barranquilla-New York	360 hr	147.635,52
Terrestre-Fluvial-Terrestre	Pasto-La Dorada-Río Magdalena-Calamar-Cartagena	28+408+1.5=437,5	Marítimo	Cartagena- New York	360 hr	151.462,52
Terrestre-Fluvial	Pasto-La Dorada-Río Magdalena-Barranquilla	28+432=460 hr	Marítimo	Barranquilla-Miami	144 hr	151.097,74
Terrestre-Fluvial-Terrestre	Pasto-La Dorada-Río Magdalena-Calamar-Cartagena	28+408+1.5=437,5	Marítimo	Cartagena-Miami	144 hr	154.924,74
Terrestre	Pasto-Cali	12 hr	Aéreo	Cali-Miami	24 hr	293.821,67
Terrestre	Pasto-Bogotá	27,5 hr	Aéreo	Bogotá-Miami	22 hr	298.117
Terrestre	Pasto-Bogotá	27,5 hr	Aéreo	Bogotá-New York	24 hr	235.519,31

Fuente: Este Estudio

De lo anterior podemos concluir que la opción más económica para ubicar el producto en New York es: en el transporte interno terrestre hasta Buenaventura y de ahí marítimo hasta New York y el valor del producto será de \$ 130.481 pesos. De igual manera se determina que esta misma opción es la más económica para llegar a Miami en donde el precio del producto será de \$140.415 pesos.

La opción más costosa será transporte terrestre hasta la Ciudad de Cali y Aérea desde Cali hasta Miami en donde el valor del producto será de \$298.117 pesos; sin embargo es la opción más rápida con solo un tiempo de 36 horas de transporte.

La opción más costosa para llegar a New York será terrestre hasta Bogotá y desde ahí aérea hasta New York transporte que tendrá un valor de \$ 235.519 pesos; sin embargo es la opción más rápida con sólo 51.5 horas de transporte.

La opción más demorada para que el producto llegue a New York es cuando se realiza el transporte terrestre desde Pasto hasta la dorada, se ingresa vía fluvial hasta Calamar y se vuelve nuevamente al modo terrestre desde Calamar hasta Cartagena y el transporte internacional vía marítima, este recorrido dura 820 horas.

La opción más demorada para llegar a Miami es la que utiliza dos modos de transporte así terrestre desde Pasto hasta La Dorada y de ahí fluvial hasta Barranquilla para posteriormente ingresar vía marítima hasta Miami el cual tiene un tiempo de transporte de 604 horas.

Para tomar una decisión de transporte se deberá tener en cuenta lo que nos solicita el mercado y el margen de ganancias que se desea percibir para generar mayor rentabilidad de la inversión; es decir se escogerá el modo de transporte de acuerdo a la requisición del cliente, si este exige inmediatez en la entrega se deberá realizar vía aérea, aunque los gastos se incrementen en seis veces el costo del producto puesto en fábrica, sin embargo si hay mayor holgura en los tiempos de entrega se pueden realizar vía marítima en donde los gastos de transporte se disminuyen notablemente.

Cabe aclarar que la responsabilidad de llevar el producto con un termino de negociación DDU es total para el vendedor, es por ello que el proceso logístico debe ser preciso en sus cálculos, se deberá analizar exhaustivamente las empresas que trabajarán aliadas a nuestro proceso; es por eso que después de analizar las empresas de transporte más reconocidas de las empresas de transporte terrestre que trabajan en nuestro país, se realizará el proceso con Transportes Especiales ARG, de igual manera se deberá elegir una Sociedad de Intermediación Aduanera SIA que se caracterice por su seriedad y que no haya tenido registros de selectividad ya que esto genera que el total de sus levantes arrojen inspección física que como bien es sabido es exhaustiva e intrusiva lo que ocasiona no solo retrasos sino también fracturas en la mercancía, de ahí que se eligiera como opción a Aduanas.

Los valores están dados para un cambio de 1 dólar por 1700 pesos, por lo tanto la continua fluctuación de la divisa es un hecho importante para que aumenten o disminuyan los márgenes de rentabilidad por producto.

Otro aspecto a tener en cuenta para decidir sobre el modo de transporte es el factor climático ya que la variabilidad en este puede impedir que se envíe por algún modo de transporte específico de ahí que se haya hecho necesario la evaluación de todas las alternativas, ver Tablas Explicativas para salidas internacionales TERRESTRES por Puerto de (Cartagena, Barranquilla, Buenaventura), salidas MARITIMAS, (Río Magdalena) por Puerto de (Barranquilla, Cartagena) o salidas AEREAS por (Cali, Bogotá) de ciudad o Puerto de Origen, a Ciudad o Puerto de Destino, NEW YORK, MIAMI, teniendo en cuenta los diferentes costos en los que se incurre para lograr un oportuno manejo, y comercialización del producto hacia el Extranjero para ello se tendrá en cuenta los valores establecidos en las siguientes tablas de valores, de las páginas 109 a la 120 respectivamente.

Tabla 1. Transporte Internacional Salida Terrestre por Puerto Buenaventura a New York

CONCEPTO	%	CANTIDAD	\$ PESOS	TOTAL PESOS	\$ USD	TOTAL USD
COSTO DE PRODUCCIÓN		1.300	55.943,62	72.726.707,18	32,91	42.780,42
UTILIDAD	70,00	1.300	39.160,53	50.908.695,03	23,04	29.946,29
EMBALAJE PARA TRANSPORTE INTERNACIONAL		1.300	375,00	487.500,00	286,76	372.794,12
EXW		1.300	95.479,16	124.122.902,21	56,16	73.013,47
CARGUE DE LAS CAJAS AL CONTENEDOR		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
CARGUE DEL CONTENEDOR AL VEHICULO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE TERRESTRE		1	818.710,00	818.710,00	481,59	481,59
SEGURO INTERNO	0,50	1.300	477,40	620.614,51	0,28	365,07
DESCARGUE EN PUERTO LLENADO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
FAS		1	1.194.666,55	125.842.226,72	702,75	74.024,84
DESCARGUE DEL CONTENEDOR DEL VEHICULO		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
THC		1	68.000,00	68.000,00	40,00	40,00
UIC		1	136.000,00	136.000,00	80,00	80,00
DOCUMENTACION Y DESPACHOS		1	25.500,00	25.500,00	15,00	15,00
INSPECCION ADUANA Y ANTINARC		1	357.000,00	357.000,00	210,00	210,00
COMISION SIA Y FORMULARIOS		1	260.000,00	260.000,00	152,94	152,94
FOB-FCA		1	2.161.166,55	126.808.726,72	1.271,27	74.593,37
SEGURO INTERNACIONAL	0,40	1.300	8.644,67	11.238.066,07	5,09	6.610,63
FLETE INTERNACIONAL		1	1.997.500,00	1.997.500,00	1.175,00	1.175,00
RECARGOS MARITIMOS		1	28.050,00	28.050,00	16,50	16,50
CIF-CIP		1	4.195.361,22	140.072.342,79	2.467,86	82.395,50
DESCARGUE		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
DEQ		1	4.315.361,22	140.192.342,79	2.538,45	82.466,08
ARANCEL	0,00	1.300	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA (IMPUESTO INTERNO)	6,00	1	258.921,67	258.921,67	152,31	152,31
AGENTE ADUANERO CUSTOM BROKER	0,45	1	18.879,13	18.879,13	11,11	11,11
FLETES Y ACARREOS		1	1.105.000,00	1.105.000,00	650,00	650,00
SEGUROS INTERNOS	0,50	1.300	21.576,81	28.049.847,91	12,69	16.499,91
DDP		1	5.719.738,82	169.624.991,50	3.364,55	99.779,41
PRECIO UNIDAD DDP				130.480,76		76,75

Tabla 2. Transporte Internacional Salida Terrestre por Puerto Barranquilla a New York

CONCEPTO	%	CANTIDAD	\$ PESOS	TOTAL PESOS	\$ USD	TOTAL USD
COSTO DE PRODUCCIÓN		1.300	55.943,62	72.726.707,18	32,91	42.780,42
UTILIDAD	70,00	1.300	39.160,53	50.908.695,03	23,04	29.946,29
EMBALAJE PARA TRANSPORTE INTERNACIONAL		1.300	375,00	487.500,00	286,76	372.794,12
EXW		1.300	95.479,16	124.122.902,21	56,16	73.013,47
CARGUE DE LAS CAJAS AL CONTENEDOR		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
CARGUE DEL CONTENEDOR AL VEHICULO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE TERRESTRE		1	3.200.000,00	3.200.000,00	1.882,35	1.882,35
SEGURO INTERNO	0,50	1.300	477,40	620.614,51	0,28	365,07
DESCARGUE EN PUERTO LLENADO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
FAS		1	3.575.956,55	128.223.516,72	2.103,50	75.425,60
DESCARGUE DEL CONTENEDOR DEL VEHICULO		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
THC		1	68.000,00	68.000,00	40,00	40,00
UIC		1	136.000,00	136.000,00	80,00	80,00
DOCUMENTACION Y DESPACHOS		1	25.500,00	25.500,00	15,00	15,00
INSPECCION ADUANA Y ANTINARC		1	357.000,00	357.000,00	210,00	210,00
COMISION SIA Y FORMULARIOS		1	260.000,00	260.000,00	152,94	152,94
FOB-FCA		1	4.542.456,55	129.190.016,72	2.672,03	75.994,13
SEGURO INTERNACIONAL	0,40	1.300	18.169,83	23.620.774,07	10,69	13.894,57
FLETE INTERNACIONAL		1	1.700.000,00	1.700.000,00	1.000,00	1.000,00
RECARGOS MARITIMOS		1	28.050,00	28.050,00	16,50	16,50
CIF-CIP		1	6.288.676,38	154.538.840,79	3.699,22	90.905,20
DESCARGUE		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
DEQ		1	6.408.676,38	154.658.840,79	3.769,81	90.975,79
ARANCEL	0,00	1.300	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA (IMPUESTO INTERNO)	6,00	1	384.520,58	384.520,58	226,19	226,19
AGENTE ADUANERO CUSTOM BROKER	0,45	1	28.299,04	28.299,04	16,65	16,65
FLETES Y ACARREOS		1	1.105.000,00	1.105.000,00	650,00	650,00
SEGUROS INTERNOS	0,50	1.300	32.043,38	41.656.396,45	18,85	24.503,76
DDP		1	7.958.539,39	197.833.056,87	4.681,49	116.372,39
PRECIO UNIDAD DDP				152.179,27		89,52

Fuente: Este Estudio

Tabla 3. Transporte Internacional Salida Terrestre por Puerto Barranquilla a Miami

CONCEPTO	%	CANTIDAD	\$ PESOS	TOTAL PESOS	\$ USD	TOTAL USD
COSTO DE PRODUCCION		1.300	55.943,62	72.726.707,18	32,91	42.780,42
UTILIDAD	70,00	1.300	39.160,53	50.908.695,03	23,04	29.946,29
EMBALAJE PARA TRANSPORTE INTERNACIONAL		1.300	375,00	487.500,00	286,76	372.794,12
EXW		1.300	95.479,16	124.122.902,21	56,16	73.013,47
CARGUE DE LAS CAJAS AL CONTENEDOR		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
CARGUE DEL CONTENEDOR AL VEHICULO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE TERRESTRE		1	3.200.000,00	3.200.000,00	1.882,35	1.882,35
SEGURO INTERNO	0,50	1.300	477,40	620.614,51	0,28	365,07
DESCARGUE EN PUERTO LLENADO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
FAS		1	3.575.956,55	128.223.516,72	2.103,50	75.425,60
DESCARGUE DEL CONTENEDOR DEL VEHICULO		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
THC		1	68.000,00	68.000,00	40,00	40,00
UIC		1	136.000,00	136.000,00	80,00	80,00
DOCUMENTACION Y DESPACHOS		1	25.500,00	25.500,00	15,00	15,00
INSPECCION ADUANA Y ANTINARC		1	357.000,00	357.000,00	210,00	210,00
COMISION SIA Y FORMULARIOS		1	260.000,00	260.000,00	152,94	152,94
FOB-FCA		1	4.542.456,55	129.190.016,72	2.672,03	75.994,13
SEGURO INTERNACIONAL	0,40	1.300	18.169,83	23.620.774,07	10,69	13.894,57
FLETE INTERNACIONAL		1	2.295.000,00	2.295.000,00	1.350,00	1.350,00
RECARGOS MARITIMOS		1	28.050,00	28.050,00	16,50	16,50
CIF-CIP		1	6.883.676,38	155.133.840,79	4.049,22	91.255,20
DESCARGUE		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
DEQ		1	7.003.676,38	155.253.840,79	4.119,81	91.325,79
ARANCEL	0,00	1.300	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA (IMPUESTO INTERNO)	6,00	1	420.220,58	420.220,58	247,19	247,19
AGENTE ADUANERO CUSTOM BROKER	0,45	1	30.976,54	30.976,54	18,22	18,22
FLETES Y ACARREOS		1	1.105.000,00	1.105.000,00	650,00	650,00
SEGUROS INTERNOS	0,50	1.300	35.018,38	45.523.896,45	20,60	26.778,76
DDP		1	8.594.891,89	202.333.934,37	5.055,82	119.019,96
PRECIO UNIDAD DDP				155.641,49		91,55

Tabla 4. Transporte Internacional salida Terrestre por Puerto Cartagena a Miami

CONCEPTO	%	CANTIDAD	\$ PESOS	TOTAL PESOS	\$ USD	TOTAL USD
COSTO DE PRODUCCIÓN		1.300	55.943,62	72.726.707,18	32,91	42.780,42
UTILIDAD	70,00	1.300	39.160,53	50.908.695,03	23,04	29.946,29
EMBALAJE PARA TRANSPORTE INTERNACIONAL		1.300	375,00	487.500,00	286,76	372.794,12
EXW		1.300	95.479,16	124.122.902,21	56,16	73.013,47
CARGUE DE LAS CAJAS AL CONTENEDOR		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
CARGUE DEL CONTENEDOR AL VEHICULO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE TERRESTRE		1	3.000.000,00	3.000.000,00	1.764,71	1.764,71
SEGURO INTERNO	0,50	1.300	477,40	620.614,51	0,28	365,07
DESCARGUE EN PUERTO LLENADO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
FAS		1	3.375.956,55	128.023.516,72	1.985,86	75.307,95
DESCARGUE DEL CONTENEDOR DEL VEHICULO		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
THC		1	68.000,00	68.000,00	40,00	40,00
UIC		1	136.000,00	136.000,00	80,00	80,00
DOCUMENTACIÓN Y DESPACHOS		1	25.500,00	25.500,00	15,00	15,00
INSPECCION ADUANA Y ANTINARC		1	357.000,00	357.000,00	210,00	210,00
COMISION SIA Y FORMULARIOS		1	260.000,00	260.000,00	152,94	152,94
FOB-FCA		1	4.342.456,55	128.990.016,72	2.554,39	75.876,48
SEGURO INTERNACIONAL	0,40	1.300	17.369,83	22.580.774,07	10,22	13.282,81
FLETE INTERNACIONAL		1	2.295.000,00	2.295.000,00	1.350,00	1.350,00
RECARGOS MARITIMOS		1	28.050,00	28.050,00	16,50	16,50
CIF-CIP		1	6.682.876,38	153.893.840,79	3.931,10	90.525,79
DESCARGUE		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
DEQ		1	6.802.876,38	154.013.840,79	4.001,69	90.596,38
ARANCEL	0,00	1.300	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA (IMPUESTO INTERNO)	6,00	1	408.172,58	408.172,58	240,10	240,10
AGENTE ADUANERO CUSTOM BROKER	0,45	1	30.072,94	30.072,94	17,69	17,69
FLETES Y ACARREOS		1	1.105.000,00	1.105.000,00	650,00	650,00
SEGUROS INTERNOS	0,50	1.300	34.014,38	44.218.696,45	20,01	26.011,00
DDP		1	8.380.136,29	199.775.782,77	4.929,49	117.515,17
PRECIO UNIDAD DDP				153.673,68		90,40

Tabla 5. Transporte internacional salida Terrestre por Puerto Cartagena a New York

CONCEPTO	%	CANTIDAD	\$ PESOS	TOTAL PESOS	\$ USD	TOTAL USD
COSTO DE PRODUCCIÓN		1.300	55.943,62	72.726.707,18	32,91	42.780,42
UTILIDAD	70,00	1.300	39.160,53	50.908.695,03	23,04	29.946,29
EMBALAJE PARA TRANSPORTE INTERNACIONAL		1.300	375,00	487.500,00	286,76	372.794,12
EXW		1.300	95.479,16	124.122.902,21	56,16	73.013,47
CARGUE DE LAS CAJAS AL CONTENEDOR		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
CARGUE DEL CONTENEDOR AL VEHICULO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE TERRESTRE		1	3.000.000,00	3.000.000,00	1.764,71	1.764,71
SEGURO INTERNO	0,50	1.300	477,40	620.614,51	0,28	365,07
DESCARGUE EN PUERTO LLENADO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
FAS		1	3.375.956,55	128.023.516,72	1.985,86	75.307,95
DESCARGUE DEL CONTENEDOR DEL VEHICULO		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
THC		1	68.000,00	68.000,00	40,00	40,00
UIC		1	136.000,00	136.000,00	80,00	80,00
DOCUMENTACION Y DESPACHOS		1	25.500,00	25.500,00	15,00	15,00
INSPECCION ADUANA Y ANTINARC		1	357.000,00	357.000,00	210,00	210,00
COMISION SIA Y FORMULARIOS		1	260.000,00	260.000,00	152,94	152,94
FOB-FCA		1	4.342.456,55	128.990.016,72	2.554,39	75.876,48
SEGURO INTERNACIONAL	0,40	1.300	17.369,83	22.580.774,07	10,22	13.282,81
FLETE INTERNACIONAL		1	1.700.000,00	1.700.000,00	1.000,00	1.000,00
RECARGOS MARITIMOS		1	28.050,00	28.050,00	16,50	16,50
CIF-CIP		1	6.087.876,38	153.298.840,79	3.581,10	90.175,79
DESCARGUE		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
DEQ		1	6.207.876,38	153.418.840,79	3.651,69	90.246,38
ARANCEL	0,00	1.300	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA (IMPUESTO INTERNO)	6,00	1	372.472,58	372.472,58	219,10	219,10
AGENTE ADUANERO CUSTOM BROKER	0,45	1	27.395,44	27.395,44	16,11	16,11
FLETES Y ACARREOS		1	1.105.000,00	1.105.000,00	650,00	650,00
SEGUROS INTERNOS	0,50	1.300	31.039,38	40.351.196,45	18,26	23.736,00
DDP		1	7.743.783,79	195.274.905,27	4.555,17	114.867,59
PRECIO UNIDAD DDP				150.211,47		88,36

Tabla 6. Transporte Internacional Salida Marítima Río Magdalena por Puerto de Barranquilla a New York

CONCEPTO	%	CANTIDAD	\$ PESOS	TOTAL PESOS	\$ USD	TOTAL USD
COSTO DE PRODUCCIÓN		1.300	55.943,62	72.726.707,18	32,91	42.780,42
UTILIDAD	70,00	1.300	39.160,53	50.908.695,03	23,04	29.946,29
EMBALAJE PARA TRANSPORTE INTERNACIONAL		1.300	375,00	487.500,00	286,76	372.794,12
EXW		1.300	95.479,16	124.122.902,21	56,16	73.013,47
CARGUE DE LAS CAJAS AL CONTENEDOR		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
CARGUE DEL CONTENEDOR AL VEHICULO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE TERRESTRE HASTA LA DORADA		1	1.750.000,00	1.750.000,00	1.029,41	1.029,41
SEGURO INTERNO	0,50	1.300	477,40	620.614,51	0,28	365,07
DESCARGUE EN PUERTO LLENADO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE MARITIMO		1	950.000,00	950.000,00	558,82	558,82
SEGURO INTERNO	0,40	1	38.191,66	38.191,66	22,47	22,47
FAS		1	3.114.148,21	127.761.708,38	1.831,85	75.153,95
DESCARGUE DEL CONTENEDOR DEL VEHICULO		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
THC		1	68.000,00	68.000,00	40,00	40,00
UIC		1	136.000,00	136.000,00	80,00	80,00
DOCUMENTACION Y DESPACHOS		1	25.500,00	25.500,00	15,00	15,00
INSPECCION ADUANA Y ANTINARC		1	357.000,00	357.000,00	210,00	210,00
COMISION SIA Y FORMULARIOS		1	260.000,00	260.000,00	152,94	152,94
FOB-FCA		1	4.080.648,21	128.728.208,38	2.400,38	75.722,48
SEGURO INTERNACIONAL	0,40	1.300	16.322,59	21.219.370,71	9,60	12.481,98
FLETE INTERNACIONAL		1	1.700.000,00	1.700.000,00	1.000,00	1.000,00
RECARGOS MARITIMOS		1	28.050,00	28.050,00	16,50	16,50
CIF-CIP		1	5.825.020,81	151.675.629,09	3.426,48	89.220,96
DESCARGUE		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
DEQ		1	5.945.020,81	151.795.629,09	3.497,07	89.291,55
ARANCEL	0,00	1.300	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA (IMPUESTO INTERNO)	6,00	1	356.701,25	356.701,25	209,82	209,82
AGENTE ADUANERO CUSTOM BROKER	0,45	1	26.212,59	26.212,59	15,42	15,42
FLETES Y ACARREOS		1	1.105.000,00	1.105.000,00	650,00	650,00
SEGUROS INTERNOS	0,50	1.300	29.725,10	38.642.635,24	17,49	22.730,96
DDP		1	7.462.659,75	191.926.178,18	4.389,80	112.897,75
PRECIO UNIDAD DDP				147.635,52		86,84

Fuente. Este estudio

Tabla 7. Transporte Internacional Salida Marítima Rio Magdalena por Puerto de Cartagena a New York

CONCEPTO	%	CANTIDAD	\$ PESOS	TOTAL PESOS	\$ USD	TOTAL USD
COSTO DE PRODUCCIÓN		1.300	55.943,62	72.726.707,18	32,91	42.780,42
UTILIDAD	70,00	1.300	39.160,53	50.908.695,03	23,04	29.946,29
EMBALAJE PARA TRANSPORTE INTERNACIONAL		1.300	375,00	487.500,00	286,76	372.794,12
EXW		1.300	95.479,16	124.122.902,21	56,16	73.013,47
CARGUE DE LAS CAJAS AL CONTENEDOR		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
CARGUE DEL CONTENEDOR AL VEHICULO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE TERRESTRE PASTO-LADORADA		1	1.750.000,00	1.750.000,00	1.029,41	1.029,41
SEGURO INTERNO	0,50	1.300	477,40	620.614,51	0,28	365,07
DESCARGUE EN PUERTO LLENADO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE RIO MAGDALENA HASTA CALAMAR		1	910.000,00	910.000,00	535,29	535,29
SEGURO INTERNO	0,40	1	38.191,66	38.191,66	22,47	22,47
CARGUE AL VEHICULO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE TERRESTRE CALAMAR A CART/GNA	-	1	300.000,00	300.000,00	176,47	176,47
SEGURO INTERNO	0,50		477,40	620.614,51	0,28	365,07
FAS		1	3.454.625,61	128.722.322,89	2.032,13	75.719,01
DESCARGUE DEL CONTENEDOR DEL VEHICULO		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
THC		1	68.000,00	68.000,00	40,00	40,00
UIC		1	136.000,00	136.000,00	80,00	80,00
DOCUMENTACIÓN Y DESPACHOS		1	25.500,00	25.500,00	15,00	15,00
INSPECCION ADUANA Y ANTINARC		1	357.000,00	357.000,00	210,00	210,00
COMISION SIA Y FORMULARIOS		1	260.000,00	260.000,00	152,94	152,94
FOB-FCA		1	4.421.125,61	129.688.822,89	2.600,66	76.287,54
SEGURO INTERNACIONAL	0,40	1.300	17.684,50	22.989.853,17	10,40	13.523,44
FLETE INTERNACIONAL		1	1.700.000,00	1.700.000,00	1.000,00	1.000,00
RECARGOS MARITIMOS		1	28.050,00	28.050,00	16,50	16,50
CIF-CIP		1	6.166.860,11	154.406.726,06	3.627,56	90.827,49
DESCARGUE		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
DEQ		1	6.286.860,11	154.526.726,06	3.698,15	90.898,07
ARANCEL	0,00	1.300	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA (IMPUESTO INTERNO)	6,00	1	377.211,61	377.211,61	221,89	221,89
AGENTE ADUANERO CUSTOM BROKER	0,45	1	27.750,87	27.750,87	16,32	16,32
FLETES Y ACARREOS		1	1.105.000,00	1.105.000,00	650,00	650,00
SEGUROS INTERNOS	0,50	1.300	31.434,30	40.864.590,73	18,49	24.037,99
DDP		1	7.828.256,89	196.901.279,27	4.604,86	115.824,28
PRECIO UNIDAD DDP				151.462,52		89,10

Fuente. Este Estudio

Tabla 8. Transporte Internacional Salida Marítima Río Magdalena por Puerto de Barranquilla a Miami

CONCEPTO	%	CANTIDAD	\$ PESOS	TOTAL PESOS	\$ USD	TOTAL USD
COSTO DE PRODUCCIÓN		1.300	55.943,62	72.726.707,18	32,91	42.780,42
UTILIDAD	70,00	1.300	39.160,53	50.908.695,03	23,04	29.946,29
EMBALAJE PARA TRANSPORTE INTERNACIONAL		1.300	375,00	487.500,00	286,76	372.794,12
EXW		1.300	95.479,16	124.122.902,21	56,16	73.013,47
CARGUE DE LAS CAJAS AL CONTENEDOR		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
CARGUE DEL CONTENEDOR AL VEHICULO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE TERRESTRE HASTA LA DORADA		1	1.750.000,00	1.750.000,00	1.029,41	1.029,41
SEGURO INTERNO	0,50	1.300	477,40	620.614,51	0,28	365,07
DESCARGUE EN PUERTO LLENADO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE MARITIMO RIO MAGDLENA HASTA BARRANQUILLA		1	950.000,00	950.000,00	558,82	558,82
SEGURO INTERNO	0,40	1	38.191,66	38.191,66	22,47	22,47
FAS		1	3.114.148,21	127.761.708,38	1.831,85	75.153,95
DESCARGUE DEL CONTENEDOR DEL VEHICULO		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
THC		1	68.000,00	68.000,00	40,00	40,00
UIC		1	136.000,00	136.000,00	80,00	80,00
DOCUMENTACION Y DESPACHOS		1	25.500,00	25.500,00	15,00	15,00
INSPECCION ADUANA Y ANTINARC		1	357.000,00	357.000,00	210,00	210,00
COMISION SIA Y FORMULARIOS		1	260.000,00	260.000,00	152,94	152,94
FOB-FCA		1	4.080.648,21	128.728.208,38	2.400,38	75.722,48
SEGURO INTERNACIONAL	0,40	1.300	16.322,59	21.219.370,71	9,60	12.481,98
FLETE INTERNACIONAL		1	2.295.000,00	2.295.000,00	1.350,00	1.350,00
RECARGOS MARITIMOS		1	28.050,00	28.050,00	16,50	16,50
CIF-CIP		1	6.420.020,81	152.270.629,09	3.776,48	89.570,96
DESCARGUE		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
DEQ		1	6.540.020,81	152.390.629,09	3.847,07	89.641,55
ARANCEL	0,00	1.300	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA (IMPUESTO INTERNO)	6,00	1	392.401,25	392.401,25	230,82	230,82
AGENTE ADUANERO CUSTOM BROKER	0,45	1	28.890,09	28.890,09	16,99	16,99
FLETES Y ACARREOS		1	1.105.000,00	1.105.000,00	650,00	650,00
SEGUROS INTERNOS	0,50	1.300	32.700,10	42.510.135,24	19,24	25.005,96
DDP		1	8.099.012,25	196.427.055,68	4.764,12	115.545,33
PRECIO UNIDAD DDP				151.097,74		88,88

Fuente: Este estudio

Tabla 9. Transporte Internacional Salida Marítima Río Magdalena por Puerto de Cartagena a Miami

CONCEPTO	%	CANTIDAD	\$ PESOS	TOTAL PESOS	\$ USD	TOTAL USD
COSTO DE PRODUCCIÓN		1.300	55.943,62	72.726.707,18	32,91	42.780,42
UTILIDAD	70,00	1.300	39.160,53	50.908.695,03	23,04	29.946,29
EMBALAJE PARA TRANSPORTE INTERNACIONAL		1.300	375,00	487.500,00	286,76	372.794,12
EXW		1.300	95.479,16	124.122.902,21	56,16	73.013,47
CARGUE DE LAS CAJAS AL CONTENEDOR		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
CARGUE DEL CONTENEDOR AL VEHICULO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE TERRESTRE PASTO-LADORADA		1	1.750.000,00	1.750.000,00	1.029,41	1.029,41
SEGURO INTERNO	0,50	1.300	477,40	620.614,51	0,28	365,07
DESCARGUE EN PUERTO LLENADO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE RIO MAGDALENA HASTA CALAMAR		1	910.000,00	910.000,00	535,29	535,29
SEGURO INTERNO	0,40	1	38.191,66	38.191,66	22,47	22,47
CARGUE AL VEHICULO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
TRANSPORTE TERRESTRE CALAMAR A CART/GENA	-	1	300.000,00	300.000,00	176,47	176,47
SEGURO INTERNO	0,50		477,40	620.614,51	0,28	365,07
FAS		1	3.454.625,61	128.722.322,89	2.032,13	75.719,01
DESCARGUE DEL CONTENEDOR DEL VEHICULO		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
THC		1	68.000,00	68.000,00	40,00	40,00
UIC		1	136.000,00	136.000,00	80,00	80,00
DOCUMENTACION Y DESPACHOS		1	25.500,00	25.500,00	15,00	15,00
INSPECCION ADUANA Y ANTINARC		1	357.000,00	357.000,00	210,00	210,00
COMISION SIA Y FORMULARIOS		1	260.000,00	260.000,00	152,94	152,94
FOB-FCA		1	4.421.125,61	129.688.822,89	2.600,66	76.287,54
SEGURO INTERNACIONAL	0,40	1.300	17.684,50	22.989.853,17	10,40	13.523,44
FLETE INTERNACIONAL		1	2.295.000,00	2.295.000,00	1.350,00	1.350,00
RECARGOS MARITIMOS		1	28.050,00	28.050,00	16,50	16,50
CIF-CIP		1	6.761.860,11	155.001.726,06	3.977,56	91.177,49
DESCARGUE		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
DEQ		1	6.881.860,11	155.121.726,06	4.048,15	91.248,07
ARANCEL	0,00	1.300	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA (IMPUESTO INTERNO)	6,00	1	412.911,61	412.911,61	242,89	242,89
AGENTE ADUANERO CUSTOM BROKER	0,45	1	30.428,37	30.428,37	17,90	17,90
FLETES Y ACARREOS		1	1.105.000,00	1.105.000,00	650,00	650,00
SEGUROS INTERNOS	0,50	1.300	34.409,30	44.732.090,73	20,24	26.312,99
DDP		1	8.464.609,39	201.402.156,77	4.979,18	118.471,86
PRECIO UNIDAD DDP				154.924,74		91,13

Fuente: Este Estudio

Tabla 10. Transporte Internacional desde Cali Salida Aérea a Miami

CONCEPTO	%	CANTIDAD	\$ PESOS	TOTAL PESOS	\$ USD	TOTAL USD
COSTO DE PRODUCCIÓN		1.300	55.943,62	72.726.707,18	32,91	42.780,42
UTILIDAD	70,00	1.300	39.160,53	50.908.695,03	23,04	29.946,29
EMBALAJE PARA TRANSPORTE INTERNACIONAL		1.300	375,00	487.500,00	286,76	372.794,12
EXW		1.300	95.479,16	124.122.902,21	56,16	73.013,47
CARGUE DE LAS CAJAS AL VEHICULO		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
TRANSPORTE TERRESTRE DESDE PASTO HASTA CALI		1	724.050,00	724.050,00	425,91	425,91
SEGURO INTERNO	0,50	1.300	477,40	620.614,51	0,28	365,07
DESCARGUE EN AEROPUERTO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
FAS		1	1.020.006,55	125.667.566,72	600,00	73.922,10
DUE CARRIER		1	25.500,00	25.500,00	15,00	15,00
DUE AGENT		1	34.000,00	34.000,00	20,00	20,00
INSPECCION ADUANA Y ANTINARC		1	357.000,00	357.000,00	210,00	210,00
COMISION SIA Y FORMULARIOS		1	260.000,00	260.000,00	152,94	152,94
FLETE INTERNACIONAL		1	18.360.000,00	18.360.000,00	10.800,00	10.800,00
FOB		1	20.056.506,55	144.704.066,72	11.797,95	85.120,04
SEGURO INTERNACIONAL	0,40	1.300	80.226,03	104.293.834,07	47,19	61.349,31
CIF-CIP			20.136.732,58	248.997.900,79	11.845,14	146.469,35
DESCARGUE		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
FLETES Y ACARREOS		1	1.105.000,00	1.105.000,00	650,00	650,00
SEGUROS INTERNOS	0,50	1.300	100.282,53	130.367.292,58	58,99	76.686,64
DEQ		1	21.462.015,11	380.590.193,37	12.624,71	223.876,58
ARANCEL	0,00	1.300	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA (IMPUESTO INTERNO)	6,00	1	1.287.720,91	1.287.720,91	757,48	757,48
AGENTE ADUANERO CUSTOM BROKER	0,45	1	90.254,28	90.254,28	53,09	53,09
DDP		1	22.839.990,30	381.968.168,56	13.435,29	224.687,16
PRECIO UNIDAD DDP				293.821,67		172,84

Fuente: Este Estudio

Tabla 11. Transporte Internacional desde Bogotá Salida Aérea a Miami

CONCEPTO	%	CANTIDAD	\$ PESOS	TOTAL PESOS	\$ USD	TOTAL USD
COSTO DE PRODUCCIÓN		1.300	55.943,62	72.726.707,18	32,91	42.780,42
UTILIDAD	70,00	1.300	39.160,53	50.908.695,03	23,04	29.946,29
EMBALAJE PARA TRANSPORTE INTERNACIONAL		1.300	375,00	487.500,00	286,76	372.794,12
EXW		1.300	95.479,16	124.122.902,21	56,16	73.013,47
CARGUE DE LAS CAJAS AL VEHICULO		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
TRANSPORTE TERRESTRE DESDE PASTO HASTA BOGOTA		1	1.161.500,00	1.161.500,00	683,24	683,24
SEGURO INTERNO	0,50	1.300	477,40	620.614,51	0,28	365,07
DESCARGUE EN AEROPUERTO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
FAS		1	1.457.456,55	126.105.016,72	857,33	74.179,42
DUE CARRIER		1	25.500,00	25.500,00	15,00	15,00
DUE AGENT		1	34.000,00	34.000,00	20,00	20,00
INSPECCION ADUANA Y ANTINARC		1	357.000,00	357.000,00	210,00	210,00
COMISION SIA Y FORMULARIOS		1	260.000,00	260.000,00	152,94	152,94
FLETE INTERNACIONAL		1	18.360.000,00	18.360.000,00	10.800,00	10.800,00
FOB		1	20.493.956,55	145.141.516,72	12.055,27	85.377,36
SEGURO INTERNACIONAL	0,40	1.300	81.975,83	106.568.574,07	48,22	62.687,40
CIF-CIP			20.575.932,38	251.710.090,79	12.103,49	148.064,76
DESCARGUE		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
FLETES Y ACARREOS		1	1.105.000,00	1.105.000,00	650,00	650,00
SEGUROS INTERNOS	0,50	1.300	102.469,78	133.210.717,58	60,28	78.359,25
DEQ		1	21.903.402,16	386.145.808,37	12.884,35	227.144,59
ARANCEL	0,00	1.300	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA (IMPUESTO INTERNO)	6,00	1	1.314.204,13	1.314.204,13	773,06	773,06
AGENTE ADUANERO CUSTOM BROKER	0,45	1	92.222,80	92.222,80	54,25	54,25
DDP		1	23.309.829,09	387.552.235,30	13.711,66	227.971,90
PRECIO UNIDAD DDP				298.117,10		175,36

Fuente: Este estudio

Tabla 12. Transporte Internacional Desde Bogotá Salida Aérea a New York

CONCEPTO	%	CANTIDAD	\$ PESOS	TOTAL PESOS	\$ USD	TOTAL USD
COSTO DE PRODUCCIÓN		1.300	55.943,62	72.726.707,18	32,91	42.780,42
UTILIDAD	70,00	1.300	39.160,53	50.908.695,03	23,04	29.946,29
EMBALAJE PARA TRANSPORTE INTERNACIONAL		1.300	375,00	487.500,00	286,76	372.794,12
EXW		1.300	95.479,16	124.122.902,21	56,16	73.013,47
CARGUE DE LAS CAJAS AL VEHICULO		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
TRANSPORTE TERRESTRE DESDE PASTO HASTA BOGOTA		1	1.161.500,00	1.161.500,00	683,24	683,24
SEGURO INTERNO	0,50	1.300	477,40	620.614,51	0,28	365,07
DESCARGUE EN AEROPUERTO		1	80.000,00	80.000,00	47,06	47,06
FAS		1	1.457.456,55	126.105.016,72	857,33	74.179,42
DUE CARRIER		1	25.500,00	25.500,00	15,00	15,00
DUE AGENT		1	34.000,00	34.000,00	20,00	20,00
INSPECCION ADUANA Y ANTINARC		1	357.000,00	357.000,00	210,00	210,00
COMISION SIA Y FORMULARIOS		1	260.000,00	260.000,00	152,94	152,94
FLETE INTERNACIONAL		1	11.985.000,00	11.985.000,00	7.050,00	7.050,00
FOB		1	14.118.956,55	138.766.516,72	8.305,27	81.627,36
SEGURO INTERNACIONAL	0,40	1.300	56.475,83	73.418.574,07	33,22	43.187,40
CIF-CIP			14.175.432,38	212.185.090,79	8.338,49	124.814,76
DESCARGUE		1	120.000,00	120.000,00	70,59	70,59
FLETES Y ACARREOS		1	1.105.000,00	1.105.000,00	650,00	650,00
SEGUROS INTERNOS	0,50	1.300	70.594,78	91.773.217,58	41,53	53.984,25
DEQ		1	15.471.027,16	305.183.308,37	9.100,60	179.519,59
ARANCEL	0,00	1.300	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA (IMPUESTO INTERNO)	6,00	1	928.261,63	928.261,63	546,04	546,04
AGENTE ADUANERO CUSTOM BROKER	0,45	1	63.535,30	63.535,30	37,37	37,37
DDP		1	16.462.824,09	306.175.105,30	9.684,01	180.103,00
PRECIO UNIDAD DDP				235.519,31		138,54

Fuente: Este Estudio

5. EVALUACIÓN FINANCIERA

Para realizar la evaluación financiera se trabajará con término de negociación INCOTERMS EXW, es decir puesto en fábrica. La inversión inicial será de \$ 77.781.803 pesos

5.1 FLUJO NETO DE EFECTIVO ESCENARIO BÁSICO

Cuadro 58. Matriz Flujo Neto de Efectivo Escenario Básico

MATRIZ PARA UN FNE CON RECURSOS PROPIOS						
A PRECIOS CONSTANTES Y CORRIENTES						
ITEM	INVERSION	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012
YBOT		123.635.402	171.976.844	239.219.791	332.754.729	462.861.828
DEPRECI%		14.358.396	10.382.397	7.507.395	5.428.514	3.925.298
CMDO		17.919.889	19.174.281	20.516.481	21.952.635	23.489.319
CMPD		54.806.818	58.643.295	62.748.326	67.140.709	71.840.559
YNOATXS		36.550.299	83.776.871	148.447.588	238.232.871	363.606.652
TXS	0,34	12.427.102	28.484.136	50.472.180	80.999.176	123.626.262
YNODTX		24.123.197	55.292.735	97.975.408	157.233.695	239.980.391
GON		0	0	0	0	10.250.000
DEPREC/.		14.358.396	10.382.397	7.507.395	5.428.514	3.925.298
FNEHC	-77.781.803	38.481.594	65.675.132	105.482.804	162.662.209	254.155.688
INFLAC.		0,95	0,91	0,87	0,83	0,80
FNEI	-77.781.803	36.544.723,18	59.512.925,23	91.556.991,08	135.496.723,77	203.567.584,59
P.P.A						-50.588.103,82

Fuente: Este Estudio

Cuadro 59. Resumen flujo de efectivo

VPNH	\$ 224.917.602
TIRH	88,89%
B/CH	3,89
CAUEH	NA

VPNI	258.077.105	\$
TIRI	80,23%	
B/CI	4,32	
CAUEI	NA	

TIO: PROMEDIO PONDERADO DE LA INVERSIÓN

ACTIVOS 51852000/77781803*(0,2027) 0,1351 tasa Ea
 18,6% MV = (((1+ (0,186/12))^12)-1= 0,2027

KTAL DE W 25929803/77781803*(0,2497) 0,0832 tasa Ea
 22,5%MV= (((1+ (0,225/12))^12)-1= 0,2497

TREMA = 0,1351+0,0832 = 0,2183 es la TIO, la tasa mínima atractiva de retorno de la inversión para este proyecto es del 21,83% .

La inversión de los activos tiene un piso de 13,51%, que es lo mínimo que puede producir este dinero en esta inversión.

La inversión del capital de trabajo, lo mínimo que puede producir este dinero en esta inversión es el 8,32% .

COSTO SOCIAL DE KTAL: 12% mes vencido de los \$ 25.929.803

TASA DE USURA: 33%,

Para esta evaluación se trabajara el CSK con un promedio de las dos es decir 22,5%

Impuestos TX: 34%

Ganancias Ocasionales: 35%

Depreciación saldo doble decreciente SDD

Vida útil de los activos en promedio 5 años

La pérdida del poder adquisitivo fue de 50.588.103 pesos como la diferencia entre la depreciación y los ingresos antes de impuestos es inferior a 10 lo sumo nuevamente.

DEPRECIACIÓN: para obtener los datos de la depreciación aplicamos la siguiente fórmula:

$$((10250000/51852000)^(1/5))-1$$

De lo anterior se obtiene el factor -0,2769

Cuadro 60. Depreciaciones

SDD1	0,2769	51.852.000,00	14.358.396,45
SDD2	0,2769	37.493.603,55	10.382.396,51
SDD3	0,2769	27.111.207,04	7.507.395,26
SDD4	0,2769	19.603.811,78	5.428.513,88
SDD5	0,2769	14.175.297,91	3.925.297,91
			41.602.000,00

Fuente: Este Estudio

8.320.400,00	DLR financiera anual
--------------	-----------------------------

Prueba: $51.852.000,00 - 41.602.000,00 = 10.250.000,00$ la diferencia nos da el mismo valor de recuperación así que es correcta esta aplicación es correcto esta aplicación

Análisis de los Indicadores a Precios Constantes o Históricos:

- VPN mayor que cero (\$ 224.917.602), entonces TIR (0,89) mayor TIO (0,2183), entonces B/C mayor que 1 (3,89)

- Se recupero la inversión inicial y adicionalmente se obtiene una rentabilidad de \$ 224.917.602, es decir que el nuevo valor

Patrimonial de inversión es : \$ 302.699.404,4087

- El beneficio financiero de la inversión

TIR-TIO= $0,89 - 0,2183 = 0,6706$ agregación del valor patrimonial en un 67.06%= EVA

- Por todo lo anterior se puede determinar que el proyecto presento agregación del valor patrimonial 3,89

- La tasa real anual de rentabilidad en este proyecto es del 13.41%, (que resulta de dividir 0,6706 entre 5 anos que son los años del horizonte) siendo superior a la tasa del mercado financiero que es del 3% efectivo mensual.

- Por cada peso de inversión inicial el proyecto tiene un respaldo adicional de 3,89.

Análisis de los Indicadores a Precios Corrientes o Inflactados:

- Por efectos de la inflación el inversionista dejo de percibir en términos de valor presente \$ 44.622.300 pesos
- El proyecto tiene ahora un respaldo de 3,32
- El beneficio financiero de la inversión

TIR-TIO= 0,80-0,2183= 0,5840 agregación del valor patrimonial en un 58,40%= EVA

- Por todo lo anterior se puede determinar que el proyecto presento agregación del valor patrimonial 3,32, es decir se redujo en un 0,57.
- La tasa real anual de rentabilidad en este proyecto es del 11,68%, (que resulta de dividir 0,5840 entre 5 años que son los años del horizonte) siendo superior a la tasa del mercado financiero que es del 3% efectivo mensual.
- Por cada peso de inversión inicial el proyecto tiene un respaldo adicional de 3,32

5.2 FLUJO NETO DE EFECTIVO ESCENARIO HOMOLOGADO

Análisis de los Indicadores Corrientes Con Homologación

VPN mayor que cero entonces TIR mayor TIO entonces B/C mayor que 1

VPN= \$ 223.916.142 mayor que cero entonces TIR=0,88 mayor TIO=0,2183
ENTONCES B/C = 3,88 mayor que 1

Análisis de los Indicadores Corrientes Con Homologación a precios Inflactados:

VPN= \$ 179.217.435 mayor que cero entonces TIR=0,79 mayor TIO=0,2183
entonces B/C = 3,30 mayor que 1

Se recupero la inversión inicial y además se obtuvo una rentabilidad de \$ 223.916.142

EVA HM= 0,7929-0,2183=0,6617 0,5746
El beneficio financiero de la inversión fue de un 57,46%

La relación beneficio costo es de 3,30; lo que significa que por un peso de inversión, el proyecto obtendrá una utilidad de 3 pesos con 30 centavos

Cuadro 61. Matriz Flujo Neto de Efectivo Escenario Homologado

MATRIZ PARA UN FNE CON RECURSOS PROPIOS						
CON HOMOLOGACIÓN						
ITEM	INVERSIÓN	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012
YBOT		123.635.402	171.976.844	239.219.791	332.754.729	462.861.828
DEPRECI%	DLR	8.320.400	8.320.400	8.320.400	8.320.400	8.320.400
CMDO		17.919.889	19.174.281	20.516.481	21.952.635	23.489.319
CMPD		54.806.818	58.643.295	62.748.326	67.140.709	71.840.559
YNOATXS		42.588.295	85.838.868	147.634.584	235.340.985	359.211.550
TXS	0,34	14.480.020	29.185.215	50.195.758	80.015.935	122.131.927
YNODTX		28.108.275	56.653.653	97.438.825	155.325.050	237.079.623
GON		0	0	0	0	10.250.000
DEPREC/.		8.320.400	8.320.400	8.320.400	8.320.400	8.320.400
FNEHC	-77.781.803	36.428.675	64.974.053	105.759.225	163.645.450	255.650.023
INFLAC.		0,95	0,91	0,87	0,83	0,80
FNEI	-77.781.803	34.595.132,69	58.877.627,66	91.796.919,59	136.315.758,34	204.764.481,30

Fuente: Este Estudio

VPNI	\$ 179.217.435	TIO:0,2183
TIRI	79,29%	TX:34%
B/CI	3,30	DLR:8320400
CAUEI	NA	

5.3 FLUJO NETO DE EFECTIVO ESCENARIO DE REINVERSION

Cuadro 62. Matriz Flujo Neto de Efectivo Escenario de Reinversión

MATRIZ PARA UN FNE CON REINVERSION						
ITEM	INVERSION	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012
YBOT		123.635.402	171.976.844	239.219.791	332.754.729	462.861.828
DEPRECI%	DLR	8.320.400	8.320.400	8.320.400	8.320.400	8.320.400
CMDO		17.919.889	19.174.281	20.516.481	21.952.635	23.489.319
CMPD		54.806.818	58.643.295	62.748.326	67.140.709	71.840.559
YNOATXS		42.588.295	85.838.868	147.634.584	235.340.985	359.211.550
TXS	0,34	14.480.020	29.185.215	50.195.758	80.015.935	122.131.927
YNODTX		28.108.275	56.653.653	97.438.825	155.325.050	237.079.623
GON		0	0	0	0	10.250.000
DEPREC/.		8.320.400	8.320.400	8.320.400	8.320.400	8.320.400
FNEHC	-77.781.803	36.428.675	64.974.053	105.759.225	163.645.450	255.650.023
INFLAC.		0,95	0,91	0,87	0,83	0,80
FNEI	-77.781.803	34.595.132,69	58.877.627,66	91.796.919,59	136.315.758,34	204.764.481,30

Fuente: Este Estudio

VPNI	179.217.435,46	TIO:0,2183
TIRI	79,29%	TX:34%
B/CI	3,30	DLR:8320400
CAUEI	NA	
VPNHMIRH2	179.217.435,46	

- Valor Apalancado= 28.108.274,72

$$28108274,72+56653653= 84.761.927,46 \quad *$$

• 15,68% como la diferencia entre el valor apalancado y el VPN es menor a 50 continuo reinvertiendo

• Valor Apalancado= 56.653.653

$$56653653+97438825= 154.092.478 \quad *$$

31,61% como la diferencia entre el valor apalancado y el VPN es menor a 50 continuo reinvertiendo

• Valor Apalancado= 97.438.825

$$. 97438825+155325050= 252.763.875 \quad *$$

54,37% como al dividir el valor apalancado entre la VPN es superior al 50% detengo la reinversión en el tercer periodo

• Rentabilidad Real Total con Reinversión RRTR= \$ 354.438.063,44
este es el nuevo valor patrimonial con apalancamiento operativo

SUMATORIA ENTRE INVERSIÓN INICIAL + VPN CORRIENTE REINVERTIDO
AL AÑO 2 +EL VALOR APALANCADO = \$ 354.438.063,44

5.4 FLUJO NETO DE EFECTIVO ESCENARIO DE FINANCIACIÓN

Cuadro 63. Matriz Flujo Neto de Efectivo con Financiación

MATRIZ PARA UN FNE CON FINANCIACION						
ITEM	INVERSION	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012
YBOT		123.635.402	171.976.844	239.219.791	332.754.729	462.861.828
DEPRECI%	DLR	8.320.400	8.320.400	8.320.400	8.320.400	8.320.400
CMDO		17.919.889	19.174.281	20.516.481	21.952.635	23.489.319
CMPD		54.806.818	58.643.295	62.748.326	67.140.709	71.840.559
C FROS		9.333.816	7.864.583	6.219.041	4.376.035	2.311.867
YNOATXS		42.588.295	85.838.868	147.634.584	235.340.985	359.211.550
TXS	0,34	14.480.020	29.185.215	50.195.758	80.015.935	122.131.927
YNODTX		28.108.275	56.653.653	97.438.825	155.325.050	237.079.623

GON		0	0	0	0	10.250.000
DEPREC/.		8.320.400	8.320.400	8.320.400	8.320.400	8.320.400
AK		12.243.613	13.712.846	15.358.388	17.201.394	19.265.562
FNEHC	-7.781.803	36.428.675	64.974.053	105.759.225	163.645.450	255.650.023
INFLAC.		0,95	0,91	0,87	0,83	0,80
FNEI	-7.781.803	34.595.132,69	58.877.627,66	91.796.919,59	136.315.758,34	204.764.481,30

Fuente: Este Estudio

VPN=	\$ 249.217.435	TIO: 21,83%
RRIF=	364.886.384	TX:34%
CK:	12%	

Cuadro 64. Resumen de Amortización

	SALDO INICIAL DE KTAL	CUOTA	COSTO FINANCIERO	AMORTIZACION DE KTAL	SALDO FINAL DE KTAL
AÑO 1	77.781.803	21.577.429	9.333.816	12.243.613	65.538.190
AÑO 2	65.538.190	21.577.429	7.864.583	13.712.846	51.825.344
AÑO 3	51.825.344	21.577.429	6.219.041	15.358.388	36.466.956
AÑO 4	36.466.956	21.577.429	4.376.035	17.201.394	19.265.562
AÑO 5	19.265.562	21.577.429	2.311.867	19.265.562	0
		107.887.146			

Fuente: Este Estudio

R: \$ -21.577.429,12

- Como la relación beneficio costo es superior a 2 entonces hago la financiación con el 100% .
- Se toma la decisión de reinvertir al interior del proyecto para obtener una rentabilidad de 364.886.384 pesos.

6. CONCLUSIONES

La Formulación del plan Logístico de Transporte permitió establecer las condiciones óptimas para la Exportación de Artesanías elaboradas en Madera y Tamo por los artesanos Nariñenses, para ser posteriormente exportadas por la empresa Matukana, en un ámbito Comercial Global, para lo cual se cuenta con los sistemas y Modos de transportes que operan en Colombia, permiten establecer ventajas competitivas de acuerdo con su posición estratégica logrando iniciar de manera exitosa y sostenible una apertura hacia el mercado Internacional sin mayores complicaciones y contratiempo .

La realización de la Matriz Riesgo País, para la Exportación de Artesanías elaboradas en Tamo y Madera (ver cuadros 3, 4 y 5 pág. 51, 53, y 55) permite conocer las condiciones económicas y políticas al momento de invertir en un país diferente al nuestro, garantizando o reduciendo al máximo el riesgo de obtener rentabilidad y evitar las pérdidas.

La utilización de un proceso de planeación demuestra su eficacia, justificándose, sobre todo en economías, donde la existencia de recursos financieros es cada vez más crítica, y se hace necesario utilizar los pocos recursos económicos de una manera óptima y sostenida.

Uno de los propósitos básicos de la planeación de transporte, es mejorar las condiciones de flujo y tránsito de mercancías, dentro de un contexto espacial, económico y global, con el fin de realizarlo al menor costo posible, teniendo en cuenta tanto los beneficios, como los costos de inversión que se derivan de la ejecución del plan Exportador. Es así, como los beneficios representados en ahorro en los costos de Operación y ahorro en los Tiempos de viaje, se cuantifica mediante la planeación logística del transporte, para la exportación de artesanías al comparar dos situaciones: la situación de contar con un plan logístico de exportación y la de no tenerlo; y los costos de inversión generados a través de unos costos unitarios.

El proceso utilizado para la estimación de los costos unitarios de inversión, se realizo a partir del análisis de precios unitarios de cada operación elemental, este análisis a su vez, se realiza considerando las cantidades medias y precios de los diferentes insumos requeridos para generar una unidad.

El proceso de cálculo comprendió en esencia aplicar la metodología tradicional utilizada en la formulación y evaluación de proyectos de inversión.

El análisis de los costos unitarios de los componentes básicos se efectuó a precios de mercado.

BIBLIOGRAFÍA

BERMEJO, Manuel. La creación de la empresa propia. Mc Graw Hill. P. 82.

C&M Carga Express Colombia S.A.

Enciclopedia Encarta -2008.

Estatuto Aduanero Colombiano, 2007, Dirección de Impuestos y aduanas Nacionales, Editorial Legis, Tercera Edición, pág. 640.

GARCÍA ANGÉLICA. Colombia País Maravilloso Manual así es Colombia.

GOBERNACIÓN DE NARIÑO. Plan de Desarrollo de Nariño “La Fuerza del Cambio Continua” 2004-2007. Pasto. 2004. P. 57.

GOBERNACIÓN DE NARIÑO. Estudio de competitividad y perfiles de proyectos de inversión para el departamento de Nariño, 2006.

Guía de Rutas por Colombia. 2008

Guía práctica de Exportación de Productos - Proexport-Colombia – Mincomex.

Instituto Nacional de Vías INVIAS.

IPLES. Guía para la presentación de proyectos. 1989. p. 72.

Maerk Sealand./ Araujo Ibarra y Asociados S.A.

Planeación Municipal. Anuario Estadístico San Juan de Pasto 2001 - 2004. p.115.

Resolución No. 000091 del 8 de mayo de 2007.

Resolución No. 5250 del 3 de diciembre de 2007.

Transportes Especiales ARG.

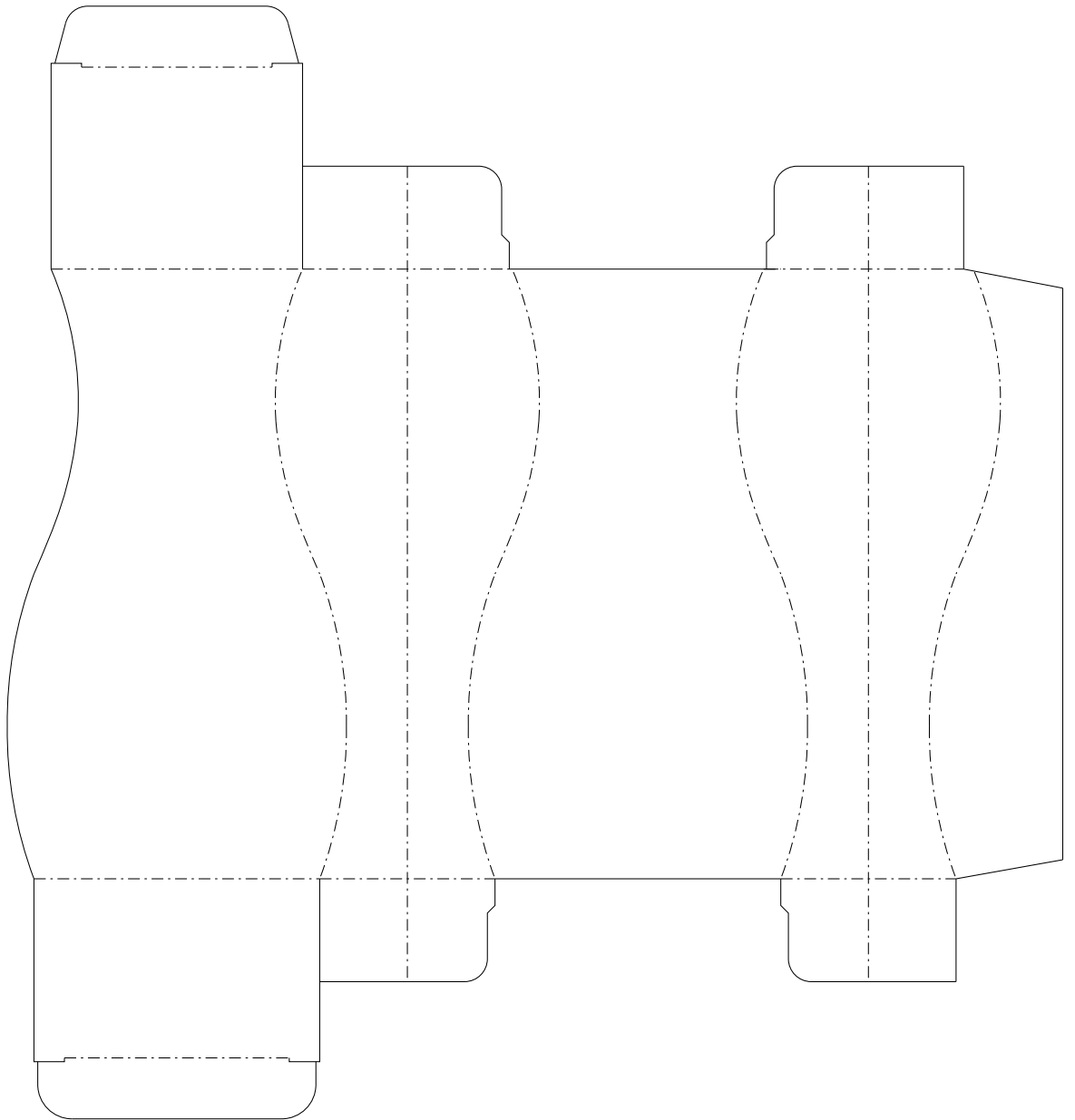
HYPERLINK ""<http://weblocal.proexport.com.co/LOGISTICA/Directorios/DirectorioAgentesMaritimos.htm>.

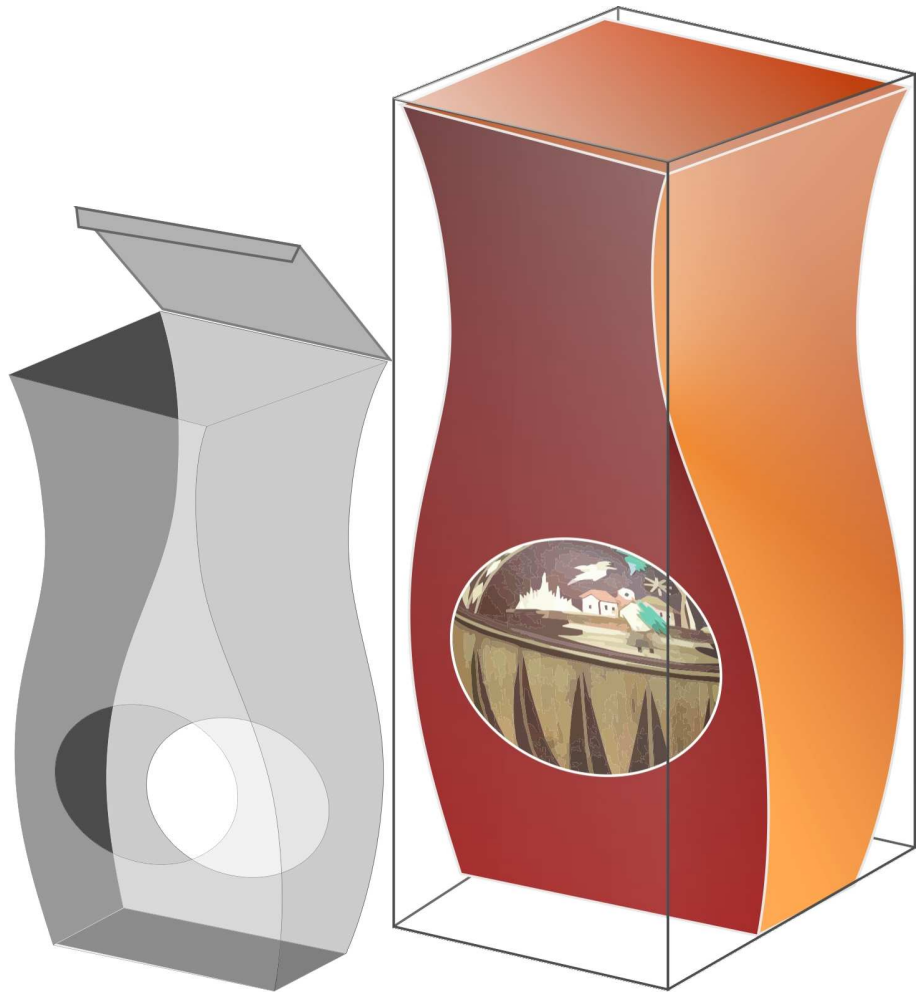
HYPERLINK ""[http:// www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co)

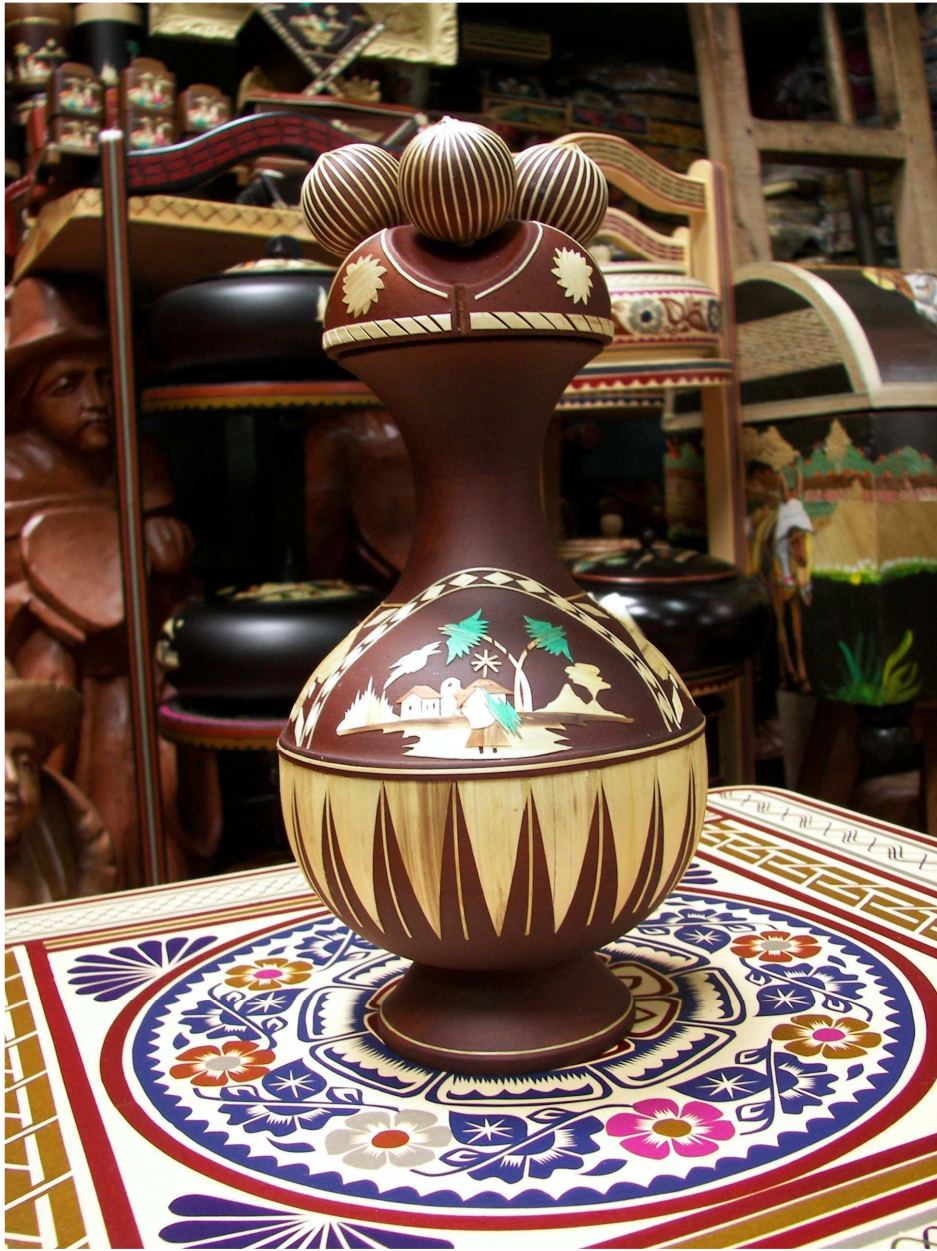
ANEXOS

ANEXO A.

REGISTRO FOTOGRÁFICO JARRONES POPORRO MINI MINI



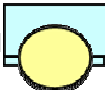
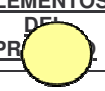



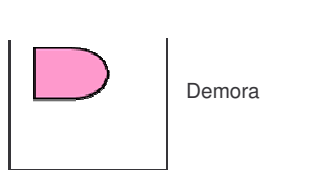




ANEXO B.

DIAGRAMA DE PROCESO PARA LA ELABORACIÓN DE JARRONES

ETAPAS PRODUCCION		DESCRIPCION	TIME/ /MINUTOS	ELEMENTOS DEL PROCESO
11. ACABADO DEFINITIVO		Aplique de sellador, Barniz, laca o ceras	40	
1. SELECCIÓN DE LA MADERA		Escoger la madera adecuada para elaborar el producto	10	
12. EMPAQUE Y ETIQUETADO		Colocar el modelo terminado en un empaque apropiado, debidamente etiquetado con Publicidad de la empresa (Ficha técnica, catálogos)	15	
2. CORTE DEL MADERA		Corte del trozo de un bloque de madera	5	
3. ALINEAR MATRIZ Y COPIAS		Colocar los bloque de madera en la maquina	15	
4. DESBASTE/ROUTEADORA CONVENCIONES		Operación de desbaste con maquina router	50	
5. TALLADO Y LIMPIEZA	Operación	el tallador quita elementos sobrantes del modelo, preparándolo para la etapa del perfeccionamiento	50	
7. PULIDO	Transporte	Es el lijado de toda el modelo	20	
9. APLIQUE DE FIBRA NATURAL	Inspección	Aplique de fibras naturlaes como el tamo o la totora sobre el modelo	120	



ANEXO C.

FORMATOS Y REGISTROS PARA EXPORTACIÓN



Libertad y Orden
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
 República de Colombia

FORMULARIO 02-A - EXCLUSIVO PARA ARTESANIAS
REGISTRO DE PRODUCTORES NACIONALES, OFERTA EXPORTABLE
Y DETERMINACIÓN DE ORIGEN

0.1: PRODUCTOR NACIONAL

0.2 COMERCIALIZADOR:

1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA	
1.1 RAZÓN SOCIAL: _____	1.2 NIT: _____
1.3 DIRECCION: _____	CIUDAD: _____
TELÉFONOS: _____ FAX: _____	CORREO-E: _____
1.4 REPRESENTANTE LEGAL: _____	CARGO: _____
2. ARTICULO(S) A REGISTRAR	
DECLARO QUE EL (LOS) SIGUIENTE(S) ARTICULO(S) HA(N) SIDO PRODUCIDO(S) EN COLOMBIA Y CORRESPONDEN AL OFICIO ARTESANAL: _____ <i>(Consultar el listado de oficios artesanales en el numeral 2 del instructivo)</i>	
3. SUBPARTIDA ARANCELARIA (10 digitos)	
NOMBRE COMERCIAL DEL ARTICULO	Usos del Producto
4. (*) MATERIAS PRIMAS NACIONALES UTILIZADAS EN LA ELABORACION DEL PRODUCTO	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
Nota: Cuando los artículos incorporen materiales importados debe diligenciarse la Forma 02 y no la 02-A. Las materias primas extranjeras compradas en Colombia se siguen considerando extranjeras.	
5. LOCALIZACION GEOGRAFICA DE DONDE ES ORIGINARIA LA ARTESANIA	
La mercancía indicada en el presente formulario es un producto artesanal con características tradicionales o artísticas que son típicas de la Región(es) Geográfica(s) donde fueron producidas, a saber: _____ y han adquirido sus características esenciales con la contribución del trabajo manual de Artesanos.	
(*) 6. TECNICAS DE ELABORACION (descripción precisa del proceso)	
7. DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERISTICAS DEL TALLER Y NIVEL DE TECNOLOGIA UTILIZADA	
8. DECLARO BAJO LA GRAVEDAD DEL JURAMENTO LA VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN CONSIGNADA Y AUTORIZO AL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO A UTILIZAR LA INFORMACIÓN NO CONFIDENCIAL CONTENIDA EN EL PRESENTE REGISTRO PARA LA ELABORACIÓN DE ESTADÍSTICAS O PARA CONSULTA DE LAS MISMAS.	
FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL: _____	FECHA: dd/mm/aaaa

(*) INFORMACIÓN CONFIDENCIAL