

ADF
0170

**CREACIÓN DE UNA SOCIEDAD EXPORTADORA DE PLATANO
HARTON
SOCIEDAD DE PLATANEROS DEL ARIARI
SOPLARI LTDA**

HANIA ANDREA GONAZALEZ HERNANDEZ
GABRIEL RODRIGUEZ RODRIGUEZ

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACION FINANCIERA
CREAD - GRANADA
2003

**CREACIÓN DE UNA SOCIEDAD PARA EXPORTAR PLATANO
HARTON DEL ARIARI**

HANIA ANDREA GONAZALEZ HERNANDEZ
GABRIEL RODRIGUEZ

Trabajo de Investigacion para optar el Titulo de
Administrador Financiero

Tutores
MARIA CRISTINA OTERO
LIDA NEIDU MURILLO

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACION FINANCIERA
CREAD - GRANADA
2003

AGRADECIMIENTOS

Extendemos un especial agradecimiento a todos los docentes y personal administrativo de la universidad quienes al aportar su esfuerzo, trabajo y conocimiento permitieron que hoy alcancemos la meta propuesta

De igual forma agradecemos muy especialmente a las Doctoras Lida Neidu Murillo y Maria Cristina Otero por su colaboracion y apoyo incondicional en la elaboracion y sustentacion del presente trabajo

JUSTIFICACIÓN

La region del Ariari posee condiciones agro ecologicas favorables para el desarrollo de platano Harton, hay disponibilidad de tierras, diferentes pisos termicos que estan siendo altamente aprovechados

Los cultivos de platano en esta region se caracterizan por su calidad ya que en el mercado bogotano es muy bien recibido aprovechando esas ventajas que poseemos queremos abrir las puertas de este producto para que pueda entrar a competir con otros mercados a nivel internacional

Pensando en el desarrollo social y el trabajo en el campo hemos tomado como programa bandera la comercializacion de platano Harton para llevar al mercado Internacional en fruta creando un mejor ambiente socioeconomico alrededor de la familia campesina

Para poder comercializar platano para exportar debe considerar

- La capacidad de produccion agricola (densidades de siembra, variedades, estacionalidad de la cosecha)
- La infraestructura requerida para desarrollar un proceso de comercializacion
- El mercado objetivo (preferencias, requisitos, necesidades y oportunidades del mercado)
- La competitividad y sostenibilidad de la oferta

Por lo tanto un desarrollo platanero para la zona del Ariari y para Colombia, debe estar sustentado tanto en un aporte importante de innovacion tecnologica, como en la identificacion y control de los costos de comercializacion

TABLA DE CONTENIDO

1	INTRODUCCION	Pag 9
2	OBJETIVOS	Pag 10
2 1	Objetivo General	Pag 10
2 2	Objetivos Especificos	Pag 10
3	MISION	Pag 11
4	VISION	Pag 12
5	DELIMITACION ESPACIAL	Pag 12
6	RECURSOS	Pag 12
7	DURACION DEL PROYECTO	Pag 13
8	DIAGNOSTICO SITUACIONAL A NIVEL REGIONAL	Pag 13
8 1	Marco Contextual	Pag 14
8 2	Marco Conceptual	Pag 14
8 3	Identificacion de la problematica	Pag 14
9	DIAGNOSTICO SITUACIONAL A NIVEL NACIONAL	Pag 16
9 1	Registro Fitosanitario	Pag 17
9 2	Precio de Compra	Pag 18
9 3	Transporte Nacional	Pag 18
9 4	Exportaciones Colombianas de platano	Pag 18
9 5	Empaque y Paletizado	Pag 20
9 6	Norma Tecnica Colombiana	Pag 20
9 7	Embalage y Etiquetado	Pag 21
9 8	Normas de Rotulado	Pag 22
9 9	Barreras Arancelarias y no Arancelarias	Pag 24
10	INTELIGENCIA DE MERCADOS	Pag 24
10 1	Comercio Internacional	Pag 25
10 2	Consumo Mundial	Pag 25
10 3	Areas y Rendimientos Mundiales	Pag 26
10 4	Indice de Priorizacion de mercados IPM America	Pag 28
10 5	Tamaño y dinamica de la demanda	Pag 28
10 6	Tamaño y dinamica de las importaciones	Pag 29
10 7	Proveedores	Pag 31
11	DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE ESTADOS UNIDOS	Pag 32
11 1	Intercambio comercial	Pag 33

11 2 Distribucion Y Comercializacion de producto en EE UU	Pag 34
11 3 precio Internacional	Pag 36
12 NORMAS FITOSANITARIAS DE ESTADOS UNIDOS	Pag 39
12 1 Entidades y Responsabilidades	Pag 40
12 2 Conservacion Empaque y Embalaje	Pag 40
12 3 Contenedores maritimos	Pag 41
12 4 Tarifas de transporte maritimo	Pag 42
12 5 Transporte a Miami	Pag 43
13 NEGOCIACION INTERNACIONAL INCOTERMS	Pag 45
14 NEGOCIACION INTERNACIONAL DE SEGUROS	Pag 46
15 ESTRUCTURA FINANCIERA	Pag 49
15 1 Gastos de Mantenimiento	Pag 49
15 2 Gastos de Administracion	Pag 49
15 3 Depreciacion	Pag 52
16 ESTUDIO FINANCIERO	Pag 52
16 1 Costo de los Formularios para exportacion	Pag 52
16 2 Valor Presente Neto	Pag 53
17 CONCLUSIONES	Pag 63
18 BIBLIOGRAFIA	

LISTA DE GRAFICAS, CUADROS Y ANEXOS

GRAFICAS

- Grafica 1 Exportaciones Colombianas de platanos
- Grafica 2 Participacion en la produccion (Productores)
- Grafica 3 Tamaño y dinamica de platano en America
- Grafica 4 Consumo per capita de platanos mundo, America y Colombia
- Grafica 5 Importaciones de platano en el mundo por Continentes
- Grafica 6 Tamaño y dinamica de las importaciones de platano
- Grafica 7 Tamaño y dinamica de las importaciones de platano en America
- Grafica 8 Principales exportadores de platano a Estados Unidos y Europa
- Grafica 9 Mapa Estados Unidos
- Grafica 10 Intercambio Comercial de frutas y hortalizas frescas
- Grafica 11 Precio de las exportaciones de platano
- Grafica 12 Precios mayoristas de platano Colombiano en el mercado de Estados Unidos

CUADROS

- Cuadro 1 Lista de Socios
- Cuadro 2 Priorizacion de problemas por area
- Cuadro 3 Designacion por peso de platano
- Cuadro 4 Clasificacion por calidad
- Cuadro 5 Diagnostico Situacional de Estados Unidos
- Cuadro 6 Volumen importado de platano fresco en Estados Unidos segun distrito de ingreso
- Cuadro 7 Componente Internacional del precio de platano mercados mayoristas
- Cuadro 8 Valorizacion del platano
- Cuadro 9 Caracteristicas de los contenedores maritimos
- Cuadro 10 Lineas maritimas
- Cuadro 11 Gastos de Mantenimiento
- Cuadro 12 Nomina

Cuadro 13	Presupuesto de inversion
Cuadro 14	Flujo mensual de efectivo
Cuadro 15	Flujo Neto de efectivo
Cuadro 16	Estado de Resultados
Cuadro 17	Balance General

ANEXOS

Anexo 1	Escritura Publica
---------	-------------------

1 INTRODUCCION

Nos encontramos ante sucesos que estan transformando la politica de la economia de una parte importante de la humanidad y que por supuesto involucra la participacion de todo el mundo en los aspectos socioeconomicos de ellos destacamos las conexiones de transporte y comunicaciones entre Colombia y Estados unidos para la exportacion de platano

Como Administradores Financieros es nuestra responsabilidad orientar proyectos y procesos que generen cambios estructurales en el desarrollo economico de la region y la propuesta ofrecida y aceptada por la universidad entorno al seminario de Finanzas aplicadas a los negocios es la alternativa personal de mayor alcance para el logro de metas personales y sociales, previstas en lo largo de la carrera

De manera practica podremos en este informe sentar las bases de los conocimientos adquiridos en el transcurso de los semestres anteriores con el cual queremos llenar las expectativas para una mejor formacion profesional

En la realizacion de este trabajo buscamos dar a conocer la calidad del platano que se produce en la region del Ariari como producto de exportacion pasando por todas las normas de calidad, y cumpliendo con los requisitos de la poblacion Estadounidense segun analisis de mercadeo como una nueva alternativa de progreso y desarrollo brindando oportunidades de trabajo aprovechando nuestros recursos naturales que tenemos a la mano

2 OBJETIVOS

2.1 OBJETIVOS GENERAL

Comercializar y exportar platano Harton de excelente calidad producido en la region del Ariari incentivando a los agricultores a unir esfuerzos para mejorar la calidad de vida brindando capacitaciones y oportunidades de trabajo para toda la poblacion

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1 Mejorar la calidad de vida de la poblacion del Ariari brindando Oportunidad de trabajo
- 2 Incentivar a los agricultores de la region para unificar esfuerzos y Producir platano Harton tipo exportacion
- 3 Capacitar al productor para que pueda manejar el proceso de Produccion de platano Harton tipo exportacion de excelente calidad
- 4 Capacitar a los agricultores de la region del Ariari para que produzcan platano Harton de excelente calidad

3. MISION

Fortalecernos como comercializadores de platano Harton a nivel nacional, dandole prioridad y beneficio a los productores de la region del Ariari garantizando la exportacion de la materia prima (platano) otorgando confianza y proteccion al trabajador asi como a los socios, maximizando el valor real de la empresa

4 VISION

Consolidarnos como una empresa solida con la cual logremos unificar esfuerzos para aumentar cada vez mas nuestra comercializacion y de esta manera poder ampliar la cobertura a nivel Internacional quedando a la altura de los grandes comercializadores para cuando entre en vigencia el tratado del ALCA en el (2005)

5. DELIMITACION ESPACIAL

El tema cubija la zona de la region del Ariari ya que en ese lugar se encuentran terrenos muy fertiles para la produccion del platano pero fundamentalmente porque alli existen alternativas economicas para su explotacion adecuada, esto impulso a procesos de comercializacion que generara desarrollo sostenible en la region

6 RECURSOS

Los realizadores del presente informe cuentan con un aporte de 7 socios mas los cuales daran un total de \$112 000 000 oo repartidos en partes iguales de la siguiente manera

Cuadro 1 LISTA DE SOCIOS

NOMBRE	VALOR TOTAL
HANIA ANDREA GONZALEZ	16,000,000 00
GABRIEL RODRIGUEZ R	16,000,000 00
HECTOR FABIO ROJAS	16,000,000 00
WILFREDO GUTIERREZ	16,000,000 00
MAYRA ALEJANDRA GAMEZ	16 000 000 00
JUAN CAMILO TORREZ	16 000 000 00
SANDRA JARAMILLO	16,000,000 00
VALOR TOTAL	112,000,000 00

Este valor sera aportado en una sola cuota en el momento de iniciar el proyecto ya que todos los socios son agricultores que se quieren unir para la formacion de esta empresa y llevar su producto mas alla de las fronteras Colombianas

7. DURACION DEL PROYECTO

Este proyecto se realizara a largo plazo y con un periodo de vida inicial de 10 años con miras de extenderlo segun acuerdo de la junta de socios, los analisis financieros se realizaran con un margen de 5 años pero se renovara al cumplirse este plazo

8 DIAGNOSTICO SITUACIONAL A NIVEL REGIONAL

8 1 DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL REGION DEL ARIARI

En el municipio de Granada y mas especificamente en la region del Ariari la produccion de platano es bastante grande, fundamentalmente porque existen gran cantidad de pequeños y medianos agricultores que transportan platano hacia distintas partes de Colombia en especial para Corabastos en la ciudad de Bogota ya que alli es donde existe mayor demanda a nivel nacional y ninguno de estos agricultores se han decidido en producir platano para exportacion

La mayoria de campesinos dejaron por gran tiempo de producir gran cantidad de platano ya que la mayor concentracion de cultivos se realizan sobre todo en la parte de piedemonte y en estas zonas se presentan grandes dificultades de orden publico y la gente optaba por salir de ese lugar, ademas de la gran competencia que presenta el platano ecuatoriano en el mercado nacional por su bajo precio hace que a los agricultores se les dificulte su comercializacion y terminaban vendiendo en el mercado local o para consumo personal

Cuadro 3 DESIGNACIÓN POR PESO DEL PLATANO

Variedad	Grande (Máximo)	Mediano	Pequeño (Mínimo)
Hartón	350	250-349	249

9 8 NORMAS DE ROTULADO DE LA NORMA TÉCNICA COLOMBIANA

- Los empaques deben brindar la suficiente protección al producto, de manera que se garantice la manipulación, transporte, y conservación de los plátanos
- El contenido de cada empaque debe ser homogéneo y estar constituido por plátanos del mismo origen, variedad, categoría, color y calibre
- Los materiales utilizados deben estar nuevos, limpios y no ocasionar ningún tipo de alteración al producto
- Se permite la utilización de materiales, papeles o sellos, siempre que no sean tóxicos

El rótulo deberá contener la siguiente información

- Identificación del producto Nombre del exportador, empaquetador y/o expedidor, código (si existe y si está admitido o aceptado oficialmente)
- Naturaleza del producto Nombre del producto, nombre de la variedad

9 2 PRECIO DE COMPRA

En las fincas el kilo se compra a \$350, cada caja contiene 25 kilos y vamos a exportar 2 000 cajas que equivalen a 50 toneladas

Entonces

$$\$350 \times 25 \text{ Kg} = \$8\,750 \text{ la caja}$$

$$\$8\,750 \times 4\,000 \text{ Cajas} = \$35\,000\,000 \text{ mensuales}$$

$$\$35\,000\,000 \times 12 = \$420\,000\,000 \text{ anuales}$$

9 3 TRANSPORTE NACIONAL

La carga del platano se llevara a Cartagena en container refrigerado de 20 toneladas, este container saldra de la finca en la cual se realice el corte allí se arreglara y se cargara pasara por Bogota, posteriormente llegara a el puerto de Cartagena el recorrido de este durara 2 dias

$$72000 \times 50 = \$3\,600\,000$$

$$3\,600\,000 \times 2 = \$7\,200\,000 \text{ MENSUALES}$$

9 4 EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE PLÁTANO

Colombia es el principal proveedor de platano de Estados Unidos y Union Europea y aunque en los ultimos años su cantidad de exportacion a disminuido la demanda de platano en estos paises aumenta considerablemente cada vez mas siendo esto muy favorable para los exportadores Colombianos

8 2 MARCO CONTEXTUAL

Este proyecto se ajusta en la parte normativa a modelos agroindustriales en donde se da mayor interes a la parte agricola de la region del Ariari como a la parte de comercializacion

A nivel general en todo el pais existen apoyos institucionales pero en este momento en la zona donde vamos a realizar el proyecto no existen por razones de indole politico y de seguridad nacional de todas maneras grandes agricultores y productores de la region se interesan por este producto y aportan para que proyectos como este se puedan llevar a cabo

8 2 MARCO CONCEPTUAL

- De la produccion de platano en la region se destacan los platanos hartones y borocu que son muy pedidos en el mercado y ademas porque su proceso es la mas utilizada ya que se adapta facilmente en el terreno y los agricultores de la region tienen gran conocimiento y manejan la produccion de estas calidades de platano por volumen
- Para la realizacion de este proyecto decidimos comercializar platano Harton ya que su riesgo de perdida es muy bajo

8 3 IDENTIFICACION DE LA PROBLEMÁTICA

Para la comercializacion de platano Harton en la region del Ariari hemos identificado algunos problemas para iniciar el proyecto, los cuales nombramos a continuacion

- ♦ Inseguridad
- ♦ Excedentes comercializables
- ♦ Manipuleo en los precios en el mercado nacional
- ♦ Precios irrisorios por debajo del precio de mercado
- ♦ Falta de incentivos a la produccion

- ♦ No existencia de estructura de comercializacion
- ♦ Ausencia de capacitacion y tecnificacion
- ♦ Falta de mercadeo
- ♦ Falta de tecnologia
- ♦ Orden publico
- ♦ Costos de produccion elevados
- ♦ Costos de comercializacion elevados
- ♦ Desempleo
- ♦ Comercializacion
- ♦ Competitividad
- ♦ Demanda
- ♦ Oferta
- ♦ Precio
- ♦ Devaluacion
- ♦ Falta de interes del estado
- ♦ Falta de organizacion
- ♦ Falta de incentivos
- ♦ Falta de informacion
- ♦ Desarrollo economico

Cuadro 2 Priorización de problemas por áreas

AREA DE PRODUCCIÓN	AREA DE CO-MERCIALIZACION	AREA DE SEGURIDAD	AREA ECONOMICA
▪ Capacitación y tecnificación ▪ Oferta ▪ Volúmenes de producción ▪ Nula asistencia técnica ▪ Incentivos a la producción ▪ Falta de crédito ▪ Falta de tecnología ▪ costos de producción elevados ▪ calidad de la semilla ▪ cultivos tecnificados	▪ Precios irrisorios por debajo del mercado ▪ Falta mercadeo ▪ Precio ▪ Costos elevados comercialización ▪ Estructura de comercialización ▪ Demanda ▪ Competitividad ▪ Excedentes comercializables ▪ Financiación ▪ Manipuleo en los precios	▪ Pago de boleteo y extorsión ▪ Inseguridad ▪ Orden público	▪ Falta de ayuda institucional ▪ Desarrollo económico ▪ Devaluación ▪ Falta de incentivos ▪ Falta de interés del estado ▪ Falta de organización ▪ Desempleo ▪ Falta de información

9 DIAGNOSTICO SITUACIONAL A NIVEL NACIONAL

Durante la última década, las exportaciones colombianas de plátano se han mantenido en constante crecimiento, a una tasa anual promedio del 10.5%, de tal manera que este producto ocupó el segundo lugar en las exportaciones de frutas, después del banano. En el año 2001 Colombia se convirtió en el mayor exportador de plátano fresco en el mundo.

Cabe anotar que el comercio internacional de plátano en estado fresco desde Colombia se ha desarrollado con base en la infraestructura y la

logística del banano, razón por la cual el 94% de las exportaciones de platano en el 2001 se llevaron a cabo por el puerto de Turbo ubicado en la región de Uraba, principal zona bananera y platanera dedicada a la exportación. Adicionalmente, las exportaciones de platano fresco se han beneficiado de la integración vertical de la industria del banano, las comercializadoras cuentan con sus propias fábricas de plásticos, empaques y sellos en el país y compañías en el exterior que contratan los buques para el transporte internacional, bajo la modalidad de arrendamiento por tiempo (time charter party), que descargan el producto en sus propias bodegas en Estados Unidos, desde donde es comercializado por empresas filiales.

Estados Unidos ha sido el principal destino de las exportaciones colombianas de platano. En los últimos diez años el valor exportado a este país se ha incrementado a una tasa anual del 9.4%.

9.1 REGISTRO FITOSANITARIO

Para exportar productos y subproductos de origen vegetal

Para la exportación de productos y subproductos de origen vegetal los requisitos sanitarios son dados por el país importador.

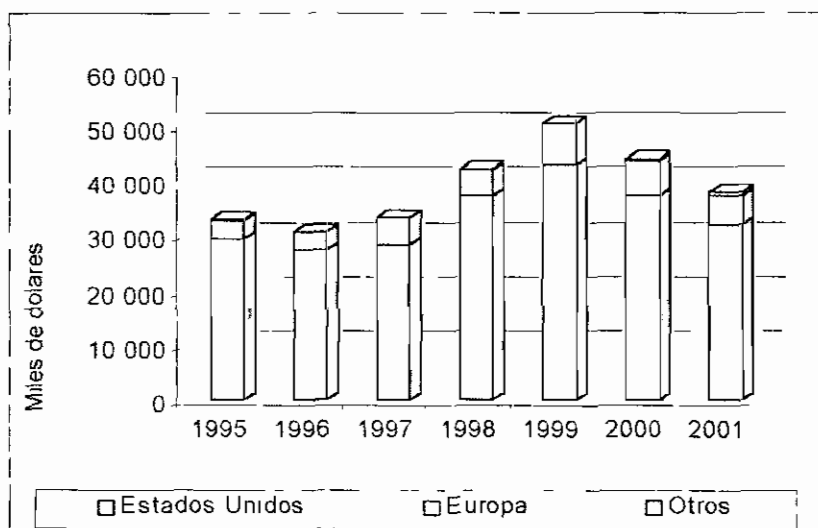
Para obtener el certificado fitosanitario de exportación se presenta una solicitud a la oficina de control del ICA en el puerto de origen, adjuntando el permiso para exportación del país de destino.

La inspección del estado fitosanitario de productos y subproductos que le exporten del país tendrán las siguientes tarifas:

NUMERO DE TONELADAS			TARIFAS EN PUERTO TERRESTRE (CARTAGENA)
0	HASTA	1 TONELADA	\$33 000
1	HASTA	10 TONELADAS	\$37 000
10	HASTA	50 TONELADAS	\$44 000
50	HASTA	150 TONELADAS	\$52 000
150	HASTA	500 TONELADAS	\$68 000

El proceso exportador se inicia en las fincas de producción, ya que es el mismo productor quien se encarga de garantizar la calidad de la fruta que se va a exportar. La mayoría de los productores tienen contratos de suministro con las comercializadoras, que les brindan asesoría técnica. En cada finca se realiza el tratamiento poscosecha, se controla la calidad de la fruta en cuanto tamaño, grosor, color y presencia de enfermedades, insectos, daños o defectos y se empaqueta en las cajas de exportación suministradas por la comercializadora. Usualmente la comercializadora internacional también entrega sellos que deben colocarse a un número determinado de plátanos por caja. Estos sellos corresponden a marcas de la comercializadora o a marcas privadas desarrolladas para distintas cadenas de supermercados en el exterior. Las cajas van marcadas con el número asignado al productor, de manera tal que en cualquier momento puede determinarse la procedencia de la fruta, garantizando la trazabilidad del proceso.

**GRAFICA 1 EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE PLÁTANO
(MILES DE DÓLARES)**



Exportaciones correspondientes a la partida arancelaria No 0803001100
(bananas, plátanos frescos tipo plantain, plátano para cocción)

9 5 EMPAQUE Y PALETIZADO

El platano fresco colombiano se comercializa en presentaciones de 50 libras y 25 libras. Cada platano debe tener por lo menos 10 pulgadas de pulpa a punta y de 22 a 28 líneas de grosor o vitola. Existe una segunda calidad de platano, que tiene 8 5 - 9 pulgadas de pulpa a punta. El empaque utilizado para la exportación es la caja de cartón tipo telescópica, con un peso bruto de 25 0 kilogramos, en la que se empacan por lo menos 70 plátanos. Las cajas deben apilarse sobre madera y bajo techo, organizando arrumes de máximo siete cajas.

Cada palet y grupo es de 48 cajas. 8 cajas de alto por 6 cajas de ancho organizado en un container refrigerado.

Una vez inspeccionada la calidad de la fruta en los muelles de embarque de cada comercializadora, la carga se paletiza y se acomoda en bongos o botes, que son arrastrados por remolcadores fluviales o marítimos hasta el buque que realiza el transporte internacional, ubicado en altamar. En este lugar se inicia el cargue del buque de acuerdo con el plan de estiba, los pallets son subidos a las bodegas refrigeradas con las gruas del buque. El tiempo promedio para el llenado de un buque con capacidad de 240,000 cajas es de dos días. Una vez cargado el buque, y surtidos todos los trámites e inspecciones, se emprende el viaje hacia los puertos, principalmente los de la costa este.

9 6 NORMA TECNICA COLOMBIANA

PRODUCTO

Plátanos procedentes de cualquier variedad del género *Hartón*, destinados a consumo fresco.

El grado de desarrollo y el estado del platano debe permitir el transporte y manipulación de manera que llegue satisfactoriamente al lugar de destino.

CARACTERÍSTICAS MÍNIMAS

- Enteros, duros con la forma característica de la variedad
- Secos, limpios, sin manchas ni grietas
- Sin rayas profundas, ni ataques de plagas o enfermedades
- Sin principios de pudrición, magulladuras, heridas no cicatrizadas
O cuello rotos
- El platano se puede comercializar verde, pinton o maduro, en
manos, dedos o racimos
- Cada platano debe medir mínimo 10 pulgadas de punta apunta y
debe tener de 22 a 28 líneas de vitola

9 7 EMBALAJE Y ETIQUETADO

- Las cajas que contengan los platanos deberán ser resistentes y
con una capacidad máxima de 30 Kg
- Las cajas destinadas a la exportación serán de cartón, con dos
agujeros laterales y cuatro agujeros en cada cara, con capacidad
máxima de 25 Kg
- El empaque deberá garantizar el buen cuidado de los platanos, el
cuello donde se hizo el corte no deberá estar en contacto con
otros platanos para evitar manchas de latex
- Se debe sellar mínimo 25 platanos por caja

El Platano se clasifica por peso y calidad

- Origen del producto Pais de origen y region productora, fecha de empaque
- Caracteristicas comerciales Categoria, calibre, numero de frutos, peso neto
- Simbologia que indique el correcto manejo del producto

CUADRO 4 CLASIFICACION POR CALIDAD

CALIDAD	CARACTERISTICAS	TOLERANCIA
Extra	Cumplir las características minimas, estar bien formados, tener pedunculos bien formados, tener un grado de lleno de $\frac{3}{4}$, coloracion uniforme de acuerdo con la madurez la longitud del dedo del platanos Harton sera de 25 Cm	5% de platanos con cuello roto, que no cumplan con las características minimas y de este grado, pero si de la siguiente calidad
Primera	Cumplir con las características minimas, estar bien formados, no presentar marcas entre las aristas y solamente tener daños superficiales	5% de platanos con cuello roto, que no cumplan con las características minimas y de este grado, pero si de la siguiente calidad, mientras que los defectos no impidan el consumo

	Cumplir con las características mínimas Pueden presentar daños superficiales pero no presentar manchas en más de 1/3 de la superficie del plátano	20% de plátanos con cuello roto, que no cumplan con las características mínimas y de este grado. Presentar formas irregulares mientras que los defectos no impidan el consumo
Segunda		
	Comprende los plátanos que no clasificaron en ninguna de las anteriores categorías, porque son muy pequeños, deformes, quebrados y con daños apreciables	
Muestra		

9.9 BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

Las diferentes presentaciones del plátano colombiano (fresco, congelado y seco) entran al mercado estadounidense exentos del pago de aranceles, al amparo del ATPA (Andean Trade Preference Act), sin embargo, se incurre en gastos de descargue, trámites y transporte de la mercancía en el puerto. Para cubrir estos gastos las comercializadoras pactan con sus clientes un cargo fijo por caja.

10 INTELIGENCIA DE MERCADOS

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

Generalmente el comercio internacional de platano lo realizan paises con tradicion exportadora de banano, como Colombia y Ecuador, aprovechando la infraestructura y logistica desarrolladas para esa fruta

Entre 1996 y el año 2000 la produccion mundial de platano cayo a una tasa de -0.4% promedio anual. Con excepcion de Ruanda, donde disminuyo la produccion en -8.9%, los grandes productores presentaron tasas positivas, así Uganda 0.7%, Colombia 0.8%, Ghana 1.4% y Nigeria 2.3%

10.1 Comercio internacional

Colombia es el mayor proveedor de los dos principales destinos del platano: Estados Unidos y la Union Europea. La tasa de crecimiento de las exportaciones colombianas para el periodo de 1991 a 2000 fue de 11.8%. En segundo lugar se ubica Ecuador, pais que ademas ha incrementado las exportaciones de platano hacia Colombia.

10.2 Consumo mundial

Consumo per capita mundial 2000: 4.81 Kgrs

Tasa de crecimiento consumo per capita mundo 1996-2000: -0.9%

Consumo per capita Colombia 2000: 6.0 Kgrs

Tasa de crecimiento consumo Colombia 1996-2000: -3.9%

Aunque a nivel mundial la tasa de crecimiento del consumo per capita de platano cayo en los ultimos años, para Estados Unidos, principal importador, aumento a una tasa de 3.4%. Si se tiene en cuenta que Colombia es su mayor proveedor, esta tendencia muestra interesantes perspectivas para nuestro pais.

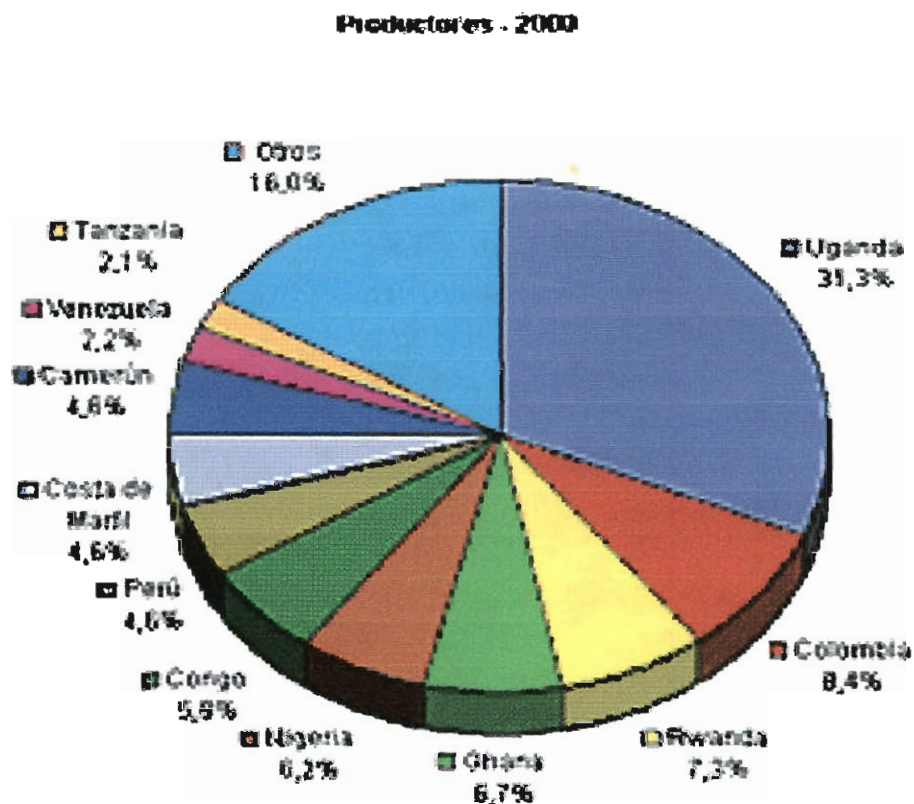
10 3 AREAS Y RENDIMIENTOS MUNDIALES PRODUCTORES

- El 73% de la producción mundial de platano, equivalente a 22 244 465 toneladas, se concentra en países africanos. Uganda es el principal productor del mundo y produce 9 533 000 toneladas.
- El platano es un alimento básico de la canasta familiar en los países africanos y latinoamericanos.
- Entre las variedades de platano (que se diferencia de las demás frutas porque requiere cocción antes del consumo), Colombia produce variedades como "plantain", "borocu", "harton" entre otros, mientras la mayoría de los países africanos producen una variedad diferente, parecida al colicero.
- La región latinoamericana produce el 23% de la oferta mundial de platano (7 008 530 tons), concentrada en Colombia (2 682 322 tons) y Perú (1 414 900 tons), principalmente.

En Centroamérica y el Caribe se encuentran los países con mayores rendimientos por hectárea (entre 16 y 21 Tons/ Ha), destacándose Martinica, Jamaica y Honduras. Los que, con excepción de Martinica, son importadores por sus altos niveles de consumo per cápita. Colombia muestra rendimientos cercanos al promedio.

- Colombia es el principal proveedor de platano tanto para el mercado norteamericano como para el europeo y presenta, durante todo el año, una oferta permanente. No obstante lo anterior, presenta rendimientos por debajo de sus principales competidores: Costa Rica, Ecuador y Venezuela.

Grafica 2. Participación en la producción



- Colombia compite con Ecuador y Venezuela en el mercado de Estados Unidos y con Costa Rica en el mercado europeo. Ghana y otros países africanos están llegando al mercado europeo aunque su participación es, todavía, muy pequeña.
- Costa Rica abastece la demanda de Centroamérica y el Caribe pues tiene acceso a rutas marítimas que se lo permiten.
- El mercado internacional de plátano busca satisfacer a la población étnica de Estados Unidos y de Europa.

- El plátano se comercializa junto con el banano aprovechando la logística y el transporte existentes para la exportación de esta fruta, concentrada en multinacionales como Dole y Chiquita.

No es posible realizar un análisis del comercio mundial de plátano porque las estadísticas de la FAO lo incluyen junto con el banano.

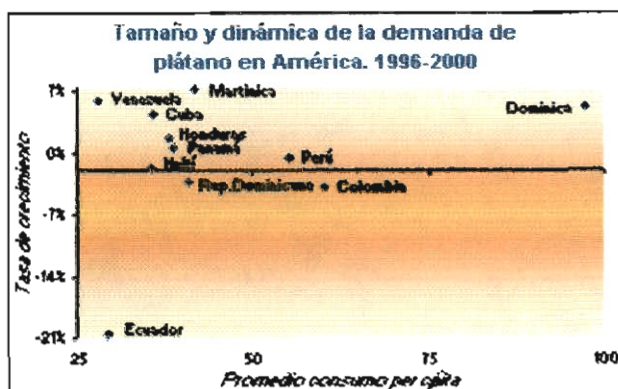
10.4 Índice de Priorización de mercados IPM – América

Según el indicador desarrollado por el Observatorio Agrocadenas Colombia, los países de América que presentan el desempeño más interesante como mercados objetivo de plátano, debido a que combinan en mejor medida el comportamiento de sus importaciones (crecimiento y volumen) y su consumo interno (total y per. cápita), son, en orden de importancia, Estados Unidos, El Salvador, Nicaragua, Antillas Holandesas, Bahamas, Aruba, Barbados, Trinidad y Tobago y Guatemala.

10.5 Tamaño y dinámica de la demanda (consumos per. cápita)

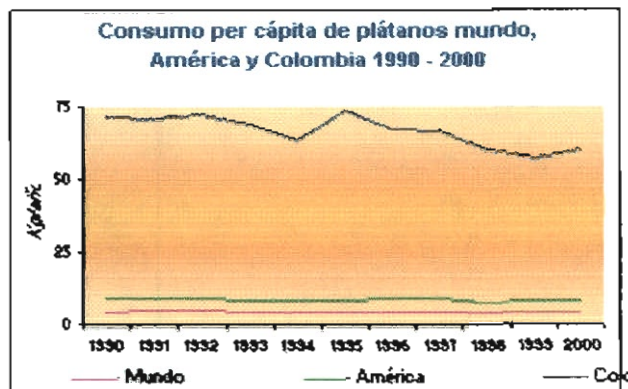
Dentro de los grandes consumidores de plátano de América, se destacan Martinica, Venezuela, Dominica, Cuba, Honduras, Panamá, Perú y Haití por presentar las mayores tasas de crecimiento en sus consumos per. cápita. Por otro lado, el mayor consumidor de plátano es Dominica, con un consumo promedio de 97 Kg./persona/año entre 1996 y el año 2000.

En general, los mayores consumidores de plátano en el mundo son los grandes productores, situación que ratifica el carácter local del mercado de plátano. Por los tamaños de sus demandas de plátano se destacan Uganda, Ruanda y Gabón, mientras que por sus dinámicas sobresalen Martinica, Dominica, Ghana y Perú.



Fuente: FAO

Cálculos: Observatorio Agrocalendas Colombia



Fuente: FAO

Cálculos: Observatorio Agrocalendas Colombia

Gráfica 3.

Gráfica 4.

10.6. Tamaño y dinámica de importaciones

Desde la perspectiva de la dinámica de las importaciones de plátano, en América se destacan El Salvador, Trinidad y Tobago y Antillas Holandesas (en la gráfica se encuentran arriba del eje horizontal, es decir presentaron tasas de crecimiento de sus importaciones superiores de las del continente, 6.6%). Según el tamaño de las importaciones sobresale Estados Unidos, seguido de lejos por El Salvador.

Gráfica 5.



Fuente: FAO

Cálculos: Observatorio Agrocalendas Colombia

Estados Unidos es el mayor importador de plátano en el mundo, en promedio importó el 60% de las importaciones mundiales entre 1996 y el año 2000. El segundo destino importante son los países de la Unión Europea que, como se observa en la gráfica, presentaron una mayor dinámica que Estados Unidos.

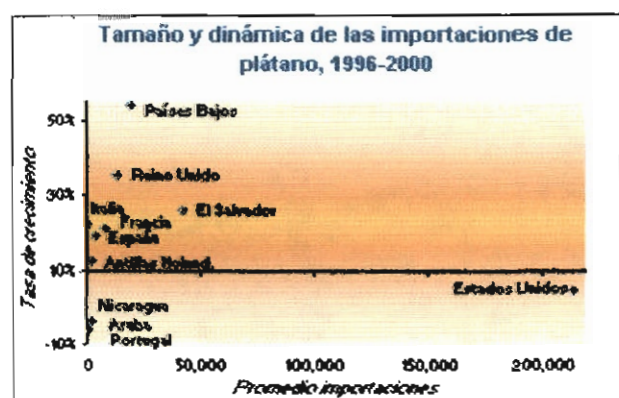
Principales importadores de plátano: Estados Unidos, Unión Europea

Volumen de importaciones de Estados Unidos 2000: 214 mil toneladas

Volumen de importaciones Unión Europea 2000: 26 mil toneladas

Estados Unidos y la Unión Europea han incrementado sus importaciones de plátano entre 1990 y el año 2000 a tasas de 4% y 6%, respectivamente.

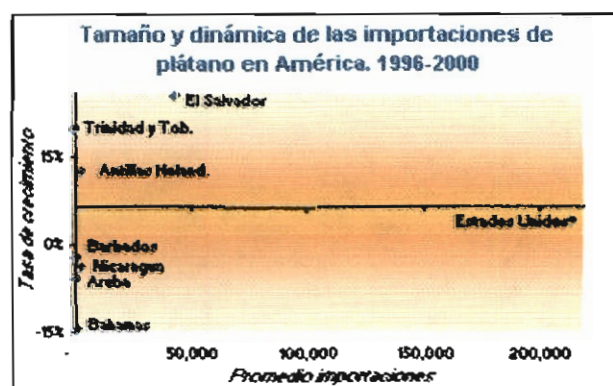
Gráfica 6.



Fuente: FAO

Cálculos: Observatorio Agrociudades Colombia

Gráfica 7.



Fuente: FAO

Cálculos: Observatorio Agrociudades Colombia

10.7 Proveedores

Como se observa en la tabla, Colombia es el mayor proveedor de plátano de los grandes importadores, Estados Unidos y la Unión Europea. El principal competidor del plátano colombiano es Ecuador. Otros competidores de menor importancia son Guatemala y Venezuela en el mercado de Estados Unidos y, Costa Rica en la Unión Europea.

Gráfica 8.



Fuente: FAO

Cálculos: Observatorio Agrociudades Colombia

11. DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE ESTADOS UNIDOS

Gráfica 9. ESTADOS UNIDOS



11. DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE ESTADOS UNIDOS

Cuadro 5. DIAGNOSTICO SITUACIONAL

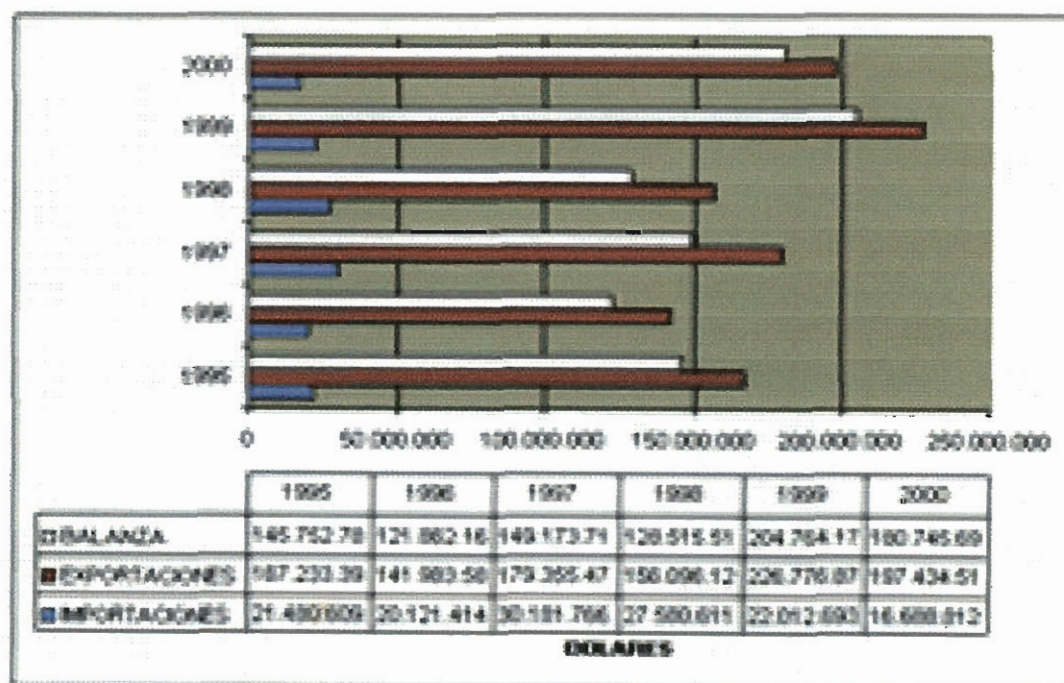
Capital:	WASHINGTON
Población:	290,138,801
Idioma:	Inglés
Tipo de Gobierno:	REPUBLICA FEDERAL. PRESIDENTE: GEORGE W. BUSH (2000-2004) PROTESTANTES 56%, CATOLICOS
Religión:	28%,JUDIOS 2%, OTROS 4%, NINGUNA 10%
Moneda:	DÓLAR
PIB:	Valor US\$: 10,442,000,000,000.00 PIB per Capita US\$: 35,990.00 Crecimiento de PIB %: 2.40
Tasa de Devaluación %:	0.00
Cambio de la moneda X US\$:	1.00
Deuda Externa US\$:	0.00
Tipo de Cambio Bilateral X Moneda del País : aA	Valor Col\$: 2.800 aprox.
Desempleo %:	5.80 %
Tasa de Interés :	Tasa de Interés Activo %: 4.68 Tasa de Interés Pasivo %: 1.73
Inflación %:	2.40 %

Estados Unidos es el principal importador de plátano fresco y procesado a nivel mundial y Colombia es su principal proveedor. En el 2001, el 54.3% del valor de las importaciones de plátano en el mercado americano correspondió a producto proveniente de Colombia, que compitió con el exportado por Ecuador (20.2%), Guatemala (11.6%), Costa Rica (6.7%) y Venezuela (6.2%).

Al revisar las cantidades de plátano importado por distrito portuario de Estados Unidos en el año 2000 se encontró que el 88.8% del plátano procedente de Colombia ingresó a través de los distritos de Boston y Filadelfia, ubicados en la costa noreste de Estados Unidos, desde los cuales se distribuye a los mercados de Nueva York, Filadelfia y Boston, mientras que el 48.8% del plátano importado de Guatemala ingresó al distrito de Miami y el 48.2% procedente de Costa Rica lo hizo al distrito de Tampa.

11.1 INTERCAMBIO COMERCIAL

Gráfica 10. INTERCAMBIO COMERCIAL DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS



•En el 2000, la balanza comercial de Colombia con Estados Unidos fue superavitaria en frutas y hortalizas frescas y procesadas. En efecto, Colombia exportó a Estados Unidos 203 millones de dólares e importó 22,6 millones desde dicho país.

- De los 203 millones, 192 correspondieron a frutas y el resto a hortalizas.
- El intercambio entre los dos países, durante los últimos años, ha dado como resultado una balanza positiva para Colombia, con un saldo de 180 millones de dólares y un crecimiento del mismo del 8,4% promedio anual entre 1995 y el 2000.
- Las exportaciones de productos frescos desde Colombia hacia el mercado de los Estados Unidos, especialmente de frutas, han generado el saldo favorable del que actualmente goza Colombia. Dichas exportaciones alcanzaron en el 2000 un valor total de 197 millones de dólares, de los cuales 192 se realizaron en frutas, más específicamente en banano y plátano, que concentraron el 100% de las exportaciones de frutas a Estados Unidos. Las ventas de dichas frutas ascendieron en el 2000 a 155 y 37 millones de dólares, respectivamente.
- En general, el intercambio de productos hortofrutícolas entre Colombia y Estados Unidos, depende de manera definitiva del comportamiento de las exportaciones de banano y plátano fresco, las cuales aumentaron entre 1995 y el 2000 a una tasa promedio anual del 6,9%. Es importante mencionar que las exportaciones de otras frutas, individualmente analizadas, no superan los 80.000 dólares, debido a las restricciones sanitarias que impone Estados Unidos a la mayoría de las frutas debido a la presencia en el país de la Mosca de la fruta.

11.2 DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO EN ESTADOS UNIDOS

Una vez importado el plátano, se hace la entrega en el camión del comprador, ya sea mayorista o supermercado, quien es el responsable de la distribución, transporte y comercialización dentro de Estados Unidos. Teniendo en cuenta que el plátano se importa verde, en algunos casos se presenta un eslabón adicional dentro de la cadena de comercialización, correspondiente al madurador o agente encargado de realizar el proceso de maduración en bodegas adecuadas para tal fin, aunque últimamente los distribuidores y algunos supermercados se encargan de este proceso, generando un valor agregado en el producto, que es reconocido por el comprador. El plátano amarillo se cotizó a un precio más alto que el del plátano verde, con incrementos que varían entre US\$ 1 y US\$ 1.60 por caja de 50 libras.

Para la comercialización del plátano con Estados Unidos llegando al Puerto de Miami se trabajará con el termino de negociación FOB.

Manejando la carta de crédito como forma de pago con un plazo de 30 días para la cancelación de la deuda, esta comercialización se realizará con una cadena de supermercado de Miami quien se ocupará de el desembarque de la carga en el puerto de destino haciéndose cargo de todos los tramites de Nacionalización correspondientes incluyendo los seguros y el pago del transporte marítimo.

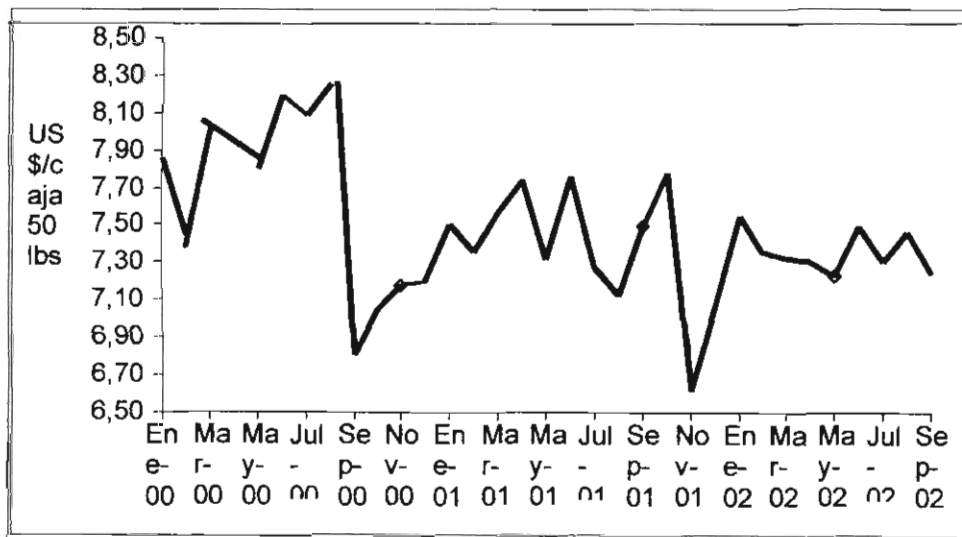
CUADRO 6. VOLUMEN IMPORTADO DE PLÁTANO FRESCO EN ESTADOS UNIDOS SEGÚN DISTRITO DE INGRESO (TONELADAS)

PAIS ORIGEN	DISTRITO	1997	1998	1999	2000	(%)
COLOMBIA	FILADEL	22.000	39.000	56.000	54.000	51,0
	BOSTON	28.000	46.000	47.000	40.000	37,8
	MOBILE	8.000	12.000	13.000	11.000	10,4
	TAMPA	18.000	15.000	600	0	0,0
	OTROS	1.363	233	73	897	0,8
	TOTAL	77.363	112.233	116.673	105.897	100
ECUADOR	NUEVA YORK	37.000	29.000	15.000	31.000	60,7
	LOS ANGELES	5.000	7.000	6.000	11.000	21,5
	MIAMI	6.500	1.200	6.000	9.000	17,6
	OTROS	8.207	375	1.188	98	0,2
	TOTAL	56.707	37.575	28.188	51.098	100
GUATEMALA	MIAMI	1.000	4.000	7.000	10.000	48,8
	FILADELFI A	0	0	1.000	7.000	34,1
	OTROS	592	1.535	2.263	3.503	17,1
	TOTAL	1.592	5.535	10.263	20.503	100

COSTA RICA	TAMPA	1.600	5.500	12.000	8.000	48,2
	MIAMI	3.000	4.500	5.500	4.500	27,1
	FILADELFI A	3.000	4.000	6.000	4.000	24,1
	OTROS	601	996	5.636	92	0,6
	TOTAL	8.201	14.996	29.136	16.592	100
VENEZUELA	MIAMI	27.000	21.000	16.000	15.000	95,5
	NUEVA YORK	3.000	1.000	300	200	1,3
	OTROS	339	3.722	10.941	499	3,2
	TOTAL	30.339	25.722	27.241	15.699	100

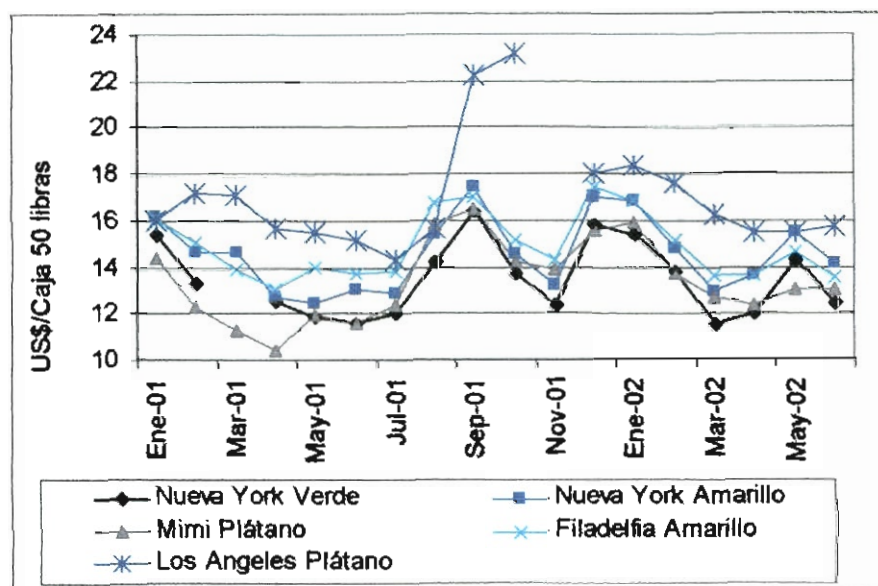
11.3. PRECIO INTERNACIONAL

GRAFICA 11. PRECIO DE LAS EXPORTACIONES DE PLATANO. ENERO 2000 – SEPTIEMBRE 2002 (US\$/CAJA 50 LBS)



Exportaciones correspondientes a la partida arancelaria No. 803001100 (bananas, plátanos frescos tipo "plantain", plátano para cocción).

GRÁFICA 12. PRECIOS MAYORISTAS DE PLÁTANO COLOMBIANO EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS 2001-2002 (US\$ / CAJA 50 LIBRAS)



El precio de venta del plátano lo definen la oferta y la demanda y varía según el mercado; a su vez, los costos para la formación del precio están condicionados por la distancia entre la zona de producción y el lugar de venta, así como por la facilidad de acceso. Es por esto que las cotizaciones del mercado mayorista de plátano en Miami son menores que las de las ciudades de la costa Este de Estados Unidos, en donde su precio es similar, mientras que el precio mayorista en Los Angeles, ubicado en la costa Oeste, es más alto.-

El precio de venta por caja de plátano que se comercializa directamente con las grandes cadenas de supermercados, puede variar al año entre US\$ 9.10 y US\$ 12.60; en los meses de junio, julio y agosto se registraron los precios más bajos. Recientemente, se empezaron a usar contratos de precio fijo para grandes cantidades y muchos productores están tratando de impulsar este concepto para darle estabilidad a los precios. Sin embargo, la mayoría de los negocios todavía están bajo la influencia de la oferta y la demanda. De manera general, se estima que el precio de venta final del plátano en

los supermercados puede variar entre US\$ 25 y US\$ 30 por caja de 50 libras, es decir entre US\$ 0 50 y US\$ 0 60 por libra de platano

**CUADRO 7 COMPONENTES DEL PRECIO INTERNACIONAL DE
PLÁTANO
MERCADOS MAYORISTAS**

Componente	US\$/caja 50 lbs	Precio venta mayorista %
Precio FOB - Puerto colombiano	7,41	55,5
Santa Marta - Miami	1,75	13,2
Precio CF (costo y flete)	9,16	68,8
Margen mayorista	4,14	31,2
Precio de venta mayorista	13,30	100

Nota Los precios FOB (libre al costado) y de venta mayorista corresponden a los promedios del promedio comprendido entre enero y junio del 2002

La mayor participacion de la cadena de comercializacion de platano en el mercado detallista la tiene el supermercado. Se calcula que el margen bruto de este agente puede alcanzar los US\$ 19 por caja de 50 libras, lo que corresponde a una participacion del 61 5% sobre el precio de venta final. Es importante reconocer que dentro del margen bruto de comercializacion de los supermercados se presenta una alta carga financiera derivada de los costos de mantener muchos establecimientos para ofrecer a sus clientes el mayor numero de productos de la mejor calidad, manteniendo campañas de mercadeo y otros servicios que deben ser deducidos de la utilidad bruta.

12 NORMAS FITOSANITARIAS DE ESTADOS UNIDOS

Al exportar productos frescos a Estados Unidos, la primera autoridad encargada del control sanitario es el Animal and Plant Health Inspection Service –APHIS- del Departamento de Agricultura de Estados Unidos – USDA por sus siglas en ingles- Los productos vegetales que ingresan se dividen entre propagativos y no propagativos Para los productos propagativos se solicita el Permiso de Importacion que es responsabilidad del importador en Estados Unidos quien debera tenerlo vigente ante el USDA Los productos no propagativos, entre estos la mayoria de frutas y hortalizas, aparecen en las listas de APHIS y requieren de un intermediario y, en algunos casos, de tratamientos especiales

APHIS trabaja con el Plant Protection and Quarantine – PPQ- cuyos funcionarios se encuentran en los puertos de ingreso de Estados Unidos Los inspectores de PPQ examinan minuciosamente los productos presentados para la importacion antes de su ingreso al mercado interno Las restricciones de cuarentena para plantas difieren segun sean plantas prohibidas o restrictivas Las ordenes restrictivas permiten la entrada de productos bajo tratamientos especificos o requisitos de inspeccion Las ordenes prohibitivas restringen la entrada de plantas vulnerables a ataques de plagas para las que no exista el respectivo tratamiento

Antes de iniciar cualquier proceso de exportacion a Estados Unidos es indispensable revisar la lista de productos frescos admisibles desde Colombia, los puertos por los que se permite la entrada y los productos que no requieren permiso de importacion, en Colombia el platano esta catalogado como

Cuadro 8 Valoración del plátano

PRODUCTO	ADMISIBLES	COMENTARIO
Platano	X	Mosca del Mediterraneo

12.1 ENTIDADES Y RESPONSABILIDADES

USDA El Departamento de Agricultura de Estados Unidos, se encarga de frutas y vegetales frescos, temas fitosanitarios, normas y estándares, carne y pollo. Se encuentra conformado por APHIS, FSIS, FGIS, AMS y realizan la inspección a través de los funcionarios de PPQ en los puertos de ingreso de Estados Unidos.

APHIS Animal and Plant Health Inspection Service, Servicio de Inspección de Animales y Plantas.

FSIS Food safety Inspection Service. Se encarga de la seguridad y control y regulación de la comercialización de las carnes, aves de corral y huevos.

FGIS Federal Grain Inspection Service, controla, regula e inspecciona los cereales que ingresan y se comercializan en Estados Unidos.

AMS Agricultural Marketing Service, se encarga de las normas de calidad y estándares para frutas y verduras frescas. Estas disposiciones son voluntarias y solo buscan mejorar la comunicación y comercialización entre productores y comerciantes.

PPQ Plant Protection and Quarantine, Se encarga de la inspección de los productos que ingresan a Estados Unidos, los funcionarios están localizados en los puertos de ingreso.

12.2 CONSERVACION EMPAQUE, EMBALAGE Y TRANSPORTE MARITIMO

El transporte marítimo es el principal medio utilizado en el comercio internacional de frutas y hortalizas. Es considerado el medio más económico y especializado para la exportación de grandes cantidades de productos frescos. Dependiendo del volumen a movilizar, la operación se

realiza en barcos refrigerados (*reefers*) o en contenedores equipados con sistemas de frío

Los contenedores refrigerados tienen dimensiones estándares, todos son de 8 x 8 pies de ancho, pero pueden tener 10, 20, 30 o 40 pies de largo

Las dimensiones más usadas son las de 40 pies y en menor proporción las de 20 pies

Para el transporte del plátano se necesita un container con 7 8 a 8 3 grados de temperatura

12 3 CONTENEDORES MARITIMOS

Para la óptima utilización del contenedor el exportador debe

- Solicitar con anticipación el contenedor que se ajuste al producto. La disponibilidad de contenedores refrigerados no es inmediata, deben solicitarse con dos semanas de anticipación (Fuente 0020Danzas AEI Intercontinental)
- Inspeccionar las unidades en el momento de su recibo
- Conocer los tiempos libres para el cargue y descargue que otorgan las diferentes navieras
- Asegurarse de tener claras y exactas las dimensiones internas del contenedor: largo, ancho, alto y peso máximo de capacidad en cada unidad y relacionarlas con las dimensiones y peso del empaque del producto
- Prever el llenado de los espacios vacíos para evitar que la carga se mueva. La carga debe contar con amortiguación apropiada y debe ser inmovilizada con amarres o bloques
- Dar instrucciones al transportador sobre su buen uso

Cuadro 9 CARACTERISTICAS DE LOS CONTENEDORES MARITIMOS

CONTENEDOR	LONG (METROS)	ANCHO(METROS)	ALTO(METROS)	V TOTAL(METROS)	CAPACIDAD (Kg)
Convencion al 20	5 90	2 35	2 39	33 2	21 500
Convencion al 40	12 02	2 35	2 39	67 7	26 520
Reefer 20	5 49	2 26	2 27	28 2	21 930
Reefer 40	11 61	2 26	2 23	58 8	28 077

Fuente Saborio A , Daniel Manejo Poscosecha II, 1998

12 4 Tarifas de transporte marítimo

El transporte de productos perecederos debe realizarse en contenedores que almacenen el mismo producto con las mismas características, de lo contrario, es posible que se vea afectada la calidad del mismo durante su desplazamiento. En la mayoría de los casos, el exportador contrata de manera exclusiva un contenedor para el transporte de sus productos y paga el flete por la capacidad del mismo sin importar su contenido.

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

- Recargo de combustible, BAF, establecido como un valor en dólares por cada unidad de fletes (tonelada o metro cúbico)
- Recargos portuarios congestión, inseguridad, diferencial portuario y otros
- Recargos por manejo de la carga en puerto de destino, THC
- Comisión por flete preparado, calculada sobre el valor del flete
- Documentación, elaboración del manifiesto de carga, B/L

12 5 TRANSPORTE A MIAMI

Segun el estudio de los puertos de la costa norte del pais que son Santa Marta, Barranquilla y Cartagena el que mas se acomoda a nuestro proyecto por las lineas que maneja y por sus costos es el puerto de Cartagena con la Naviera SEABOARD MARINE, la cual muestra a continuacion

Pais estados Unidos

Puerto Destino Miami

Puerto Origen Cartagena

Cuadro 10 líneas Marítimas

LINEA MARITIMA	FREC (dias)	T de TRANS		TIPO DE CARGA									FLETE		
		Min(d)	Max(d)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'H C	40'H CR	BB	BB1	PP	CC	CC1
COMPA-IA CHILENA (CCNI)	7	4	6	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO
CMA-CGM	7	4	6	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
LYKES LINE	7	16	18	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
MAERSK SEALAND	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
N V O C C PANTAINER E	15	3	5	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI
COMPA-IA SUDAMERICANA DE VAPORES	7	4	6	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO
EVERGREEN MARINE CORPORATION(EMC)	8	9	11	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO
HAMBURG S_D	7	4	6	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
KING OCEAN SERVICE DE COLOMBIA S A	7	3	5	SI	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO
AMERICAN PRESIDENT LINES (APL)	7	4	6	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO
N V O C C ECULINE	15	6	8	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI
N V O C C TRANSBORDER LTDA	15	4	6	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI	NO
N V O C C EXPRESS CARGO LINE	7	6	8	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI

FUENTE Agentes y líneas marítimas en Colombia

CONVENCIONES

Tipo de carga R Refrigerado, H High cube, HCR High cube refrigerado, BB Carga suelta, BB1 Carga suelta sujeta a consolidacion
Fletes PP Flete prepagado, CC Flete al cobro, CC1 Flete al cobro sujeto a confirmacion

Para transportar platano a Miami vamos a trabajar con el termino FOB ya que la mercancia la entregamos en el puerto de embarque que en este caso es el puerto de Cartagena y nuestro costo de transporte es el siguiente

Container de 25T	US\$2 400
------------------	-----------

Combustible	US\$ 100
-------------	----------

TOTAL 50 toneladas US\$ 2 500 X 2 = US\$5 000

Promedio del dolar en pesos es de \$2 800

Entonces,

$US\$5\,000 \times \$2\,800 = \$14\,000\,000$ quincenales

$\$14\,000\,000 \times 2 = \$28\,000\,000$ mensuales

13 NEGOCIACION INTERNACIONAL INCOTERMS

Para establecer las responsabilidades y obligaciones del comprador y del vendedor en una compraventa internacional, en cuanto tiene que ver con el suministro de la mercancia, las licencias, las autorizaciones y las formalidades aduaneras en los paises de origen y destino, la Camara de Comercio Internacional ha desarrollado los INCOTERMS Ellos describen los contratos de compraventa mas usuales en comercio internacional

Grupo F (FCA, FAS y FOB) El vendedor entrega las mercancías a un transportador designado por el comprador, sin asumir los costos de fletes y/o seguros

Grupo C (CFR, CIF, CPT y CIP) El vendedor contrata y paga el transporte hasta un destino designado, sin asumir los riesgos inherentes al transporte

2 3) FOB **FREE ON BOARD** / FRANCO A BORDO - Puerto de carga convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen, y carga la mercancía en el buque contratado por el comprador en el puerto de embarque convenido. En esta modalidad, el vendedor asume las obligaciones aduaneras y de carga de la mercancía en el lugar del embarque. Su responsabilidad llega hasta haber sobrepasado la borda del buque. Este INCOTERM se utiliza para negociaciones que involucran transporte marítimo, fluvial o lacustre

Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o del lugar convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo, FOB Buenaventura

3 2) CIF **COST, INSURANCE AND FREIGHT** / COSTE SEGURO Y FLETE - Puerto de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y contrata y paga el flete y el seguro hasta el puerto de destino convenido. Este seguro es de "cobertura mínima" y, en caso de pérdida o deterioro de la mercancía, es el comprador, como asegurado, quien reclamara directamente a la compañía aseguradora. Este INCOTERM solo puede usarse para transporte marítimo, fluvial o lacustre y debe ir seguido del nombre del puerto de destino convenido, por ejemplo, CIF Rotterdam

14 NEGOCIACION INTERNACIONAL DE SEGUROS

Seguros de crédito a la exportación

Actualmente SEGUREXPO y CREDISEGUROS ofrecen pólizas para garantizar los pagos al exportador, cuando este ha otorgado crédito

directo al importador. Este mecanismo reemplaza la carta de crédito y su costo es menor. El seguro de crédito es una herramienta de protección frente al riesgo de no pago de sus ventas. Adicionalmente, permite que los créditos amparados bajo la póliza, sirvan como garantía para operaciones de descuento o "*factoring*", mejorando, en esta forma, la liquidez del exportador.

Coberturas

El Seguro de Crédito a la Exportación lo cubre contra el riesgo de no pago en los plazos convenidos con su cliente en el exterior, de exportaciones negociadas bajo la modalidad de crédito directo en los siguientes casos:

Insolvencia: quiebra, suspensión de pagos o inexistencia de activos.

Mora prolongada: el crédito ha tenido un vencimiento igual o superior a seis meses.

Riesgos políticos y extraordinarios

1. Circunstancias políticas o alteraciones económicas de carácter general en el país del deudor o medidas administrativas o legislativas adoptadas por el gobierno del país deudor, que impidan o demoren el giro o transferencia de divisas al exterior, a pesar de que este hubiera efectuado el pago de sus obligaciones en un banco o en una cuenta oficial dentro de su país.

2. Moratoria en los pagos al exterior establecida con carácter general en el país del deudor.

3. Guerra civil o internacional, rebelión o insurrección militar, movimientos subversivos, terrorismo o en general, conmociones populares o de cualquier clase que tengan lugar fuera del territorio colombiano, que impidan el pago de los costos o de los créditos asegurados.

4 Imposibilidad para ejecutar el contrato por parte del asegurado o para recibir el pago de un credito como consecuencia directa exclusiva de medidas gubernamentales expresas del pais del deudor o del pais de transito de las mercancías tales como confiscación, expropiación o nacionalización

5 Imposibilidad de concluir el contrato por parte del asegurado o recibir el pago del credito por hechos atribuibles al comprador cuando este sea un ente público del orden nacional o territorial o un organismo público extranjero o un ente privado cuya obligación haya sido garantizada por un gobierno o una entidad pública

6 Sucesos de carácter catastrófico ocurridos fuera del territorio colombiano tales como terremotos, maremotos, erupciones volcánicas o cualesquiera otras convulsiones de la naturaleza que impidan el pago de los costos o de los créditos asegurados

7 Las pérdidas originadas en la imposibilidad del asegurado para obtener el pago de los costos o de los créditos asegurados por causa de radiaciones nucleares, contaminación radioactiva o de cualquier otro tipo

14 1 Costos

Los costos de la prima dependerán del tipo de bien o servicio exportado, del periodo de manufactura (preembarque), de los plazos de pago concedidos (máximo 180 días), se tomara sobre el valor de la venta x el 2% por cada transporte a nivel Nacional

$\$41\,496\,000 \times 2\% = \$829\,920$ quincenal

$\$829\,920 \times 2 = \$1\,659\,840$ mensual

$\$1\,659\,840 \times 12 = \$19\,918\,080$ anual

15 ESTRUCTURA FINANCIERO

15 1 GASTOS DE MANTENIMIENTO

Se destinaran \$54 300 mensuales para implementos de aseo de la oficina

De acuerdo con el estrato en que se encuentra el local hemos podido establecer los siguientes valores

Cuadro 11 GASTOS DE MANTENIMIENTO

SERVICIO	VALOR MENSUAL	TOTAL AÑO	UN
AGUA	16,000 00	192,000 00	
ENERGIA	22,000 00	264,000 00	
TELEFONO	830 000 00	9 960,000 00	
ARRIENDO LOCAL	200,000 00	2,400,000 00	
VALOR TOTAL		12,816,000 00	

Fuente estrato 2 de Granada

15 2 GASTO DE ADMINISTRACION

El valor de el salario basico y honorarios seran los siguientes

Administrador	\$830 000 00
Secretaria	\$400 000 00
Vigilante	\$332 000 00

Aseadora \$332 000 00

Por Honorarios

Contador \$700 000 00 men

Revisor Fiscal \$800 000 00 men

Retefuente 11% $\$1\,500\,000 \times 0.11 = \$165\,000$ mensual

Cuadro 12 NOMINA

Nomina de personal

CONCEPTO	CANT	VALOR UN	AUX DE TRANS	VALOR TOTAL	SALUD	PENSION	TOTAL
Porcentaje							
Administrador	1	830 000		830 000	33 200	28 013	768 788
Secretaria	1	400 000	37 500	437 500	16 000	13 500	408 000
Celador	1	332 000	37 500	369 500	13 280	11 205	345 015
Serv Gen	1	332 000	37 500	369 500	13 280	11 205	345 015
TOTALES		1 894 000 00	112 500	2 006 500	75 760	63 923	1 866 818

AP PARAFISCALES	%	Valor	Provisiones		Valor
Salud 2/3	12	151 520 00	Cesantias	1 (12	167 208 33
pension 75%	13 5	191 767 50	I s/Cesantias	1%	20 065 00
R profesionales	0 522	9 886 68	Prima de Servicios	1 (12	167 208 33
ICBF	3	56 820 00			
Sena	2	37 880 00	Vacaciones	1 (24	83 604 17
Cofrem	4	80 260 00			
Total		528 134 18			438 085 83

	Total Apropiaciones \$966 220
--	-------------------------------------

15 2 Depreciación

Computador $3\,220\,000 \times 20\% = 644\,000$ anual

Bascula $4\,000\,000 \times 10\% = 400\,000$ anual

Fax y telefono $820\,000 \times 20\% = 164\,000$ anual

Muebles y enseres $1\,820\,000 \times 10\% = 182\,000$ anual

TOTAL DEPRECIACION = 1 390 000

16 ESTUDIO FINANCIEROS

Constitucion de empresa

Copia escritura	\$ 2 300 00
Impuesto de Registro(1%) del valor Del patrimonio	\$1 200 000 00
Matricula	\$ 557 000 00
Certificado	\$ 1 200 00
TOTAL	\$1 760 500 00

16.1 COSTOS DE LOS FORMULARIOS PARA EXPORTACION

1 DEX	\$32 000
2 REGISTRO NACIONAL DE EXPORTACIONES	\$13 000
3 MODELO DE FACTURA COMERCIAL	\$11 000
4 MODELO DE FACTURA PROFORMA	\$10 000
5 ORDEN DE EMBARQUE GLOBAL	\$11 000
6 REGISTRO DE PRODUCTOS NACIONALES OFERTA EXPORTABLE	\$15 000
7 DECLARACION SIMPLIFICADA DE EXPOR- TACION	\$11 000
8 CERTIFICADO DE ORIGEN	\$13 000
TOTAL COSTO FORMULARIOS	\$116 000

VALOR PRESENTE NETO

$$\text{VPN} = \frac{53\,246\,913}{(1 + 0.15)} + \frac{193\,081\,337}{(1 + 0.15)} + \frac{202\,710\,672}{(1 + 0.15)} + \frac{212\,815\,174}{(1 + 0.15)} + \frac{223\,424\,901}{(1 + 0.15)} - 9\,900\,000 =$$

$$\text{VPN} = 46\,301\,663 + 146\,001\,767 + 133\,285\,557 + 111\,081\,663 - 9\,900\,000$$

$$\text{VPN} = 548\,448\,416$$

TASA INTERNA DE RETORNO

$$\text{TIR} = \frac{53\,246\,913}{(1 + 0.165)} + \frac{193\,087\,337}{(1 + 0.165)} + \frac{202\,710\,672}{(1 + 0.165)} + \frac{212\,815\,174}{(1 + 0.165)} + \frac{223\,424\,901}{(1 + 0.165)} =$$

$$45\,705\,505 + 142\,266\,269 + 128\,203\,192 + 115\,531\,095 + 104\,112\,278 = 535\,818\,339$$

$$\text{TIR} - \text{VPN} = 535\,818\,339 - 548\,448\,416 = -12\,630\,077$$

$$\frac{53\,246\,913}{(1 + 0.155)} + \frac{193\,087\,337}{(1 + 0.155)} + \frac{202\,710\,672}{(1 + 0.155)} + \frac{212\,815\,174}{(1 + 0.155)} + \frac{223\,424\,901}{(1 + 0.155)} =$$

$$46\,101\,223 + 144\,740\,419 + 131\,562\,059 + 119\,584\,434 + 108\,698\,25 = 550\,686\,160$$

$$\text{TIR} - \text{VPN} = 550\,686\,160 - 548\,448\,416 = +2\,237\,744$$

$$165\% \quad -12\,630\,077 \quad -0.84949 \quad 15\,65051$$

$$15.5\% \quad -2\,237\,744 \quad +0.15051 \quad 15\,65051$$

Cuadro 13 Presupuesto general de Inversión

CONCEPTO	CANTIDAD	V/R UNIDAD	V/R TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Bascula	1	4 000 000	4 000 000
SUBTOTAL			4 000 000
EQUIPO DE OFICINA			
Computador	1	2 500 000	2 500 000
Impresora	1	720 000	720 000
Fax	1	420 000	420 000
Calculadora	1	200 000	200 000
Telefono	1	200 000	200 000
SUBTOTAL			4 040 000
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios	2	350 000	700 000
Sillas auxiliares	6	40 000	240 000
Sillas Rimax	10	17 000	170 000
Ventiladores	3	70 000	210 000
Papeleras	4	10 000	40 000
Archivador	2	250 000	500 000
SUBTOTAL			1 860 000
TOTAL INVERSIONES			9 900 000

Cuadro 14 Flujo Mensual de Efectivo 2003

PERIODO	1	2	3	4
CONCEPTO				
INGRESOS DE OPERACION				
venta de platano	82 992 000	82 992 000	82 992 000	82 992 000
COSTOS DE VENTAS				
Materia Prima	35 000 000	35 000 000	35 000 000	35 000 000
cajas de carton	4 100 000	4 100 000	4 100 000	4 100 000
Etiquetas	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000
TOTAL COSTOS DE VENTAS	40 200 000	40 200 000	40 200 000	40 200 000
GASTOS OPERACIONALES				
Nomina	2 006 500	2 006 500	2 006 500	2 006 500
Aportes parafiscales	528 134	528 134	528 134	528 134
Provisiones	438 086	438 086	438 086	438 086
Honorarios	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Servicios Publicos	868 000	868 000	868 000	868 000
Arrendamiento	200 000	200 000	200 000	200 000
papelaria de oficina	20 000	20 000	20 000	20 000
Gastos de transporte terrestre	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000
tramites de exportes	232 000	232 000	232 000	232 000
Seguros	1 659 840	1 659 840	1 659 840	1 659 840
Depreciacion	115 833	115 833	115 833	115 833
Otros Gastos (ASEO)	54 300	54 300	54 300	54 300
TOTAL GASTOS	14 822 693	14 822 693	14 822 693	14 822 693
UTILIDAD OPERACIONAL	27 969 307	27 969 307	27 969 307	27 969 307
OTROS NO OPERATIVOS				
Gts Const Y puesta en marcha	1 760 500			
UTILIDAD ANTES DE IMP	26 208 807	27 969 307	27 969 307	27 969 307

Impuesto sobre la renta 38.5% >	10 090 391	10 768 183	10 768 183	10 768 183
UTILIDAD DESPUES DE IMP	16 118 416	17 201 124	17 201 124	17 201 124
Reserva legal (10%)	1 611 842	1 720 112	1 720 112	1 720 112
UTILIDAD NETA	14 506 574	15 481 011	15 481 011	15 481 011
Mas depreciacion	115 833	115 833	115 833	115 833
Menos Pago Capital Deuda				
FLUJO NETO DE EFECTIVO	14 622 408	15 596 845	15 596 845	15 596 845

Cuadro 15 Flujo Neto de Efectivo

PERIODO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	TOTAL
CONCEPTO						
INGRESOS DE OPERACION						
venta de platano	331 968 000	1 045 699 200	1 097 984 160	1 152 883 368	1 210 527 536 40	4 839 062 264
COSTOS DE VENTAS						
Materia Prima	140 000 000	441 000 000	463 050 000	486 202 500	510 512 625	2 040 765 125
cajas de carton (embalage)	16 400 000	51 660 000	54 243 000	56 955 150	59 802 908	239 061 058
Etiquetas	4 400 000	13 860 000	14 553 000	15 280 650	16 044 683	64 138 333
TOTAL COSTOS DE VENTAS	160 800 000	506 520 000	531 846 000	558 438 300	586 360 215	2 343 964 515
GASTOS ADMON Y DE OPERACION						
COSTO DE INVERSION INICIAL	9 900 000 00					9 900 000
Nomina	8 026 000	25 281 900	26 545 995	27 873 295	29 266 959	116 994 149
Provisiones	1 752 344	5 519 884	5 795 878	6 085 672	6 389 956	25 543 734
Aportes parafiscales	2 112 536	6 654 488	6 987 212	7 336 573	7 703 402	30 794 211
Honorarios	5 000 000	18 900 000	19 845 000	20 837 250	21 879 113	86 461 363
Servicios Publicos	3 472 000	10 936 800	11 483 640	12 057 822	12 660 713	50 610 975
Arrendamiento	800 000	2 520 000	2 646 000	2 778 300	2 917 215	11 661 515
papeleria de oficina	80 000	252 000	264 600	277 830	291 722	1 166 152
Gastos de transporte terrestre	28 800 000	90 720 000	95 256 000	100 018 800	105 019 740	419 814 540
formularios de exportacion	928 000	2 923 200	3 069 360	3 222 828	3 383 969	13 527 357
certificado ICA	44 000	46 200	48 510	50 936	53 482	243 128
Seguros	6 639 360	20 913 984	21 959 683	23 057 667	24 210 551	96 781 245
Depreciacion	463 333	1 390 000	1 390 000	1 390 000	1 390 000	6 023 333
Provision inventarios	4 149 600	4 357 080	4 574 934	4 803 681	5 043 865	22 929 159
Provision clientes	1 659 840	1 742 832	1 829 974	1 921 472	2 017 546	9 171 664
Otros Gastos (ASEO)	217 200	684 180	718 389	754 308	792 024	3 166 101
TOTAL GASTOS	74 044 213	192 842 548	202 415 175	212 466 434	223 020 256	894 888 627
UTILIDAD OPERACIONAL	97 123 787	346 336 652	363 722 985	381 978 634	401 147 066	1 590 309 123

OTROS NO OPERATIVOS						
Gts Const Y puesta en marcha	1 760 500					1 760 500
UTILIDAD ANTES DE IMP	95 363 287	346 336 652	363 722 985	381 978 634	401 147 066	1 588 548 623

Impuesto sobre la renta 38 5%	36 714 865	133 339 611	140 033 349	147 061 774	154 441 620	611 591 220
-------------------------------	------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

UTILIDAD DESPUES DE IMP	58 648 421	212 997 041	223 689 636	234 916 860	246 705 445	976 957 403
Reserva legal (10%)	5 864 842	21 299 704	22 368 964	23 491 686	24 670 545	97 695 740
UTILIDAD NETA	52 783 579	191 697 337	201 320 672	211 425 174	222 034 901	879 261 663
Mas depreciacion	463 333	1 390 000	1 390 000	1 390 000	1 390 000	1 390 000
Menos Pago Capital Deuda						
FLUJO NETO DE EFECTIVO	53 246 913	193 087 337	202 710 672	212 815 174	223 424 901	885 284 996

Cuadro 16 Estado de resultado primeros 5 años

		ANO 01	ANO 02	ANO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS OPERACIONALES						
VENTA DE PLATANO		331 968 000	1 045 699 200	1 097 984 160	1 152 883 368	1 210 527 536
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		331 968 000	1 045 699 200	1 097 984 160	1 152 883 368	1 210 527 536
MENOS GASTOS OPERACIONALES						
DE PRODUCCION		160 800 000	506 520 000	531 846 000	558 438 300	586 360 216
Materia Prima	140 000 000		441 000 000	463 050 000	486 202 500	510 512 625
Cajas de Cartón (Embalaje)	16 400 000		51 660 000	54 243 000	56 955 150	59 802 908
Etiquetas	4 400 000		13 860 000	14 553 000	15 280 650	16 044 683
DE VENTAS		28 800 000	90 720 000	95 256 000	100 018 800	105 019 740
Transporte terrestre	28 800 000		90 720 000	95 256 000	100 018 800	105 019 740
DE ADMINISTRACION		45 244 213	102 122 548	107 159 175	112 447 634	118 000 520
COSTO DE INVERSION INICIAL	9 900 000					
Nomina	8 026 000		25 281 900	26 545 995	27 873 295	29 266 959
Provisiones	1 752 344		5 519 884	5 795 878	6 085 672	6 389 956
Aportes Salud	606 080		1 909 152	2 004 610	2 104 840	2 210 082
Aportes Pension	767 070		2 416 270	2 537 084	2 663 938	2 797 135
Riesgos Profesionales	39 546					144 212

		124 576	130 805	137 345	
Aportes parafiscales	699 840	2 204 492	2 314 717	2 430 452	2 551 975
Honorarios	5 000 000	18 900 000	19 845 000	20 837 250	21 879 113
Arrendamientos	800 000	2 520 000	2 646 000	2 778 300	2 917 215
Servicios Publicos	3 472 000	10 936 800	11 483 640	12 057 822	12 660 713
Papeleria oficina	80 000	252 000	264600	277830	291 722
Papeleria Certificados exportacion y otros	928 000	2 923 200	3069360	3222828	3 383 969
Certificado Ica	44 000	46 200	48 510	50 935	53 482
Seguros	6 639 360	20 913 982	21 959 681	23 057 666	24 210 552
Depreciacion	463 333	1 390 000	1 390 000	1 390 000	1 390 000
Provision inventarios	4 149 600	4 357 080	4 574 934	4 803 681	5 043 865
Provision clientes	1 659 840	1 742 832	1 829 974	1 921 472	2 017 546
Otros Gastos (aseo)	217 200	684 180	718 389	754 308	792 024
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		234 844 213	699 362 648	734 261 175	770 904 734
UTILIDAD OPERACIONAL		97 123 787	346 336 652	363 722 985	381 978 634
Menos GASTOS NO OPERACIONALES					
GASTOS DE CONSTITUCION Y PUESTA EN MARCHA		1 760 500			
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES		1 760 500			

Cuadro 17 Balance General Proyectado

	INICIAL	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE						
CAJA						
BANCOS	102 100 000	47 522 165	211 338 996	227 882 450	244 799 946	261 703 160
INVENTARIO		41 496 000	43 570 800	45 749 340	48 036 807	50 438 647
AJUSTES POR INFLACION		345 786	398 728	418 664	439 598	461 578
PROVISION INVENTARIO		4 149 600	4 357 080	4 574 934	4 803 681	5 043 865
CLIENTES		82 992 000	87 141 600	91 498 680	96 073 614	100 877 295
PROVISION CLIENTES		1 659 840	1 742 832	1 829 974	1 921 472	2 017 546
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	102 100 000	166 546 511	336 350 212	359 144 227	382 624 812	406 419 269
ACTIVO NO CORRIENTE						
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO						
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE						
MAQUINARIA Y EQUIPO	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
EQUIPO DE OFICINA	2 680 000	2 680 000	2 680 000	2 680 000	2 680 000	2 680 000
EQUIPO DE COMPUTACION	3 220 000	3 220 000	3 220 000	3 220 000	3 220 000	3 220 000
AJUSTES POR INFLACION		329 868	1 309 770	2 289 791	3 269 693	4 249 595
DEPRECIACION		463 333	1 853 333	3 243 333	4 633 333	6 023 333
AJUSTES POR INFLACION		15 444	198 887	519 912	978 519	1 574 709
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	9 900 000	9 751 091	9 157 550	8 426 546	7 557 840	6 551 553
TOTAL ACTIVOS	112 000 000	176 297 602	345 507 762	367 570 773	390 182 652	412 970 822
PASIVOS						

PASIVO CORRIENTE						
RETENCION EN LA FTE POR PAG		165 000	173 250	181 913	191 008	200 559
PROVISION PRESTACIONES SOCIALES		1 752 340	5 519 871	5 795 865	6 085 658	6 389 941
TOTAL PASIVO CORRIENTE		1 917 340	5 693 121	5 977 777	6 276 672	6 590 499
TOTAL PASIVO		1 917 340	5 693 121	5 977 777	6 276 672	6 590 499
PATRIMONIO						
CAPITAL						
APORTES SOCIALES	112 000 000	112 000 000	112 000 000	112 000 000	112 000 000	112 000 000
UTILIDAD DEL EJERCICIO POR DISTRIBUIR		26 391 790	95 848 668	100 660 336	105 712 587	111 017 449
RESERVAS						
RESERVA LEGAL		5 864 842	21 299 704	22 368 964	23 491 686	24 670 544
RESERVAS ESTATUTARIAS						
PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES		26 391 790	95 848 668	100 660 336	105 712 587	111 017 449
REVALORIZACION PATRIMONIO						
DE CAPITAL SOCIAL		3 731 840	14 817 600	25 903 360	36 989 120	48 074 880
TOTAL PATRIMONIO	112 000 000	174 380 262	339 814 641	361 592 996	383 905 980	406 780 322
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	112 000 000	176 297 602	345 507 762	367 570 773	390 182 652	413 370 822

CONCLUSIONES

- 1 La region del Ariari posee excelentes condiciones geograficas excelentes para la produccion de platano harton tipo exportacion
- 2 Segun el estudio de mercado realizado durante el proyecto la exportacion del platano harton es muy viable ya que tiene gran aceptacion en el mercado internacional
- 3 A nivel Nacional e Internacional el consumo del platano es muy elevado y el pais con el mayor indice de exportacion de platano es Colombia teniendo como destino principalmente Europa y Estrados Unidos
- 4 *el platano no tiene barreras Arancelarias* a nivel Intencional especialmente en Estados Unidos
- 5 las exportaciones realizadas por Colombia tienen gran aceptacion en los grandes paises consumidores pero el orden publico y la falta de informacion entre los agricultores no deja aprovechar estas oportunidades que tenemos

BIBLIOGRAFIA

- * ENCICLOPEDIA ADMINISTRACION FINANCIERA TERCERA EDICION, SERIE GRAN BIBLIOTECA EMPRESARIAL PRENTICE-HALL LATINOAMERICANA, S A JAMES C VAN HORNE UNIVERSIDAD DE STANFORD
- * BIBLIOTECA PRACTICA DE NEGOCIOS, ADMINISTRACION MODERNA TOMO I
COMPILADO POR EL EQUIPO DE CONSULTORES EDITORIALES DE MCGRAW-HILL SANTA FE DE BOGOTA
- * CONTABILIDAD 2000 TERCERA EDICION GODIÑO-CORAL EDITORIAL MCGRAW-HILL SANTA FE DE BOGOTA
- * PAGINAS DE INTERNET

www.proexport.com.co
www.mincomex.gov.co
www.dian.gob.co
www.mintransporte.gov.co
www.google.com.co
www.altavista.com.co

ANEXO

ESCRITURA PUBLICA

En la ciudad de **GRANADA** departamento del **META** Republica de Colombia, a los **27** dias del mes de mayo, ante mi **PEDRO ANTONIO VELAZQUEZ** Notario, unico del Circulo de Granada, comparecieron **HANIA ANDREA GONZALEZ HERNANDEZ, GABRIEL RODRIGUEZ RODRIGUEZ, HECTOR FABIO ROJAS, WILFREDO GUTIERREZ Y SANDRA JARAMILLO MAYRA ALEJANDRA GAMEZ Y JUAN CAMILO TORRES**, todos mayores de edad y domiciliados en **GRANADA**, identificados con la cedula de ciudadanía N° 40 422 105 de San Martin Meta, 17 417 196 de Granada Meta, 15 977 200 DE Rio Sucio (Caldas), 17 320 589 de Acacias (Meta) 40 447 207 de Granada (Meta), 21 207 445 de Guamal (meta) y 86 030 902 de Fuente de Oro (Meta) en su orden, quienes manifestaron que por medio del presente instrumento publico han decidido constituir una sociedad limitada la cual se registra por los siguientes

E S T A T U T O S

CAPITULO PRIMERO

La Sociedad en General

Art 1º- Son socios de la compañía comercial que por esta escritura se constituye, los señores **HANIA ANDREA GONZALEZ HERNANDEZ Y GABRIEL RODRIGUEZ RODRIGUEZ, HECTOR FABIO ROJAS, WILFREDO GUTIERREZ Y SANDRA JARAMILLO, MAYRA ALEJANDRA GAMEZ Y JUAN CAMILO TORRES**

Art 2º- La sociedad sera de responsabilidad limitada y gira bajota razon social de **SOCIEDAD DE PLATANEROS DEL ARIARI "Limitada"**, y la sigla que la identifica es, "**SOPLARI Ltda** "

Art 3º- El domicilio principal de la sociedad sera en la **Calle 27 No 6 - 64 de la ciudad de Granada Meta**, pero podra crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del pais o del exterior, por disposicion de la junta general de socios y con arreglo a la ley

Art 4º- La sociedad tendra como objeto principal, las siguientes actividades ***Exportar hacia ESTADOS UNIDOS plátano Harton producido en la región del Ariarí (meta)***

Art 5º- La sociedad tendra un capital de **\$112 000 000**, representado en 7 cuotas de 16 000 000 trimestrales cada uno

Art 6º- La responsabilidad de los socios queda limitada al valor de sus aportes

Art 7º- La sociedad llevara un libro de registro de socios, registrado en la camara de comercio, en el que se anotaran el nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificacion y numero de cuotas que cada uno posea, asi como los embargos, gravámenes y cesiones que se hubieren efectuado, aun por via de remate

Art 8º- Los socios tendran derecho a ceder sus cuotas, lo que implicara una reforma estatutaria y por consiguiente se hara bajo escritura publica, previa aprobacion de la junta de socios (y autorizacion de la Superintendencia de Sociedades, si la sociedad va a estar o esta sometida a su vigilancia) La escritura sera otorgada por el representante legal de la compañía, el cedente y el cesionario

Art 9º- El socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecera al socios por conducto del representante legal de la compañía, quien les dara traslado inmediatamente y por escrito a fin de que dentro de los quince dias habiles siguientes al traslado manifiesten si tienen interes en adquirirlas Transcurrido este lapso el socio que acepte esta oferta tendran derecho a tomarlas a prorrata de las cuotas que posean En caso de que alguno o alguno no las tomen, su derecho acrecera a los demas, tambien a prorrata El precio, el plazo y las demas condiciones de la cesion se expresaran en la oferta

CAPITULO SEGUNDO

Dirección y administración de la sociedad

Art 10º- La direccion y administracion estara a cargo de El gerente

La sociedad tambien podra tener un contador y revisor fiscal, permanente

CAPITULO TERCERO

Junta General de Socios

Art 11º La Junta General de Socios seran ordinarias y extraordinarias Las ordinarias se celebraran durante los tres primeros meses siguientes al vencimiento del ejercicio social, por convocatoria del gerente, hecho mediante comunicacion por escrito con quince dias habiles de anticipacion

Art 12º Las reuniones ordinarias tendran por objeto examinar la situacion de la sociedad, designar los administradores y demas funcionarios de su eleccion, determinar las directrices economicas de la compañía, considerar las cuentas y balances del ultimo ejercicio, resolver sobre la distribucion de utilidades y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social Las reuniones extraordinarias se efectuaran cuando las necesidades imprevistas o urgentes de la compañía así lo exijan, por convocatoria del gerente y del revisor fiscal, o a solicitud de los socios La convocatoria para las reuniones extraordinarias se hara en la misma forma que para las ordinarias, pero con una anticipacion de cinco dias comunes a menos que en ellas haya que aprobarse cuentas y balances generales de fin de ejercicio, pues entonces la convocatoria se hara con la misma anticipacion prevista para las ordinarias

Art 13º Las reuniones de la junta general de socios se efectuaran en el domicilio social, sin embargo, podra reunirse validamente cualquier dia y en cualquier lugar sin previa convocacion

Art 14º Con el aviso de convocatoria para las reuniones extraordinarias se especificaran los asuntos sobre los que se deliberara y decidira, sin que puedan tratarse temas distintos, a menos que así lo disponga algunos e los socios , una vez agotado el orden del dia En todo caso, podra remover a los administradores y demas funcionarios cuya designacion le corresponda

Art 15º Si se convoca a junta general de socios y la reunion no se efectua se podra realizar no antes de diez dias habiles ni despues de los treinta dias contados desde la fecha en que se cito para la primera reunion

Art 16º cualquiera de los socios tendra poder para deliberar en las reuniones para decidir sobre el bienestar de la misma

Art 17º Las decisiones de la junta general de socios se hara constar en actas aprobadas por la misma, en las cuales debera indicarse su numero, el lugar, la fecha y hora de la reunion, el numero de cuotas en que se divide el capital, la forma y la antelacion de la convocatoria, la lista de asistentes, con el numero de cuotas propias o ajenas que representen, los asuntos tratados, las decisiones adoptadas y el numero de votos emitidos a favor, en contra o en blanco, las constancias escritas presentadas por los asistentes durante la reunion, las designaciones efectuadas, y la fecha y hora de su clausura

Art 18º Son funciones de la junta general de socios

- Estudiar y aprobar las reformas de estatutos,
- Examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio y las cuentas que deben rendir los administradores
- Disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en estos estatutos y en la ley
- Elegir, remover libremente y fijar la remuneracion que corresponda a los demas funcionarios de su eleccion
- Considerar los informes que debe presentar el gerente en las reuniones ordinarias y cuando la misma junta se los solicite
- Constituir las reservas que deba hacer la sociedad e indicar su inversion provisional

- Autorizar la solicitud de celebracion de concordato preventivo potestativo
- Constituir apoderados extrajudiciales, precisandoles sus facultades, y
- Las demas que le asignen las leyes y los estatutos

CAPITULO CUARTO

Gerente

Art 19º La sociedad tendra un gerente de libre nombramiento y remocion de la junta general de socios, el cual tendra un suplente (o dos, segun lo quieran los interesados), que lo reemplazara en sus faltas absolutas, temporales o accidentales y cuya designacion y remocion correspondera tambien a la junta. El gerente tendra un periodo de **1 años**, sin perjuicio de que pueda ser reelegido indefinidamente o removido en cualquier tiempo

Art 20º El gerente es el representante legal de la sociedad, con facultades, por lo tanto, para ejecutar todos los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios sociales. En especial, el gerente tendra las siguientes funciones

- Usar la firma y razon social
- Designar al secretario de la compañía, que lo sera tambien de la junta general de socios
- Designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalarles su remuneracion, excepto cuando se trate de aquellos que por ley o por estos estatutos deban ser designados por la junta general de socios
- Presentar un informe de su gestion a la junta general de socios en sus reuniones ordinarias y el balance general de fin de ejercicio con un proyecto de distribucion de utilidades
- Convocar a la junta general de socios a reuniones ordinarias y extraordinarias
- Nombrar los arbitros que correspondan a la sociedad en virtud de compromisos, cuando asi lo autorice la junta general de socios, y de la *clausula compromisoria* que en estos estatutos se pacta

- Constituir los apoderados judiciales necesarios para la defensa de los intereses sociales
- Las demas que le asignen las leyes, la junta general de socios y estos estatutos
- PARAGRAFO El gerente requerira autorizacion previa de la junta general de socios para la ejecucion de todo acto o contrato que exceda de **cinco millones de pesos (\$5 000 000)**

CAPITULO QUINTO

Secretario

Art 21º La sociedad tendra un secretario de libre nombramiento y remocion del gerente. Correspondera al secretario llevar libros de registro de socios y de actas de la junta general de socios y tendra, ademas, las funciones adicionales que le encomienden la *misma* junta y el gerente

CAPITULO SEXTO

Inventario, balance y reserva legal

Art 22º Anualmente a 31 de diciembre, se cortaran las cuentan y se haran el inventario y el balance general de fin de ejercicio que, junto con el respectivo estado de ganancias y perdidas, el informe del gerente y un proyecto de distribucion de utilidades, se presentara por este a la consideracion de la junta general de socios. Para determinar los resultados definitivos de las operaciones realizadas en el correspondiente ejercicio sera necesario que hayan apropiado previamente, de acuerdo con las leyes y con las normas de contabilidad, las partidas necesarias para atender el deprecio, desvalorizacion y garantia del patrimonio social

Art 23º La sociedad formara una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades liquidas de cada ejercicio, hasta completar el cincuenta por ciento (50%) del capital social. En caso de que este

ultimo porcentaje disminuyere por cualquier causa, la sociedad debera seguir apropiando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades liquidas de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el limite fijado

Art 24º La junta general de socios podra constituir reservas ocasionales, siempre que tengan una destinacion especifica y esten debidamente justificadas. Antes de formar cualquier reserva, se haran las apropiaciones necesarias para atender el pago de impuestos. Hechas las deducciones por este concepto y las reservas que acuerde la junta general de socios, incluida la reserva legal, el remanente de las utilidades liquidas se repartira asi: 50% para capitalizar la empresa y 50% para los socios por un periodo de cinco años despues de este periodo se repartira el total de la utilidad entre los socios en igual proporcion

Art 25º En caso de perdidas, estas se enjugaran con las reservas que se hayan constituido para ese fin y, en su defecto, con la reserva legal. Las reservas cuya finalidad fuere la de absolver determinadas perdidas no se podran emplear para cubrir otras distintas, salvo que asi lo decida la junta general de socios. Si la reserva legal fuere insuficiente para enjugar el deficit de capital, se aplicaran a este fin los beneficios sociales de los ejercicios siguientes

CAPITULO SEPTIMO

Disolución y liquidación

Art 26º la sociedad durara por el termino de 10 años contados desde la fecha de esta escritura y se podra renovar cumplido este termino segun se dure el proceso y se disolvera por las siguientes causales

- Por vencimiento del termino de su duracion. Si antes no fuere prorrogado validamente
- Por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminacion de la misma o por la extincion de la cosa o cosas cuya explotacion constituye su objeto
- Por la iniciacion del tramite de liquidacion obligatoria de la sociedad

- Por decision de la junta general de socios, adoptada con forme a las reglas dadas para las reformas estatutarias y a las prescripciones de la ley
- Por decision de autoridad competente en los casos expresamente previstos en la ley
- Por ocurrencia de perdidas que reduzcan el capital por debajo del cincuenta por ciento (50%), y
- Por las demas causales señaladas en la ley

PARAGRAFO La sociedad continuara (salvo estipulacion en contrario) con los herederos del socio difunto en la forma como lo prescribe la ley

Art 27º En los casos previstos en el codigo de comercio, podra evitarse la disolucion de la sociedad adoptando las modificaciones que sean del caso, segun la causal ocurrida, con observancia de las reglas establecidas para las reformas de los estatutos, a condicion de que el acuerdo se formalice dentro de los seis meses siguientes a la ocurrencia de la causal

Art 28º Disuelta la sociedad, se procedera de inmediato a su liquidacion, en la forma indicada en la ley En consecuencia no podra iniciar nuevas operaciones en desarrollo de su objeto y conservara su capacidad juridica unicamente para los actos necesarios a la inmediata liquidacion El nombre de la sociedad (o su razon social, segun el caso), una vez disuelta, se adicionara con la expresion "en liquidacion" Su omision hara incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la ley

Art 29º La liquidacion del patrimonio social se hara por un liquidador Por el liquidador se nombrara un suplente El nombramiento se inscribira en el registro publico de comercio Si la junta no nombra liquidador, la liquidacion la hara la persona que figure inscrita como representante legal de la sociedad en el registro de comercio y sera su suplente quien figure como tal en el mismo registro No obstante lo anterior, podra hacerse la liquidacion por los mismos socios, si asi lo acuerdan ellos unanimente Quien administre bienes de la sociedad y sea designado liquidador no podra ejercer el cargo sin que previamente se aprueben las cuentas de su gestion por la junta general de socios Por tanto, si transcurridos treinta dias habiles desde la fecha

en que se designo liquidador, no se hubieren aprobado las mencionadas cuentas, se procedera a nombrar nuevo liquidador

Art 30º El liquidador debera informar a los acreedores sociales del estado de la liquidacion en que se encuentra la sociedad, una vez disuelta, mediante aviso que se publicara en un periodico que circule regularmente en el lugar del domicilio social y que se fijara en lugar visible de las oficinas y establecimientos de comercio de la ciudad. Ademas, tendran los deberes y funciones adicionales que determine la ley

Art 31º Durante el periodo de liquidacion la junta general de socios se reunira en las fechas indicadas en los estatutos para las sesiones ordinarias y, asi mismo, cuando sea convocada por los liquidadores y por el revisor fiscal

Art 32º Mientras no se haya cancelado el pasivo externo de la sociedad, no podra distribuirse suma alguna de los socios, pero podra distribuirse entre ellos la parte de los activos que exceda el doble del pasivo inventariado y no cancelado al momento de hacerse la distribucion

Art 33º El pago de las obligaciones sociales se hara observando las disposiciones legales sobre prelacion de credits. Cuando haya obligaciones condicionales se hara una reserva adecuada en poder de los liquidadores para atender dichas obligaciones si llegaren a hacerse exigibles, la que se distribuira entre los socios en caso contrario

Art 34º Pagado el pasivo externo de la sociedad se distribuira el remanente de los activos sociales entre los socios a prorrata de sus aportes. La distribucion se hara constar en acta en que se exprese el nombre de los socios, el valor de sus correspondientes cuotas y la suma de dinero o los bienes que reciba cada uno a titulo de liquidacion

Art 35º Hecha la liquidacion de lo que a cada uno de los socios que corresponda, el liquidador convocara en la misma forma a una segunda reunion, para dentro de los diez dias habiles siguientes, si a dicha reunion tampoco concurre ninguno, se tendran por aprobadas las cuentas de los liquidadores, las cuales no podran ser posteriormente impugnadas

Art 36º Aprobada la cuenta final de la liquidacion, se entregara a los socios lo que les corresponda, los liquidadores los citaran por medio de avisos que se publicaran por lo menos tres veces, con intervalo de ocho a diez dias habiles, en un periodico que circule en el lugar del domicilio social. Hecha la citacion anterior y transcurridos diez dias habiles despues de la ultima publicacion, los liquidadores entregaran a la junta departamental de beneficencia del lugar del domicilio social y, a falta de esta en dicho lugar, a la que funcione en el lugar mas cercano, los bienes que correspondan a los socios que no se hayan presentado a recibirlos, quienes solo podran reclamar su entrega dentro del año siguiente, transcurrido el cual los bienes pasaran a ser de propiedad de la entidad de beneficencia, para lo cual el liquidador entregara los documentos de traspaso a que haya lugar

CAPITULO OCTAVO

Disposiciones finales

ART 37º Toda diferencia o controversia relativa a este contrato y a su ejecucion y liquidacion, se sometera a la decision de arbitros de acuerdo con el Decreto 2279 de 1989, Ley 446 de 1998, Decreto 1818 de 1998 y demas disposiciones complementarias, de acuerdo con las siguientes reglas

- El tribunal seran en derecho
- El tribunal estara integrado por tres arbitros, salvo el asunto a debatir sea de menor cuantia, caso en el cual el arbitro sera solo uno
- La organizacion interna del tribunal se sujetara a las reglas previstas para el arbitraje institucional

Firmas

EL NOTARIO PEDRO ANTONIO VELASQUEZ

SOCIO GABRIEL RODRIGUEZ

SOCIO HANIA ANDREA GONZALEZ

SOCIO MAYRA ALEJANDRA GAMEZ

SOCIO JUAN CAMILO TORRES

SOCIO WILFREDO GUTIERREZ

SOCIO SANDRA JARAMILLO

SOCIO HECTOR FABIO ROJAS