

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



AUTOR: CRISTIAN FELIPE HEREDIA ALVARADO

OPORTUNIDADES DE INTERNACIONALIZACIÓN QUE TIENE UN HATO GANADERO  
PRODUCTOR DE CARNE EN EL MERCADO CANADIENSE

TUTOR: ANDRES CASTRO

TRABAJO DE GRADO

BOGOTÁ, COLOMBIA

2014

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



AUTOR: CRISTIAN FELIPE HEREDIA ALVARADO

OPORTUNIDADES DE INTERNACIONALIZACIÓN QUE TIENE UN HATO GANADERO  
PRODUCTOR DE CARNE EN EL MERCADO CANADIENSE

TUTOR: ANDRES CASTRO

TRABAJO DE GRADO

BOGOTÁ, COLOMBIA

2014

## **AGRADECIMIENTOS**

*Agradezco a Dios por darme la vida y la mejor familia.*

*A mis padres Edilberto y Nubia por su amor y ejemplo.*

*A mis hermanos Tatiana y Santiago por ser siempre un motivo para salir adelante.*

*A Sandra por su incondicional apoyo y confianza.*

*Y a mi tutor Andrés Castro, por su conocimiento aportado.*

## TABLA DE CONTENIDO

<b>LISTA DE GRÁFICAS E ILUSTRACIONES .....</b>	<b>4</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>5</b>
<b>PALABRAS CLAVES .....</b>	<b>5</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>6</b>
<b>KEY WORDS .....</b>	<b>6</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>7</b>
1. CARACTERÍSTICAS DE LA CARNE BOVINA .....	9
1.1 Tipos de Razas Bovinas Aptas Para la Producción Cárnica .....	9
1.2 Composición Nutricional .....	10
1.3 Condiciones de Cría y engorde del Ganado Bovino .....	11
1.4 Tipos de pastos y forrajes óptimos para la producción cárnica bovina .....	11
1.5 Tipos de alimentos alternativos para la producción cárnica bovina .....	12
1.6 Localización De Los Criaderos De Ganado Bovino En Colombia .....	13
1.7 Producción de Carne Bovina en Colombia .....	14
1.8 Análisis DOFA del Sector .....	21
2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS .....	24
2.1 Mercado Objetivo .....	24
2.2 Generalidades de Canadá .....	24
2.3 Acuerdo Comercial entre Colombia y Canadá .....	27
2.4 Negociando con Canadá .....	28
2.5 Embalaje, Empaque y Etiquetado .....	32
2.6 PERFIL DE LA LOGÍSTICA DESDE COLOMBIA HACIA CANADÁ .....	33
3. COMPETENCIA MUNDIAL PARA LA EXPORTACION DE CARNE A CANADA .....	34
3.1 Estados Unidos .....	34
3.2 Australia .....	35
3.3 Nueva Zelanda .....	36
4. EJECUCIÓN DEL PLAN DE EXPORTACIÓN .....	37
4.1 Actuación frente a la Dian .....	37
4.2 Modalidad de Exportación: .....	39
4.3 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias .....	42
4.4 Empaque, Etiquetado y Embalaje .....	43
4.5 Transporte .....	44
4.6 Proceso de Exportación .....	46
4.7 Organismos de Control a la Exportaciones .....	47
4.8 Gestión Aduanera .....	48
4.9 Documentos de Exportación .....	49
5. CONCLUSIONES .....	59
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>62</b>

## LISTA DE GRÁFICAS E ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1 CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DEL HATO GANADERO .....	13
ILUSTRACIÓN 2 PARTICIPACIÓN DE LA GANADERÍA EN EL PIB .....	14
ILUSTRACIÓN 3 CONSUMO DOMÉSTICO DE CARNE DE BOVINO .....	19
ILUSTRACIÓN 4 CONSUMO APARENTE PER CÁPITA EN COLOMBIA .....	20
ILUSTRACIÓN 5 IMPORTACIONES DE CARNE A CANADÁ AÑO 2013 .....	34
ILUSTRACIÓN 6 IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ESTADOS UNIDOS .....	35
ILUSTRACIÓN 7 IMPORTACIONES PROVENIENTES DE AUSTRALIA .....	36
ILUSTRACIÓN 8 IMPORTACIONES PROVENIENTES DE NUEVA ZELANDA .....	36
ILUSTRACIÓN 9 COSTO TRANSPORTE BOGOTÁ – TORONTO 1 TONELADA DE PRODUCTO .....	45
ILUSTRACIÓN 10 COSTO TRANSPORTE BOGOTÁ-TORONTO, POR 1 CAJA DE 25 KG DE PRODUCTO.	46
ILUSTRACIÓN 11 EJEMPLO FACTURA COMERCIAL. ....	51
ILUSTRACIÓN 12 EJEMPLO LISTA DE EMBARQUE .....	53
ILUSTRACIÓN 13 CIRCULAR 400-03264 .....	56
ILUSTRACIÓN 14 FORMATO CUOTA DE FOMENTO GANADERO CONCEPTO CARNE. ....	58

## **RESUMEN**

El presente trabajo investigativo busca brindar al lector las herramientas necesarias para poder exportar carne fresca al mercado Canadiense mediante la implementación de un plan detallado, que involucrando el proceso de producción de animales óptimos para la producción de carne, pueda cumplir con el objetivo de expandir la disponibilidad de cortes finos de carne en el mercado extranjero.

Por una parte, se hace una explicación detallada del producto, del proceso de producción y del sector cárnico en Colombia. Se hace una exposición de las condiciones en las cuales debe crecer un animal para llegar a producir carne de la mejor calidad. Así mismo, se informa sobre la situación actual del sector cárnico y las debilidades y fortalezas que tiene para poder expandirse al mercado internacional. Posteriormente se hace una investigación de mercados en el país objeto de estudio, para mostrar las oportunidades y posibles obstáculos que se pueden encontrar en Canadá.

En segundo lugar, se analiza la competencia a la que se enfrentaría el producto colombiano, que comprende el análisis de las cifras de exportación de los socios comerciales de Canadá para la venta del producto objeto de análisis, para finalmente diseñar un documento dirigido a emprendedores, empresarios y/o ganaderos que busquen la manera de expandir su negocio a Canadá, con todos los pasos necesarios para poder realizar el proceso de exportación de la manera más productiva y eficaz.

## **PALABRAS CLAVES**

Exportar

Producción

Sector Cárnico

Competencia

Emprendedores

Empresarios

Ganaderos

## **ABSTRACT**

This research work aims to provide the reader with the necessary tools to export fresh meat to the Canadian market through the implementation of a comprehensive plan, involving the optimal production process for the production of animal flesh, to fulfil the objective of expanding the availability of fine cuts of meat in the overseas market.

First, we made a detailed explanation of the product, the production process and the meat sector in Colombia. After, we made a statement of the conditions under which an animal must grow to produce the best quality meat. It also reports on the current situation in the meat sector and the strengths and weaknesses that have to expand the international market. Subsequently an investigation marked in the country under study is to show the opportunities and obstacles that can be found in Canada.

On the second place, we analyse the competition that the Colombian product has, comprising the analysis of export digits for the Canadian partners to sell the product, to finally design a document created for entrepreneurs, entrepreneurs, businessman and / or farmers looking for ways to expand theirs business in Canada, with all the steps needed to make the export process in the most productive and efficient manner.

## **KEY WORDS**

Export

Production

Foreign

Beef Industry

Competition

Entrepreneurs

Businessman

Farmers

## INTRODUCCIÓN

Colombia cuenta con una posición geográfica que le permite gozar de una variada composición de suelos y características hidrográficas que benefician su producción pecuaria. Una de las actividades más importantes para el país es la ganadería, pues se estima que esta actividad productiva, participa con poco menos del 3,6% del PIB Nacional y contribuye con el 27% del PIB agropecuario y del 64% del PIB pecuario<sup>1</sup>, lo que hace que la actividad sea primordial para la economía nacional.

Ahora bien, es necesario entender que Colombia dedica más del 50% de sus suelos a esta actividad y que en el país se producen 4.437 cabezas de ganado bovino al año<sup>2</sup>, para determinar que la producción de carne de este tipo debería ser uno de los productos con mayor expansión en los mercados internacionales.

Por otra parte, Colombia cuenta con trece Acuerdos Comerciales firmados con diferentes países y grupos comerciales en el mundo, quienes demandan diferentes productos, principalmente agrícolas de origen colombiano.

Uno de los Acuerdos más importantes, por el número de consumidores potenciales que abarca y por las características de desgravación con las que se suscribió, es el Acuerdo firmado con Canadá, que entró en vigencia en el año 2011 y que permitió, desde el inicio, que la carne de bovino producida en Colombia pudiera entrar a un mercado de más de 35 millones de personas que consumen entre 66 y 75 kg de carne por año, con desgravación total<sup>3</sup>, el canadiense.

En el mercado internacional de carne de bovino, es posible identificar tres socios estratégicos que comercializan este producto directamente a Canadá y que proveen la mayoría de carne a dicho mercado. Estados Unidos es el principal proveedor de carne de bovino con un total de 104.479 toneladas de carne exportadas a Canadá, seguido por Australia que exporta 977 toneladas y Nueva Zelanda en tercer lugar con 262 toneladas.<sup>4</sup>

Colombia exportó en el año 2009 un total de 87.000 toneladas de carne a sus socios comerciales: Venezuela, Perú, Antillas Holandesas y Alemania, de las cuales solamente 1.300

---

<sup>1</sup> Ver Federación Colombiana de Ganaderos – FEDEGAN. Plan Estratégico de la Ganadería Colombiana 2019. 2006. Consulta electrónica.

<sup>2</sup> Ver. Federación Colombiana de Ganaderos – FEDEGAN. Producción Bovina. 2014. Consulta electrónica.

<sup>3</sup> Comparar. Industria Cárnica. Tendencia al Alza en el Consumo de Carne en Canadá. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>4</sup> Ver. TradeMap. Market Acces Map: Tariff search. Consulta electrónica.

toneladas fueron exportadas a los socios diferentes a Venezuela.<sup>5</sup> Es decir, que en aquella época en la cual el mercado con Venezuela se encontraba en auge, las exportaciones colombianas actuales, en comparación con el primer socio comercial de Canadá, no representan sino el 1% de lo exportado por Estados Unidos, lo que implica que debe haber un fortalecimiento de las exportaciones colombianas.

Así las cosas, es necesario analizar la situación colombiana frente a la exportación del producto, teniendo en cuenta el nuevo mercado que se abrió con Canadá. El propósito general de esta investigación, entonces, es brindar una herramienta de aprendizaje a través de la cual cualquier persona pueda realizar una exportación de carne de bovino a Canadá y pueda, de esta manera, fomentar su comercialización.

Para ello, este Plan Exportador se realizará en cuatro capítulos así:

En el primer capítulo, se hará un análisis integral relativo a las características óptimas que debe cumplir la producción, en términos de cría, engorde y sacrificio de los animales, para que sean reconocidos por el mercado objetivo como potencial producto de exportación.

El segundo capítulo desarrollará la investigación del mercado objetivo y tendrá en cuenta aspectos, políticos, sociales y hasta religiosos, que podrían afectar el consumo de dicho producto. Igualmente, mostrará temas normativos y requisitos de empaque y embalaje que exige el gobierno canadiense para la entrada de este tipo de productos.

En tercer lugar, se hará un breve análisis estadístico de los principales socios comerciales de Canadá: Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda.

Finalmente, se ejecutará el plan exportador, en el cual se mostrarán los trámites, requisitos reales y exigencias logísticas que deben ser contemplados por el exportador para comercializar el producto.

Por último, es necesario detallar que el producto a exportar en este plan exportador está definido bajo la partida arancelaria 02.01.30.00.10 que se describe como “carne de animales de la especie bovina fresca o refrigerada, deshuesada, en cortes finos”.

---

<sup>5</sup> Ver: Quintero Hermanos Ltda. Base de datos. “Reporte generado para las exportaciones de carne de bovino en 2009”. 2009. Documento electrónico.

## **1. CARACTERÍSTICAS DE LA CARNE BOVINA**

### **1.1 Tipos de Razas Bovinas Aptas Para la Producción Cárnica**

Hoy por hoy Colombia cuenta con cerca de 40 millones de hectáreas dedicadas a la actividad ganadera, de las cuales más de un 60% están ubicadas en altitudes menores a los 1000 metros sobre el nivel del mar y a temperaturas que oscilan entre los 23°C. y los 32°C. De los más de 26'000.000 cabezas que constituyen el hato nacional, según datos de la Encuesta Nacional Agropecuaria, por lo menos el 95% es cebú o tiene genética cebuina.<sup>6</sup> Ahora bien, la implementación de estas razas dentro del hato nacional, se debe en gran parte a la facilidad de adaptación que tienen en el trópico que permite una gran eficiencia en la producción tanto cárnica como lechera.

Dentro de las razas provenientes del cebú que ofrecen estos beneficios, se pueden encontrar animales de tipo Brahman, Brahman Rojo, Gyr, Guzerá, Nelore e Indubrasil. Dentro de esta estrategia de internacionalización, se tomará la raza tipo Brahman, que es la más utilizada en la producción de carne en el país por tener las siguientes características:

#### **1.1.1 Taxonomía de la Carne Bovina tipo Brahman**

El cebú Brahman colombiano, se destaca a nivel mundial por tener la genética de más alta calidad en el mundo, esto se ha dado principalmente por el trabajo de investigación en mejoramiento genético sistemático, realizado por organizaciones como Asocebu, lo que ha permitido el desarrollo de mejores masas musculares y condiciones excepcionales en materia de adaptación, productividad y rentabilidad para el negocio ganadero.

Este tipo de cebú se caracteriza por ser un ganado de porte grande, cabeza ancha, perfil recto, con ojos achinados negros, vivos, salientes y elípticos, bien protegidos por arrugas de piel. Las orejas son vivas de tamaño medio, pabellón externo amplio terminadas en punta redondeada.

El cuello es corto y grueso con papada desarrollada. Los cuernos son cortos medianamente gruesos, dirigidos hacia atrás y afuera; la giba es arriñonada mediana bien implantada, dirigida hacia atrás apoyándose en el dorso. Las costillas son arqueadas, el vientre voluminoso denotando una gran capacidad corporal.

---

<sup>6</sup> Ver. ASOCEBU. Razas Bovinas. 2014. Consulta Electrónica.

El tronco es cilíndrico con caderas amplias y musculosas, ancas ligeramente inclinadas y su inserción con la cola es alta y fina. La ubre bien desarrollada, con pezones bien dispuestos, revela su capacidad lechera.

El color predominante, sobre piel totalmente pigmentada, es el blanco, sin embargo existen también el gris medio, gris oscuro y Brahman Rojo, que en su origen tiene sangre Gyr.

El patrón de peso establecido para el animal macho adulto es de 800 a 1000 Kg cuando es utilizado con fines reproductores y no con el fin de producir carne. Para esta última, el peso ideal del macho es de 450 a 490 Kg, pues es en esta edad cuando la carne es óptima para brindar carne de alta calidad. Para la hembra, 450 a 600 Kg.<sup>7</sup>

### **1.1.2 Origen**

El árbol genealógico del actual ganado Brahman, se remonta al siglo XIX en los Estados Unidos, en donde, según autores como Joe A. Akerman Jr., esta raza se formó como consecuencia de múltiples cruces entre diversos ganados Bos Indicus importados directamente de la India. Se dice que la mezcla efectuada durante décadas incluyó el aporte de las razas Guzerá, Nelore, Krishna Valley, además del Gyr. Posteriormente se añadió un componente Red Polled e Indubrasil, razas que fueron introducidas en diferentes épocas a Norteamérica.<sup>8</sup>

## **1.2 Composición Nutricional**

Dentro de los alimentos básicos incluidos en la canasta familiar, podemos encontrar gran variedad de alimentos que de una u otra forma brindan a los consumidores diferentes propiedades nutricionales como vitaminas, proteínas y minerales necesarios para el buen funcionamiento del organismo de quien los consume. Es por esto que la carne vacuna juega un papel muy importante dentro de la dieta de alimentos de primera necesidad para el ser humano.

La carne vacuna además de su buen sabor, posee diferentes tipos de propiedades nutricionales entre los cuales se encuentran proteína de alta calidad, que a su vez está acompañada de aminoácidos esenciales necesarios para el crecimiento, las defensas y la regeneración de tejido. Así mismo, la carne vacuna contiene vitaminas y minerales importantes para el crecimiento y el desarrollo, entre las que se encuentran vitaminas B como la B12,

---

<sup>7</sup> Ver. ASOCEBU. Razas Bovinas. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>8</sup> Ver. ASOCEBU. Razas Bovinas. 2014. Consulta Electrónica.

fundamental para combatir la anemia y la generación de hemoglobina; la vitamina B2, primordial como fuente energética y protectora de la piel, el sistema nervioso y los ojos; y minerales como el zinc, el yodo, el selenio y el fósforo. Otra característica importante de la carne bovina es su contenido graso, pues contiene niveles más bajos de grasa que la carne de cordero y cerdo, de allí recibe su nombre de carne magra.<sup>9</sup>

### **1.3 Condiciones de Cría y engorde del Ganado Bovino**

Para la efectiva producción de carne con ganado cebú Brahman, es indispensable tener conocimiento de las condiciones climáticas y térmicas dentro de las cuales se debe dar el proceso de engorde. Igualmente, se debe brindar al animal una dieta a base de agua y alimentos de origen vegetal, animal o mineral, que le brinden las proteínas, vitaminas y minerales que le permitan aumentar su tamaño y que refleje una carne de calidad y mejor sabor.

El proceso de la ceba de ganado consiste en alimentar a los animales de una edad promedio entre 1,5 y 2 años con pesos 390- 400 kg con 3 tipos de alimentos básicos: pastos y forrajes, productos alternativos como concentrados y subproductos industriales.

Finalmente, los animales deben estar en constante evaluación por veterinarios, de forma que las vacunas necesarias para cada animal sean aplicadas en los tiempos y con los medicamentos correctos con el fin de desparasitar a los animales y tratar cualquier enfermedad que pueda afectar el óptimo desarrollo de los animales y garantizar alta calidad de la carne al final del proceso.

### **1.4 Tipos de pastos y forrajes óptimos para la producción cárnica bovina**

El ganado Bovino conforme a su clasificación taxonómica y zoológica, hace parte de los rumiantes, seres dotados de un aparato digestivo totalmente particular compuesto por cuatro estómagos, cada uno de ellos con una función diferente. Esta condición física le permite a estos animales convertir y procesar alimentos como el pasto y los forrajes, para lograr una óptima obtención de nutrientes para su desarrollo. Los seres humanos, por el contrario, caracterizados por ser mono gástricos, no poseen esta característica, por lo cual debe obtener minerales por

---

<sup>9</sup> Ver. FRIOGAN. El mundo de la carne. Información nutricional. 2014. Consulta electrónica.

medio del consumo de la carne y la leche producida por el bovino.<sup>10</sup>

Dentro de otras pasturas que hacen parte de la dieta vegetal del animal, se encuentran los forrajes, que se refiere a todo material vegetal verde diferente a los pastos, que produce semilla o frutos y que son susceptibles de ser utilizados como alternativa para complementar la dieta de los rumiantes. Entre los forrajes están las famosas “leguminosas”, que son aquellas especies vegetales que producen vainas en las cuales están contenidas sus semillas. Los forrajes se caracterizan por sus altos contenidos de proteína y/o energía según su género y especie pero, al mismo tiempo, por una capacidad muy limitada de producción en cantidad<sup>11</sup>.

Dentro de los pastos de corte que se pueden implementar en la alimentación del ganado bovino, pueden encontrarse el Elefante, sorgo o Mijo, Mijo Perla, Pampa Verde, Indú o Camerún, King grass, Imperial, Morado, Taiwan, Hawaii, Gramalote, Maralfalfa, Brasil o brasilero y Cuba 22, entre otros.

Es necesario tener en cuenta que actualmente el ganado bovino se puede alimentar de los pastos producidos por la naturaleza en la sabana, así como también, de forrajes modificados genéticamente para volverlos resistentes a plagas, enfermedades, estrés hídrico, etc. Esto con el propósito de que sean más productivos por lo que se les ha llamado “pastos mejorados”.<sup>12</sup>

Puesto que existen diferentes tipos de pastos y forrajes en los diferentes suelos que componen la geografía colombiana, existen algunas deficiencias en algunos nutrientes como proteínas, energía y minerales que los pastos no pueden proporcionar a los animales, por lo que se hace necesaria la implementación de alimentos suplementarios.

### **1.5 Tipos de alimentos alternativos para la producción cárnica bovina**

Para poder lograr el engorde requerido, es necesario proporcionarle al animal alimentos suplementarios que le brinden componentes como Oxido de zinc, vitaminas A, D y E, proteína, grasa y calcio. Estos nutrientes son garantizados a través de concentrados y subproductos industriales que redundaran en el buen desarrollo y crecimiento de los animales.

Los concentrados se entienden como mezclas de granos y residuos de algunas industrias que proporcionan proteínas, calcio, fósforo y carbohidratos. Estos alimentos pueden ser

---

<sup>10</sup> Comparar. RUA Franco Michael. Pastos de corte para el trópico: Colombia. 2008. Consulta electrónica.

<sup>11</sup> Comparar. RUA Franco Michael. Pastos de corte para el trópico: Colombia. 2008. Consulta electrónica.

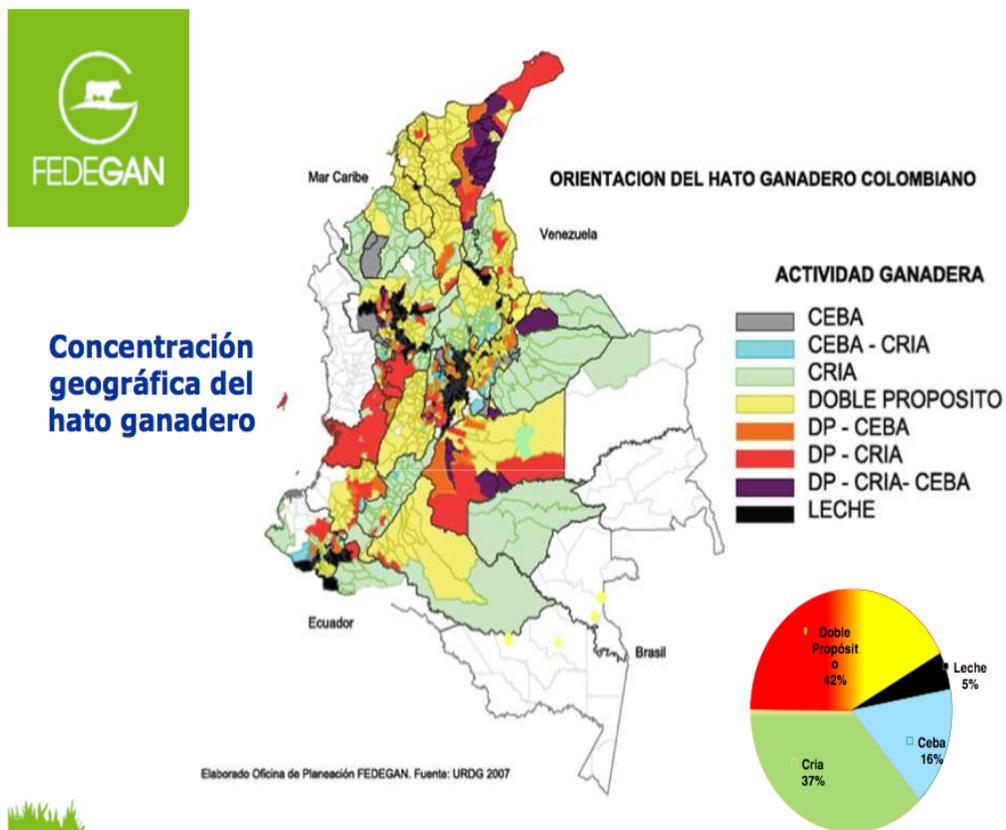
<sup>12</sup> Comparar. RUA Franco Michael. Pastos de corte para el trópico: Colombia. 2008. Consulta electrónica.

elaborados de manera casera en las fincas productoras de ganado o adquirir en el mercado. Los concentrados deben ser balanceados según la edad y el nivel productivo de los animales.<sup>13</sup>

## 1.6 Localización De Los Criaderos De Ganado Bovino En Colombia

Colombia cuenta con cerca de 40 millones de hectáreas dedicadas a la actividad ganadera, de las cuales más del 60% están en altitudes menores a los 1000 metros sobre el nivel del mar y a temperaturas que oscilan entre los 23°C y los 32°C. Dentro de los principales departamentos de concentración de Hatos ganaderos están, Meta, Casanare, Atlántico, Magdalena, Cundinamarca y Antioquia.

**GRAFICO 1. Concentración Geográfica del Hato Ganadero**



**Fuente: Tomado de FEDEGAN.**

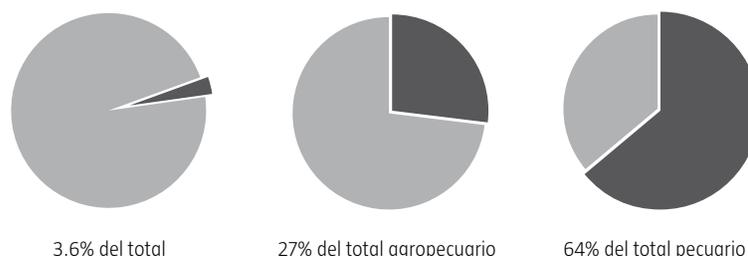
<sup>13</sup> Comparar. BANCO DE LA REPÚBLICA. Clasificación de los Alimentos. 2014. Consulta Electrónica.

## 1.7 Producción de Carne Bovina en Colombia

Actualmente, la ganadería es una de las principales actividades de producción en Colombia. Se estima que la ganadería participa con poco menos del 3,6% del PIB Nacional y contribuye con el 27% del PIB agropecuario y del 64% del PIB pecuario.<sup>14</sup>

### GRÁFICO 2. Participación de la Ganadería en el PIB.

Gráfica 1.1 Participación de la Ganadería en el PIB



Fuente: DANE. Cálculos: FEDEGAN - Oficina de Planeación.

Fuente: Tomado de FEDEGAN.

En términos de oferta y demanda, la producción del sector cárnico Colombiano se encuentra en condiciones de abarcar un nuevo mercado extranjero, pues al ser una de las principales actividades económicas del país, cuenta con las herramientas necesarias para ello. Particularmente en el caso del mercado canadiense, Colombia puede acceder a este mercado y satisfacer sus necesidades, pues accedería a un mercado abierto y receptivo de casi 35 millones de habitantes dentro de los cuales el 97% son compradores y consumidores de carne.<sup>15</sup>

Sin embargo, ha existido un creciente incremento en tecnologías que tienen que ver con el mejoramiento de especies desde el campo de la genética. Actualmente, Corpoica es una de las organizaciones que ha desarrollado programas para el mejoramiento de especies con la utilización de altas tecnologías en el campo de la biotecnología.

<sup>14</sup> Ver. FEDEGAN. Plan Estratégico de la Ganadería Colombia 2019. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>15</sup> Ver. Alberta Livestock and Meat Agency Ltda.-ALMA-."Canadian Consumer Retail Meat Study. Abril 2012".Final Report Mayo 2012.Pág.59.

“CORPOICA cuenta en la actualidad con la capacidad instalada para realizar el mantenimiento de toros y la congelación de semen con calidad de exportación.

### ***PRODUCCIÓN Y TRANSFERENCIA DE EMBRIONES***

Algunas de las técnicas son la Superovulación, Aspiración Folicular Guiada por Ultrasonido, y Congelación y Transferencia de Embriones, las cuales son herramientas que permiten realizar mejoramiento genético acelerado, incrementando la producción de leche y/o carne.

La Aspiración Folicular Guiada por Ultrasonido, admite la utilización de hembras bovinas de alto valor genético como donadoras de óvulos, en la eventualidad que no respondan a la técnica de superovulación o también puede ser utilizada como técnica única para la producción de embriones esperando disminuir los costos de producción, y por otro lado utilizar el animal por mayor tiempo.

La congelación de embriones ha permitido el mayor desarrollo del comercio; CORPOICA maneja tecnologías de punta a través de esquemas que permiten la transferencia directa de embriones post descongelación.”<sup>16</sup>

La utilización de biotecnologías con propósitos de reproducción acelerada trae consigo algunos beneficios: mejorar la utilización de animales de alto valor genético, acelerar programas de Selección Genética, facilitar el comercio de Germoplasma (Semen, Embriones) a nivel regional, nacional e internacional y mejorar la productividad de los ganaderos y la eficiencia del uso de Biotecnologías de la Reproducción por especialistas en el área.

Además, se han desarrollado empresas dotadas de altas tecnologías y profesionales en bacterias y enfermedades que afectan a los animales, las cuales desarrollan vacunas y medicamentos cada vez más eficientes y con características especiales que permitan ahorrar costos. Estas nuevas medicinas protegen de por vida contra los principales hemoparásitos de los rumiantes en el trópico: la babesiosis y la anaplasmosis bovinas, enfermedades causadas en Colombia por *Babesia bovis* y *Babesia bigemina*, y por *Anaplasma marginale*. Este tipo de medicamentos, en general, se caracterizan por ser de una sola dosis, lo cual permite ahorrar costos, y tienen una efectividad del 100%.<sup>17</sup>

En busca de la modernización y la reconversión del sector ganadero y en atención a los lineamientos de la ganadería mundial, el Gobierno Nacional con la dirección del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y el apoyo de la Federación Colombiana de Ganaderos Fedegan,

---

<sup>16</sup> Ver. CORPOICA. Producción y Transferencia de Embriones. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>17</sup> Ver. CORPOICA. Producción y Transferencia de Embriones. 2014. Consulta Electrónica.

iniciaron el proceso de normalización de la trazabilidad de los bovinos en el país, formulando la Ley 914 de octubre 21 de 2004, por la cual se crea el Sistema Nacional de Identificación e Información del Ganado Bovino Sinigan y la Comisión Nacional, que tendrá como funciones: aprobar el Sistema que cumpla con los objetivos y prepare los proyectos de reglamentación, entre otras establecidas en la ley.

Una de las herramientas que permite desarrollar este proceso se ha llamado la “trazabilidad”, entendida como “la habilidad para identificar el origen de un bovino o de sus productos, en cualquier momento de la secuencia de producción, como sea necesario, de acuerdo con el fin para el cual haya sido desarrollado” (Ministerio de Agricultura Ley 914 de 2004).

Esta herramienta es importante para el desarrollo del sector a nivel nacional e internacional puesto que a partir de la identificación de los animales de distintas ganaderías, se podrá hacer seguimiento a su origen, sistema de alimentación, enfermedades, tratamientos veterinarios, vacunas aplicadas y prácticas ganaderas desarrolladas en la finca. Adicionalmente, se podrán rastrear las movilizaciones del animal, hasta llegar a los procesos de sacrificio y procesamiento de cárnicos y lácteos. Así, el consumidor podrá conocer la historia del producto que adquiere para su dieta alimentaria<sup>18</sup>.

Algunas de las herramientas que permiten, de forma más tecnificada, leer este tipo de información para trasladar información de un dispositivo electrónico a otro, son de dos tipos:

***Bolo ruminal y orejeras.***

- *Bolo Ruminal:* El bolo ruminal RUMITAG, es una cápsula de cerámica, que contiene un transponder o microchip de 32mm (Sistema HDX, utilizado para la identificación de Rumiantes) y que se administra a los animales por vía oral, mediante un cómodo aplicador.

Esta cápsula queda retenida de manera permanente, en el interior del segundo estómago o retículo de los rumiantes, durante toda la vida del animal, sin producir efectos negativos sobre la salud, rendimientos productivos, en la ingestión, digestibilidad de los alimentos, ni en la canal, como lo demuestran estudios realizados, (Caja et al., 1999; Conill, 2000; Garin, 2002). Este es el bolo más seguro probado y de mayor utilización en el mundo. La reutilización es imposible si así se quiere; estos microchips son detectados

---

<sup>18</sup>Comparar. FEDEGAN. Programas Sinigan. 2010, Consulta Electrónica.

y controlados a nivel de software<sup>19</sup>.

- *Orejera*: La identificación oficial de los bovinos en Colombia consiste de una orejera tipo paleta sin radiofrecuencia en el pabellón auricular izquierdo y una orejera tipo botón con radiofrecuencia el pabellón auricular derecho. Por medio de un lector, se transmite el número de identificación del animal grabado en el botón con radiofrecuencia, de manera eficiente y segura.

Este proyecto del Gobierno Nacional, está en su primera etapa de implementación puesto que los requerimientos técnicos y tecnológicos para ello deben ser muy avanzados para cumplir con los estándares internacionales. Actualmente ya existen algunos lugares, como grandes superficies o mataderos, en donde el consumidor puede conocer toda la historia del animal del cual se produjo la carne que está a punto de consumir, con lo cual, se le da garantía y seguridad acerca del producto. Sin embargo, los avances han sido preliminares y se espera que en un corto plazo Sinigan empiece a funcionar en todo el territorio nacional y logre identificar la totalidad del hato nacional.<sup>20</sup>

Existen, además, sistemas informáticos para administrar las fincas ganaderas que le permite a sus dueños o administradores tener el manejo de registros de: población (inventario de animales), reproducción, producción, sanidad, alimentación, genética, trazabilidad y costos, en los diferentes sistemas de producción ganadera como Lechería especializada, Cría, Ceba, Doble propósito, Búfalos, Ovinos y Caprinos. Permite conocer y analizar de manera práctica toda una serie de indicadores individuales y poblacionales en términos absolutos y relativos y muestra su tendencia a través del tiempo. Gracias a esto, constituye una excelente herramienta de gestión, selección y mejoramiento animal, con la que el negocio ganadero debe contar para mejorar e incrementar productividad y rentabilidad.<sup>21</sup>

Por otra parte, Fedegan publicó en el 2006 un “Plan estratégico para la gandería 2019”, en el cual explica la situación para 2006 de la ganadería en Colombia. En él se indican, por ejemplo, algunas tareas que debieron ser desarrolladas a corto y mediano plazo, tendientes al

---

<sup>19</sup> Comparar. DATAMARS COLOMBIA. Bolo Ruminal. 2010. Consulta Electrónica.

<sup>20</sup> Comparar. FEDEGAN. Programas Sinigan. 2010, Consulta Electrónica.

<sup>21</sup> Comparar. SOFTWARE GANADERO. Software Ganadero. 2010. Consulta Electrónica.

mejoramiento de salubridad e inocuidad del sector, metas tendientes a reforzar las instituciones encargadas de controlar dichos campos en Colombia, como lo es el Invima.

Por último, en el año 2005, el sacrificio registrado por Fedegan, a partir de la información del recaudo de la Cuota de Fomento Ganadero, fue de 3.754.000 cabezas, con un incremento de 0.82% con respecto a 2004. Para 2008, el registro de sacrificio de ganado vacuno fue de 4,054,485 cabezas de ganado, lo cual indica un crecimiento del 4% con respecto al año anterior que registra una cifra de 3,898,543 cabezas. Lo anterior, muestra un avance relativamente grande, en cuanto a producción de Ganado y en consecuencia de carne, lo que hace que sea un poco más cercana la idea de ingresar a mercados internacionales.

Colombia se encuentra en el puesto 12 de la escala mundial de productores de carne, con 850.000 toneladas métricas equivalente canal. Si se observa, el primer lugar lo tiene EE.UU quien produce algo más de 12.000.000 de toneladas de carne, representando alrededor del 70% más de lo que producimos en Colombia. Existe, entonces, la necesidad de mejorar las estrategias de producción y privilegiar el ingreso de tecnologías al sector para que este crezca lo necesario para entrar a las primeras posiciones del escalafon mundial.

Además, se observa que la producción cárnica en Colombia ha venido aumentando año tras año a excepción del año 2003 cuando la producción fue menor, con 630.000 toneladas, a la del año anterior con 710.000 toneladas. Hubo un retroceso de 80.000 toneladas, pero este altibajo pudo ser superado produciendo para el 2004, 730.000 toneladas, mejorando incluso la cifra que hubo para el 2002. A partir del 2004, la producción ha crecido y mejorado, de manera que para el 2009 hubo una producción total de 850.000 toneladas.

A nivel mundial, Colombia ocupa el puesto 14 en la escala mundial en consumo doméstico de carne con 676.000 toneladas métricas equivalente canal en el 2009. El primero, lo ocupa EE.UU con 12.554.000 toneladas para el mismo año. Ahora bien, el promedio mundial de consumo de carne de bovino para la fecha fue de 935.000 toneladas, mostrando, entonces, que tanto la producción, como el consumo, están muy por debajo de los promedios mundiales. Este fenómeno, sin embargo, puede estar afectado por el número de población en Colombia y por factores como la pobreza o nivel de ingreso, aunque este último no afecta demasiado la cifra de consumo; es decir, aun cuando el nivel de ingresos baje, el consumo interno sigue siendo relativamente estable.

### GRÁFICO 3. Consumo Doméstico de Carne de Bovino.

#### CONSUMO DOMÉSTICO DE CARNE DE BOVINO (1.000 toneladas métricas equivalente canal)

PAÍS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
1 Estados Unidos	12502	12351	12737	12340	12667	12664	12833	12829	12452	12554
2 EU-27	8324	7874	8416	8596	8582	8550	8649	8691	8362	8520
3 Brasil	6105	6198	6445	6285	6417	6795	6969	7144	7252	7290
4 China	5100	5052	5214	5415	5566	5614	5692	6065	6062	5968
5 Argentina	2545	2515	2364	2430	2519	2451	2553	2771	2733	2614
6 Mexico	2321	2353	2423	2319	2376	2428	2519	2568	2591	2538
7 Federación Rusa	2240	2392	2441	2369	2300	2492	2361	2392	2441	2338
8 India	1356	1405	1399	1528	1638	1633	1694	1735	1845	1875
9 Japón	1563	1399	1304	1348	1169	1188	1159	1182	1174	1191
10 Pakistan	886	903	925	953	979	1009	1090	1108	1128	1155
11 Canadá	979	966	977	1059	1023	1079	1085	1069	1031	1050
12 Australia	666	675	718	808	771	759	747	719	736	740
13 Sur Africa, Republica de	642	658	635	617	665	701	745	699	682	687
<b>14 Colombia</b>	<b>669</b>	<b>670</b>	<b>697</b>	<b>699</b>	<b>713</b>	<b>738</b>	<b>770</b>	<b>710</b>	<b>635</b>	<b>676</b>
15 Venezuela	437	421	429	450	400	440	496	527	626	560
16 Turquía	630	640	640	640	635	625	620	615	620	
17 Uzbekistan, Republica de	396	405	427	459	501	526	554	582	601	601
18 Korea, Republic of	598	528	619	618	470	443	496	522	536	515
19 Egypt	670	584	620	567	628	729	757	658	535	505
20 Iran	305	332	307	375	437	364	434	447	478	480
21 Ucrania	594	556	531	405	507	526	546	505	478	449
22 Kazakhstan, Republica de	306	357	300	319	338	356	388	410	415	425
23 Chile	350	337	338	362	373	394	349	386	369	377
24 Filipina	347	349	372	357	391	361	356	376	357	348
25 Belarus	214	233	230	212	230	267	293	285	298	300
26 Vietnam	185	195	202	205	215	225	235	245	255	265
27 Paraguay	183	180	182	207	211	181	169	230	219	216
28 Angola	110	128	144	166	160	175	190	214	213	210
29 Algeria	141	111	138	174	228	232	204	205	212	207
30 Uruguay	204	172	203	168	192	190	184	179	209	228
31 Perú	139	141	147	146	152	160	168	168	168	168
34 Israel	87	108	123	131	95	104	128	129	152	153
41 Costa Rica	65	70	72	60	56	64	70	74	77	78
43 Guatemala	50	51	56	56	59	58	67	65	69	69
48 República Dominicana	47	47	47	49	47	47	49	50	50	50
49 Albania	38	37	42	46	45	48	50	53	48	48
50 Libia	10	6	9	8	23	30	37	34	44	39
51 El Salvador	35	37	36	38	42	44	48	48	43	41
57 Honduras	18	18	18	22	22	23	27	28	24	24
59 Nicaragua	24	21	20	22	21	24	22	18	22	20
<b>Promedio Mundo</b>	<b>860</b>	<b>849</b>	<b>875</b>	<b>878</b>	<b>891</b>	<b>907</b>	<b>925</b>	<b>940</b>	<b>932</b>	<b>935</b>

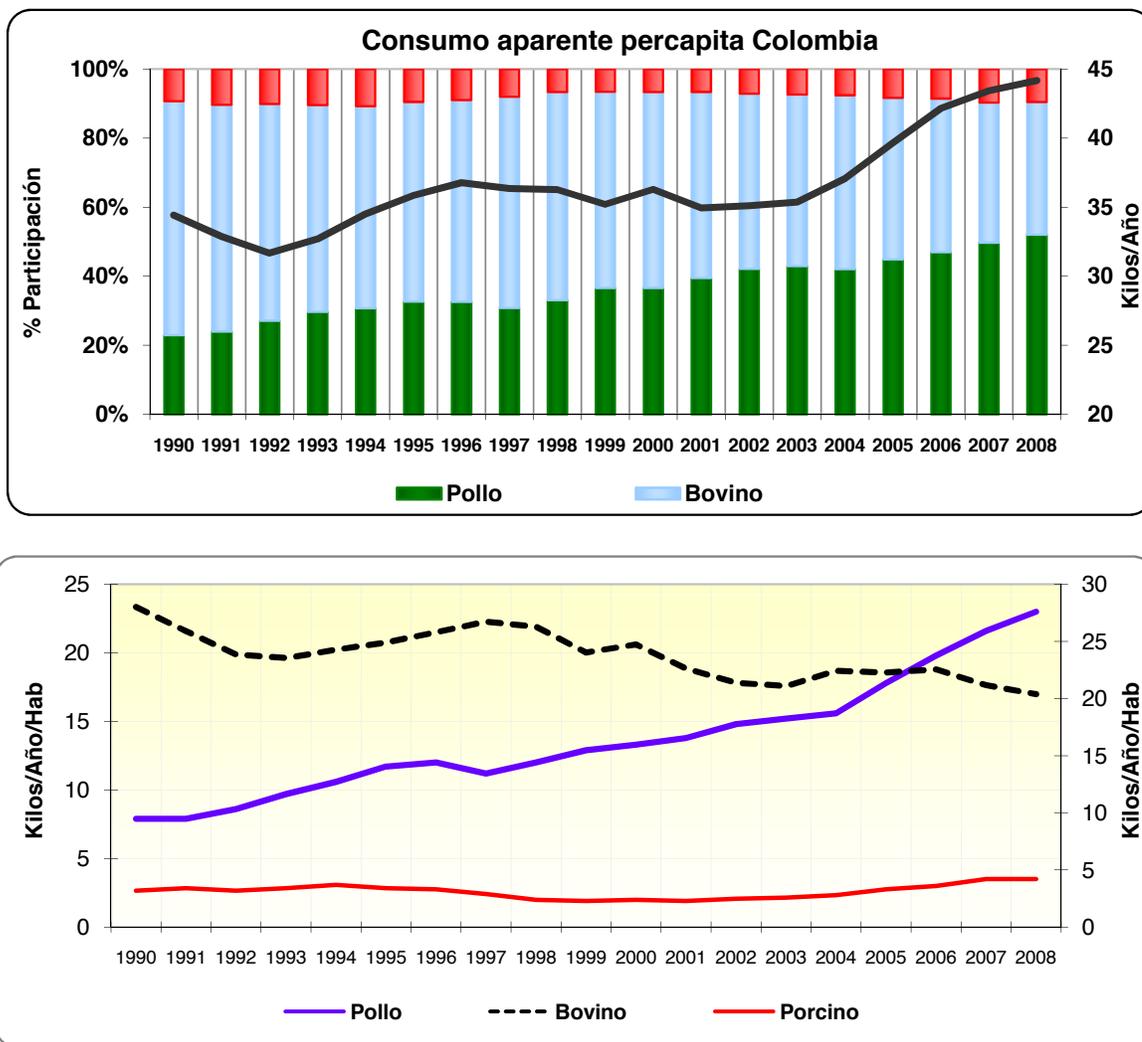
Fuente: Foreign Agricultural Service - United States Department of Agriculture (USDA)

Nota: Datos de 2009 preliminares

**Fuente: Tomado de FEDEGAN.**

Según Fedegan, el consumo aparente per cápita de carne de bovino entre 1990 y 2008 se ha mantenido estable con 43kg de carne por año. Sin embargo, la participación en el consumo aparente per cápita ha venido aumentando; para el año 1990 la participación en el consumo era del 20%, para el 2008 la cifra aumentó al casi 50% con 34kg por año.

**GRÁFICO 4. Consumo Aparente Per cápita en Colombia.**



**Fuente: Tomado de FEDEGAN.**

Con respecto al consumo per cápita de carne en Colombia, se encontró que “la carne de res y la leche aportan buena parte de los componentes proteínicos de la dieta de los colombianos. De acuerdo con la canasta familiar del DANE, los colombianos gastan en carne de res y en productos lácteos el 18% del gasto en alimentos y el 5% del gasto total familiar así: Carne de res: 2,5% Lácteos: 2,5%.”<sup>22</sup>

<sup>22</sup> Ver. FEDEGAN. Consumo de Carne en Colombia. 2010. Consulta Electrónica.

Semanalmente, ingresan y se comercializan en promedio 6.500 vacunos que representan un 14% del sacrificio del país y el 60% del sacrificio en la ciudad de Bogotá, provenientes de distintas zonas ganaderas, especialmente de los Llanos orientales, Magdalena Medio y Costa Atlántica.<sup>23</sup>

Por otra parte, la carne bovina ocupa el primer lugar en la producción nacional de carnes, sin embargo, ya muy de cerca le sigue los pasos la carne de pollo, con una producción de 762.870 toneladas durante 2005, y en tercer lugar la de cerdo con 127.679 toneladas, productos que se constituyen sustitutos de la carne de bovino.<sup>24</sup>

No obstante la ganadería es una actividad de gran contribución e importancia en la economía nacional, al menos rural, existen algunas debilidades y fortalezas que caracterizan al sector en la actualidad.

### 1.8 Análisis DOFA del Sector

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Algunos puntos débiles que frenan la labor ganadera en el país, son la insuficiente formación técnica y empresarial de los ganaderos que repercute en los bajos índices de productividad. Incluso el nivel de educación en las zonas rurales, según cifras de Fedegan, son muy bajos: tan solo el 7% de la población que vive en las zonas rurales ha terminado el bachillerato y todavía existe un 15% de la población rural que no ha tenido estudios de ninguna clase.</li> <li>• La poca inversión pública en el sector que no permite la tecnificación de prácticas ganaderas, estacando de esta manera la producción y el desarrollo del sector.</li> <li>• Culturalmente los colombianos no se han preocupado por exigir carnes de calidad, lo cual no ha permitido el</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creciente demanda de carne bovina por parte de países en desarrollo.</li> <li>• Iniciativa del sector por encontrar nuevos mercados extranjeros para poder reemplazar el mercado Venezolano.</li> <li>• Alto interés por parte de las agremiaciones del sector, por la tecnificación y las buenas prácticas ganaderas.</li> <li>• Apertura de nuevos mercados por parte del gobierno, a través de la suscripción de acuerdos de Libre Comercio.</li> </ul>

<sup>23</sup> Ver. FRIGORÍFICO GUADALUPE. Sacrificio de Bovinos. 2010. Consulta Electrónica.

<sup>24</sup> Ver. FEDEGAN. Sustitutos de la Carne Bovina. 2010. Consulta Electrónica.

<p>desarrollo productivo del sector para ingresar fácilmente a mercados internacionales. Existen algunas medidas, planteadas desde las juntas directivas de las agremiaciones ganaderas, para garantizar que la calidad de las carnes sea óptima, sin embargo, en la realidad, estas medidas no son utilizadas por quienes venden la carne, ni tenidas en cuenta por los consumidores, hecho por el cual, no existe preocupación alguna por garantizar dicha calidad.</p>	
<p><b>FORTALEZAS</b></p>	<p><b>AMENAZAS</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuarto Hato de tamaño de América Latina con oportunidad de aumentar su tamaño.</li> <li>• Territorio libre de fiebre aftosa con vacunación y con riesgo controlado de EBB.</li> <li>• TLC con grandes importadores de carne como México, Canadá, EE.UU. y en negociación con Corea del Sur un creciente importador de carne.</li> <li>• EL sector ganadero en Colombia cuenta con la ventaja de tener variedad de tierras, sabanas o pastos y, de climas que son aptos para el desarrollo de las diferentes ramas que dentro de la ganadería se encuentran: como la cría, el levante, ceba o lechería. Como se puede observar en la gráfica, alrededor del 50 % de las tierras que componen la geografía colombiana son utilizadas actualmente para desarrollar ganaderías cárnicas o lecheras.</li> <li>• Toda la región andina y caribe, departamentos como Meta, los santanderes, el sur de Bolívar y el Cesar son los lugares que concentran casi la totalidad del ganado que se produce en Colombia.</li> <li>• Colombia cuenta con cerca de 40</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones comerciales inciertas con Venezuela.</li> <li>• Sustitución de tierras destinadas para la ganadería para cultivos utilizados en la producción de biocombustibles.</li> <li>• Bajos precios y altos volúmenes de las exportaciones brasileras.<sup>25</sup></li> </ul>

<sup>25</sup> Comparar. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Planes de Desarrollo para 4 Sectores Clave de la Agroindustria de Colombia. Diagnóstico del Sector e el Mundo y Punto de Partida y Diagnóstico del Sector e Colombia. Sector Carne Bovina. 2010.

<p>millones de hectáreas dedicadas a la actividad ganadera, de las cuales más del 60% están en altitudes menores a los 1000 metros sobre el nivel del mar y a temperaturas que oscilan entre los 23°C y los 32°C.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• El sector ganadero, o mejor, los ganaderos tienen una experiencia de alrededor de un siglo que mejora al pasar del tiempo. Dicha experiencia permite que las estrategias y técnicas utilizadas para la producción y comercialización del ganado sean renovadas.</li></ul>	
---	--

## **2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

Dentro de los aspectos tenidos en cuenta para la elaboración de este documento, es necesario mencionar la importancia que tiene la búsqueda de nuevos destinos comerciales para el producto en estudio. Para esto, se tomó la decisión de encaminar los esfuerzos para exportar a Canadá, siendo este un mercado poco explotado por Suramérica y, mas puntualmente, por Colombia.

Canadá es un país que cuenta con rasgos característicos que permite evidenciar claramente ventajas que permitan la penetración del producto en este mercado.

Aspectos como la economía, la cultura, el idioma, la religión, las prácticas comerciales, la esperanza de vida de la población, las costumbres, hábitos de consumo y las relaciones comerciales existentes, son aspectos que juegan un papel muy importante y que deben ser tenidos en cuenta para la correcta elaboración de la estrategia de penetración de mercado.

### **2.1 Mercado Objetivo**

Dentro de los esfuerzos de internacionalización de la economía nacional es necesario evidenciar las ventajas que pueden ofrecer países desarrollados y que, debido a su estabilidad económica, ofrecen a Colombia garantías para la exportación de sus productos. Para esto, es necesario identificar un país que debido a sus ingresos per cápita y nivel sociocultural, contribuyan a que el producto tenga facilidades para ingresar al mercado. Igualmente, este mercado ofrece márgenes de seguridad y estabilidad económica, así como grandes oportunidades dado que sus actividades económicas no dependen de la agricultura. Teniendo en cuenta lo anterior, se puede llegar a considerar a Canadá como el mercado objetivo para este producto.

### **2.2 Generalidades de Canadá**

Canadá se encuentra localizado en el extremo norte del Continente Americano, limitando al norte con el océano Ártico, al noreste con la bahía de Baffin y el estrecho de Davis, que lo separa de Groenlandia, al este con el océano Atlántico, al sur con Estados Unidos y al oeste con el océano Pacífico y Alaska.

Es un país de 9.984.670 Kilómetros cuadrados de extensión, y una densidad poblacional de 34.675.083 habitantes. Es un país conformado por 10 provincias: Yukón, Territorios del Noroeste, Nunavut, Columbia Británica, Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Quebec, Terranova y Ontario, en esta última se encuentra su capital Ottawa.

### **2.2.1 Aspectos Económicos**

Canadá es una de las economías más grandes y desarrolladas del mundo, la cual genera el 2,6% del PIB mundial y cuenta con un alto poder adquisitivo. Su ingreso per cápita es de US\$38.614, lo que corresponde a 5 veces el registrado por Colombia.

Según un estudio realizado por la Oficina Canadiense de Facilitación del Comercio (TFO), Canadá es uno de los países del mundo con la más alta importación per cápita, es además una de las naciones más ricas, miembro del G8 y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE.<sup>26</sup>

Su buen desempeño económico se debe en un 2% a la agricultura, 26% a la industria y un 71% a los servicios; ocupa el segundo lugar en reservas mundiales de petróleo después de Arabia Saudita, es el tercer productor de gas natural y el tercer exportador de madera.

En cuanto a su balanza comercial, en 2013 Canadá registró un déficit en su Balanza comercial de 12.206,5 millones de euros, un 0,89% de su PIB, inferior al registrado en 2012, que fue de 15.664,5 millones de euros, el 1,11% del PIB. Esta variación se ha debido a que se ha producido un descenso de las importaciones al igual que ha ocurrido con las exportaciones.<sup>27</sup>

### **2.2.2 Aspectos Políticos**

Canadá es un estado Monárquico Constitucional, en donde se establece el federalismo como forma de Gobierno. El jefe de estado es La Reina Isabel II de Inglaterra, representada en Canadá por un Gobernador General. El parlamento es federal bicameral constituido por el Senado y la Cámara de los Comunes. El Senado, órgano no electo, está integrado por 105 miembros nombrados por el Gobernador General a propuesta del Primer Ministro. La Cámara de los

---

<sup>26</sup> Comparar. PROEXPORT. TLC con Canadá. 2014. Archivo Electrónico.

<sup>27</sup> Ver. DATOS MACRO. Balanza Comercial. 2014. Consulta Electrónica.

Comunes comprende 308 diputados, uno por distrito electoral, elegidos cada cinco años por sufragio universal. La mayoría de edad está establecida a partir de los 18 años de edad.

### **2.2.3 Aspectos Sociales, Culturales y Religiosos**

Canadá, a lo largo de su historia, ha tenido que afrontar la incursión en su territorio de personas de múltiples razas y culturas y con ello la implementación de aspectos que han hecho de este un país con ciertos rasgos sociales, culturales y religiosos únicos que se reflejan en la actualidad.

En cuanto al idioma se considera a Canadá como un país bilingüe en donde el francés y el inglés se consideran sus lenguas oficiales, siendo el inglés el de mayor utilización. En asuntos legales y de gobierno, el inglés prevalece en todas las provincias excepto en Quebec, donde las versiones en inglés de todos los estatutos actúan como árbitro final en las controversias de interpretación. Se estima que alrededor del 17 por ciento de todos los canadienses son bilingües, inglés y francés. En las provincias con mayor número de personas que hablan francés, como Quebec y Nueva Brunswick, el porcentaje de personas bilingües es del 38 por ciento y 33 por ciento respectivamente. Por otra parte, la provincia de Ontario, que representa más del 30 por ciento de la población total, la tasa bilingüe es sólo del 12 por ciento.<sup>28</sup>

En Canadá no existe una religión oficial, actualmente el 67 por ciento de la población canadiense se considera cristiana, el 38 por ciento católica romana y el 29 por ciento protestantes. Las denominaciones protestantes más prevalentes en el país, nombradas por orden, son: la Iglesia Unida de Canadá, Iglesia Anglicana de Canadá, la Bautistas, Luterana y Presbiteriana.<sup>29</sup> Debido a su variedad cultural y a las inmigraciones desde otros continentes, existe la presencia de otras religiones minoritarias como el islam, el hinduismo, el budismo y el judaísmo.<sup>30</sup>

En cuanto a la cultura literaria canadiense se puede afirmar que el país no posee una tradición literaria propia, pues se ha visto influenciada en mayor parte por la literatura inglesa, caso contrario lo que sucede en Quebec, en donde la literatura se encuentra enfocada hacia la

---

<sup>28</sup> Ver. VANCOUNER ENGLISH CENTER. Cultura Canadiense. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>29</sup> Comparar. VANCOUNER ENGLISH CENTER. Cultura Canadiense. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>30</sup> Ver. VANCOUNER ENGLISH CENTER. Cultura Canadiense. 2014. Consulta Electrónica.

crítica social y la experimentación y en donde se considera como una literatura nacional. En los últimos 30 años, el número de escritores canadienses con obras publicadas ha aumentado de manera espectacular, y como aspecto cultural, la comunidad canadiense compra y lee más libros que la mayoría de las naciones industrializadas.<sup>31</sup>

Cuando se quiere hablar de la cocina canadiense, es necesario recordar la composición multicultural que tiene la población canadiense, lo que ha dado lugar a una amplia gama de preferencias y estilos de cocina. Cuando se piensa en la cocina canadiense, sin lugar a dudas se piensa en artículos tales como el “bacón canadiense” y el “sirope de arce”, y si bien estos alimentos se consideran únicamente canadienses, sólo arañan la superficie de su peculiar gastronomía. Dentro de los platos que se pueden encontrar en la cocina canadiense, tenemos el bacón canadiense, sirope de arce, butter tarts (es un postre clásico canadiense hecho con mantequilla, azúcar, siropes y huevos, todo dentro de una masa pastelera y que a menudo incluye pasas y nueces), beaver tails (son dulces de masa frita con una forma que aparentan ser la cola de un castor real, y a menudo están cubiertos con chocolate, dulces y fruta), así como también la carne de caza, la cual constituye una parte importante de la dieta canadiense, y muy abundante en los restaurantes y carnicerías del país. Entre las carnes de caza más populares en Canadá están: el jabalí, el bisonte, el ciervo, el caribú y el conejo.<sup>32</sup>

### **2.3 Acuerdo Comercial entre Colombia y Canadá**

En el 2007 se iniciaron negociaciones para consolidar el Tratado de Libre Comercio con uno de los mercados mas influyentes en el mundo: Canadá. Este fue suscrito en el 2008 en Lima, Perú, aprobado por la Corte Constitucional colombiana en 2010 y entró en vigor en 2011. Este Tratado incluye temas agrícolas que afectan directamente la actividad del sector cárnico en lo que tiene que ver con el tema arancelario, el tema de salvaguardas y acceso de mercancías.

Este acuerdo comercial juega un papel muy importante, pues lo que se busca principalmente con su negociación y aprobación, es lograr la libre circulación de mercancía colombianas dentro de Canadá, para facilitar el comercio entre ambas partes.

---

<sup>31</sup> Comparar. VANCOUNER ENGLISH CENTER. Cultura Canadiense. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>32</sup> Ver. VANCOUNER ENGLISH CENTER. Cultura Canadiense. 2014. Consulta Electrónica.

El sector cárnico colombiano se puede ver favorecido en el contexto de este tratado, pues los productos cárnicos derivados del bovino, se encuentran clasificados como categoría A en su lista de desgravación.<sup>33</sup> Esto quiere decir que “Los aranceles sobre las mercancías originarias comprendidas en las líneas arancelarias de la categoría de desgravación A serán eliminados totalmente y dichas mercancías quedarán libres de aranceles a partir de la fecha de entrada en vigor del tratado”.<sup>34</sup>

Adicionalmente, Colombia logró incluir dentro del acuerdo el anexo que incorpora medidas de salvaguardia, las cuales son limitaciones temporales de las importaciones, que pueden tomar forma de arancel o restricción cuantitativa y se aplican para prevenir una amenaza de daño grave a la producción nacional, así como también facilitan su ajuste a las condiciones de competencia con el mercado internacional.<sup>35</sup> En el caso del sector cárnico, la Salvaguardia incorporada es la siguiente: “Colombia podrá aplicar una medida de salvaguardia agrícola, de conformidad con el Artículo 217, sobre una mercancía agrícola originaria de Canadá incluida en la tabla a continuación. 2) El nivel de activación de la salvaguardia agrícola en cualquier año será determinado multiplicando el contingente arancelario para ese año, tal como se haya establecido de conformidad con la Sección C del Anexo 203, por el porcentaje indicado en la tabla a continuación.”<sup>36</sup> La tabla indica que el contingente arancelario debe ser multiplicado por el 150% para cortes finos.

De lo anterior, es importante resaltar que el sector se verá beneficiado, pues, por el libre acceso que tendrá la carne de bovino sin pagar arancel en Canadá y, con la salvaguardia dispuesta para la importación de dichos productos, el sector podrá entonces entrar a competir en el mercado canadiense sin preocuparse demasiado por la entrada a Colombia de productos que compitan directamente con la producción nacional.

## **2.4 Negociando con Canadá**

Cuando una empresa desea empezar a hacer tratos comerciales con un socio en un nuevo mercado extranjero, debe tener en cuenta que se va a enfrentar a una cultura completamente nueva y que tanto sus métodos como sus formas de negociar pueden ser diferentes respecto a las

---

<sup>33</sup> Comparar. Mincomercio. Tratado de libre Comercio Colombia – Canadá: Lista productos de Canadá. Documento Electrónico.

<sup>34</sup> Ver. Mincomercio. Tratado de libre Comercio Colombia – Canadá: Anexo 203. Pág. 2. Documento Electrónico.

<sup>35</sup> Comparar. Mincomercio. Comercio Exterior. Medidas de Salvaguardia. 2013. Consulta electrónica.

<sup>36</sup> Ver. Mincomercio. Tratado de libre Comercio Colombia – Canadá: Anexo 217. Medidas de Salvaguardia Agrícola. 2013, pág. 1. Documento Electrónico.

costumbres de negociación de su país de origen. Por esto, en esta sección se pretende mostrar una serie de claves y aspectos culturales de negociación que se deben tener en cuenta en el momento de negociar con un comprador canadiense y que permitirán llevar un proceso de negociación más confiable y eficaz.

A diferencia de otras culturas, el trato que se debe dar a los canadienses puede ser personal, informal pero riguroso y profesional en el cumplimiento de los compromisos.

El canadiense suele ser práctico y directo. Se debe ir al grano. Presentar sin rodeos la propuesta de negocio. El empresario canadiense prefiere la relación directa sin rodeos ni pérdidas de tiempo.

Las tarjetas de presentación suelen entregarse al principio de las reuniones de negocios y se dejan a la vista encima de la mesa para poder consultarlas, si hiciera falta durante la reunión.

El empresario canadiense es poco protocolario y de trato cercano y amable, pero directo al punto de interés. Enseguida le tratará por el nombre, pero dejará de contactarle si su propuesta no le interesa.

Además, el exportador colombiano deberá aprovechar al máximo los contactos que logre en Canadá, es decir, el importador canadiense es una fuente de información magnífica sobre la situación del mercado, es muy abierto a compartir sus conocimientos y opiniones con sus visitas. Intente obtener información útil durante sus entrevistas, y tendrá una idea mucho más completa de las posibilidades de su producto en Canadá.

Los canadienses aprecian a las personas tranquilas, tolerantes y pragmáticas. Es muy importante no comportarse de manera arrogante, aunque debe hacerse hincapié en la capacidad y competencia de uno mismo.

Las comidas y desayunos de negocios suelen ser de corta duración. Los desayunos generalmente se organizan muy temprano (antes de las 8 de la mañana) para no interferir con el resto de la jornada laboral. Los almuerzos de trabajo se celebran normalmente entre las 12 y las 2 de la tarde.

La puntualidad en los negocios es una virtud muy importante en Canadá. Los retrasos injustificados de más de 15 minutos están muy mal vistos.<sup>37</sup>

Igualmente, se debe tener en cuenta que el francés y el inglés son idiomas oficiales, lo que no lo obliga a hablarlos, pero sí debe tener en cuenta que los canadienses prefieren hacer negocios en su propia lengua, como ocurre en todo el resto del mundo. Para esto, debe saber qué idioma se habla en la ciudad a la que se dirige, y presentarse con una tarjeta en inglés y francés. Asimismo, todo producto será mejor recibido si en su etiqueta, las indicaciones, los ingredientes y la información nutricional apareciera en ambas lenguas.<sup>38</sup>

Debido a que Canadá es un país desarrollado, la mayoría de sus habitantes tienen acceso a internet, por lo tanto, es necesario que su producto cuente con un espacio en Internet, donde pueda mostrar, siempre en francés e inglés, el perfil de su empresa y la calidad de sus productos así como toda la información necesaria para que el usuario conozca el producto que está comprando.<sup>39</sup>

En el acuerdo de compra se deben establecer las formas de pago y las cláusulas de compra y venta, lo que variará de un importador a otro. Dado que el mercado canadiense es relativamente pequeño en comparación con EE.UU., los importadores a menudo esperan derechos de importación exclusivos. El tiempo de entrega se acuerda entre las partes y debe ser respetado. Otras solicitudes que el exportador puede recibir de parte del importador están relacionadas con herramientas que aseguren la mercancía tales como cartas de créditos y demás que permiten blindarse contra resultados de un envío de mala calidad, daño antes y durante el embarque, o envío tardío.

Es indispensable establecer y acordar con el cliente canadiense aspectos como lugar y fecha de entrega, condiciones de pago, vigencia del contrato, sanciones por incumplimiento, exclusividad y ley aplicable para dirimir controversias, entre otros.

---

<sup>37</sup> Ver. MERCADOTECNIA GLOBAL. Negociando con, El Abc Sociocultural para Negociar con Canadá. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>38</sup> Ver. SEMANA ECONÓMICA. Consejos Para hacer Negocios con Canadá. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>39</sup> Ver. SEMANA ECONÓMICA. Consejos Para hacer Negocios con Canadá. 2014. Consulta Electrónica.

En el momento de hacer una oferta al comprador canadiense, la información inicial de la compañía debe incluir fotografías, precios, especificaciones y certificaciones de calidad y seguridad alimentaria de sus productos, también puede incluir fotografías de sus instalaciones productivas, por lo cual se sugiere implementar un “brief” que contenga esta información previo a la reunión con el importador.<sup>40</sup>

Una vez avanzadas las conversaciones con el importador, es común la solicitud de un envío de muestras del producto antes de realizar un pedido. Si este es el caso, resulta de suma importancia enviar las muestras dentro de los plazos y términos convenidos, ya que el importador lo interpretará como una medida de su verdadera capacidad de gestión exportadora. Por tanto, se recomienda considerar el envío de muestras con la debida seriedad, profesionalismo y dedicación, aunque signifique una importante inversión de tiempo y dinero.<sup>41</sup>

Con respecto a las reglas de protocolo en las reuniones con los canadienses, se deberá ser cortés, hablar en forma fluida inglés o el idioma de origen del empresario a contactar, utilizar una buena presentación personal y apoyarse con documentos informativos, para establecer una relación comercial con los comerciantes de este país.

Así mismo, se sugiere seguir las siguientes recomendaciones para relacionarse con empresarios canadienses:

- Lleve consigo aquellos documentos de utilidad para el importador, como ficha por producto y/o variedad con datos técnicos en inglés o francés según corresponda.
- Porte los certificados de calidad que correspondan a sus productos para mostrarlos al importador, tales como las certificaciones de alimentos orgánicos, INVIMA y demás documentos que considere importantes.
- Apoye su presentación con su página web, la que debe tener al menos un módulo en inglés.

---

<sup>40</sup> Comparar: PROCHILE. Canadá, Como Hacer Negocios. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>41</sup> Comparar: PROCHILE. Canadá, Como Hacer Negocios. 2014. Consulta Electrónica.

- Sea claro en sus respuestas, si usted no está seguro de su respuesta dígame al empresario canadiense que verificará esa información y que le enviará una respuesta precisa en cuanto le sea posible.

- Envié un mail de agradecimiento, una vez finalizada la reunión.

- Si usted recibe una consulta vía fax o correo electrónico de parte de un empresario canadiense, respóndala antes de transcurridas 24 horas desde que se recibió.

- En caso de no saber la respuesta a la consulta del empresario canadiense, responda indicando que necesitará más tiempo para analizarla y establezca un plazo prudente para enviar su respuesta definitiva.<sup>42</sup>

## **2.5 Embalaje, Empaque y Etiquetado**

Por parte de la ley Canadiense, se exige que el producto esté identificado claramente y que la información suministrada en la etiqueta sea completa. Para ello, se sugiere que la etiqueta contenga la siguiente información: Nombre común o genérico del producto, cantidad neta, nombre y dirección del vendedor y/o distribuidor, lista de los ingredientes, número y tamaño de cada porción (opcional), información nutricional, indicación de la fecha de vencimiento (consumir antes del año, mes y día) si el producto tiene una vida en el estante menor a 90 días.

Para el caso específicamente de la carne, ésta debe ser empacada cumpliendo con los estándares establecidos por el Departamento de Agricultura en Ottawa quién otorgará la aprobación del empaque. No se exige un Código Universal de Productos (UPC o código de barras) pero se recomienda tenerlo.<sup>43</sup>

Adicionalmente, es de gran importancia que los artes y textos sean llamativos y atractivos y, por obligación, deben estar escritos en inglés y francés. Es de gran importancia que la tinta sea ecológica y que se encuentre libre de pesticidas.

---

<sup>42</sup> Ver. PROCHILE. Canadá, Como Hacer Negocios. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>43</sup> Ver. CANADIAN FOOD INSPECTION AGENCY. Acts and Regulations. 2014. Consulta Electrónica.

En cuanto al embalaje, para el comprador canadiense es importante que la mercancía esté organizada y enumerada y que siempre tenga buen aspecto.<sup>44</sup>

## **2.6 Perfil de la Logística desde Colombia hacia Canadá**

Debido a que Canadá posee una extensa porción territorial, se ha visto obligado a implementar un completo sistema de transporte a lo largo de su territorio. Este sistema incluye el transporte marítimo, aéreo y terrestre, contando con una infraestructura aeroportuaria y ferroviaria completa.

Así las cosas, Canadá cuenta con más de dos docenas de puertos principales entre los cuales se pueden encontrar Vancouver en la costa occidental, Montreal, Toronto y Thunder Bay en la Vía Marítima de San Lorenzo, Halifax (Nueva Escocia) y Saint John (Nuevo Brunswick) en la Costa Oriental.

En cuanto al transporte aéreo, Canadá posee una infraestructura aeroportuaria compuesta por 509 aeropuertos; se destacan los aeropuertos internacionales de Toronto, Montreal o Vancouver. Canadá goza de amplias y confiables conexiones tanto entre sus ciudades, como con ciudades de Estados Unidos. Volar de costa a costa en Canadá, excluyendo el tiempo para las conexiones y el efecto de los husos horarios es, aproximadamente, de ocho horas; el tiempo de vuelo entre la parte central de Canadá (Toronto), y la costa occidental (Vancouver) es de cinco horas aproximadamente.<sup>45</sup> El vuelo entre Toronto y Montreal tiene una duración de aproximadamente una hora.

Desde Colombia se opera principalmente al aeropuerto Pearson International (Toronto), Vancouver (Columbia Británica), y Montreal (Quebec), que en su mayoría incluye conexiones con Estados Unidos. Es necesario tener en cuenta esta condición cuando los embarques correspondan a productos perecederos, cuyo caso es el transporte de carne.<sup>46</sup>

---

<sup>44</sup> Comparar. TFO CANADÁ. Manual Para la Exportación a Canadá. 2013. Consulta Electrónica.

<sup>45</sup> Ver. TFO CANADÁ. Manual Para la Exportación a Canadá. 2013. Consulta Electrónica.

<sup>46</sup> Comparar. PROEXPORT. Perfil de Logística de Colombia hacia Canadá. 2014. Consulta Electrónica.

### 3. COMPETENCIA MUNDIAL PARA LA EXPORTACION DE CARNE A CANADA

Debido a que hoy en día la economía está globalizada, el exportador colombiano debe tener en cuenta que cuando quiera acceder a un nuevo mercado se enfrentará a productos con características similares provenientes de otros países y que se pueden considerar como su competencia directa. En el caso de la carne, actualmente Canadá recibe importaciones por parte de 3 países principalmente: Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda, países que se constituyen como la principal competencia que enfrentaría el producto colombiano en el mercado canadiense.

En la gráfica se observa el comportamiento de las importaciones de carne a Canadá por parte de sus tres principales proveedores en el último año. Estados Unidos es el principal proveedor, quien exporta el 98% del total de la carne que ingresa al territorio canadiense. En segundo lugar, se encuentra Australia con un 2%, seguid de Nueva Zelanda con menos del 1%.

**GRÁFICO 5. Importaciones de Carne a Canadá año 2013.**



Fuente: Elaborado por el autor del presente plan exportador con base en la información tomada de TradeMap.

#### 3.1 Estados Unidos

Estados Unidos es el cuarto país más grande del mundo en superficie, después de Rusia, Canadá y China, y el tercero en población con 313.847.465 habitantes. Estados Unidos posee una economía considerada como la mayor economía del mundo y una de las más poderosas en términos de tecnologías. Representa el 42% del mercado global de bienes de consumo y ha suscrito más de 14 Tratados de libre Comercio con otros países del mundo.<sup>47</sup>

Actualmente, Estados Unidos tiene relaciones comerciales con Canadá, siendo este su mayor aliado en cuanto a importaciones y exportaciones. Según datos de TFO Canadá, el 50% de las importaciones canadienses provienen de Estados Unidos así como también el 47% de las exportaciones a Estados Unidos provienen de Canadá. En cuanto a la importación de carne a Canadá proveniente de Estados Unidos, según datos obtenidos de TradeMap, en 2013 se registraron importaciones por valor de US\$739 millones de dólares.<sup>48</sup>

#### **GRÁFICO 6: Importaciones de Carne en Canadá Provenientes de Estados Unidos.**

<b>Importaciones de Carne en Canadá, provenientes de Estados Unidos. (cifras en miles de dólares)</b>				
<b>Código del Producto</b>	<b>Descripción del Producto</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
20130	carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada	674.292	761.866	739.631

Fuente: Elaborado por el autor del presente plan exportador con base en la información tomada de TradeMap.

### **3.2 Australia**

Australia es un país cuya superficie total de su territorio es de 7.682.400 km<sup>2</sup>. Posee una población de 22.846.608 habitantes y es uno de los países más grandes del mundo en términos de territorio físico, y de número de habitantes. También es considerado como uno de los países con las economías más fuertes.<sup>49</sup>

Actualmente, Australia es el segundo país con mayores exportaciones de carne con destino a Canadá. Para el año 2012 Canadá importó carne proveniente de Australia por valor de

<sup>47</sup> Ver. PROEXPORT. TLC Colombia Estados Unidos. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>48</sup> Comparar. TRADEMAP. Importaciones de Carne en Canadá provenientes de Estados Unidos. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>49</sup> Comparar. IBERGLOBAL. Guía País, Australia. 2014. Consulta Electrónica.

US\$9 millones de dólares y para el año siguiente tuvo un incremento importante con un total de US\$13 millones de dólares. Si se observa la brecha existente entre el primer proveedor y el segundo es enorme, por lo cual el producto colombiano podría abarcar un mercado en el que se disminuya esta brecha.

**GRÁFICO 7: Importaciones de Carne en Canadá provenientes de Australia.**

<b>Importaciones de Carne en Canadá, provenientes de Australia. (cifras en miles de dólares)</b>				
<b>Código del Producto</b>	<b>Descripción del Producto</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
20130	carne de bovinos deshuesada, fresca o refirgerada	9.866	9.027	13.057

Fuente: Elaborado por el autor del presente plan exportador con base en la información tomada de TradeMap.

**3.3 Nueva Zelanda**

Nueva Zelanda es el tercer país exportador de carne a Canadá. Nueva Zelanda posee una superficie territorial de 267.710 km<sup>2</sup>, con una población de 4.405.200 habitantes. Actualmente, destina sus exportaciones a países como Australia, China, Estados Unidos y Japón principalmente, exportaciones que se fundamentan en productos como los lácteos, la carne, la madera, el pescado y la maquinaria.

En el último año, Nueva Zelanda exportó carne a Canadá por valor de US\$2 millones de dólares, sin embargo, sus exportaciones se vieron gravemente afectadas en el año 2011, después de exportar US\$5 millones de dólares en el 2010, pasó a exportar US\$1 millón de dólares.

**GRÁFICO 8: Importaciones de Carne en Canadá, Provenientes de Nueva Zelanda.**

<b>Importaciones de Carne en Canadá, provenientes de Nueva Zelandia. (cifras en miles de dólares)</b>						
<b>Código del Producto</b>	<b>Descripción del Producto</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
20130	carne de bovinos deshuesada, fresca o refirgerada	5.406	5.790	1.932	3.222	2.084

Fuente: Elaborado por el autor del presente plan exportador con base en la información tomada de TradeMap.

## 4. EJECUCIÓN DEL PLAN DE EXPORTACIÓN

Para poder llevar a cabo este plan exportador de carne de bovino, es necesario evaluar una gran variedad de factores que se deben considerar para penetrar el nuevo mercado.

### 4.1 Actuación frente a la Dian

El exportador deberá definir cuál será la manera a través de la cual actuará frente a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. No todas las personas naturales o jurídicas pueden actuar, es decir, realizar los trámites y declaraciones de manera directa, por lo cual cada persona, natural o jurídica deberá evaluar los requisitos que se exigen de acuerdo con las cuatro posibilidades de actuación:

En primer lugar, es necesario saber que el Decreto 2685 de 1999, conocido como el Estatuto Aduanero, estipula que las personas naturales o jurídicas que realicen exportaciones por un valor que no supere los US\$10.000 FOB, podrán realizar los trámites de exportación de manera directa y podrán declarar directamente ante la DIAN.<sup>50</sup>

En segundo lugar, si el valor de sus exportaciones superan el tope mencionado anteriormente, el Estatuto Aduanero permite la actuación a través de tres posibilidades:

#### AGENCIA DE ADUANAS:

Las agencias de aduanas son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer el agenciamiento aduanero, actividad auxiliar de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades.

Las agencias de aduanas tienen como fin esencial colaborar con las autoridades aduaneras en la estricta aplicación de las normas legales relacionadas con el comercio exterior para el adecuado desarrollo de los regímenes aduaneros y demás actividades y procedimientos derivados

---

<sup>50</sup> Comparar: Decreto 2685 de 1999. Estatuto Aduanero. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Artículo 11.

de los mismos.<sup>51</sup>

Es necesario mencionar que las Agencias de Aduanas cobran una comisión por la prestación de sus servicios y en este caso, usted deberá otorgar un poder para que dicha entidad actúe en nombre y representación suya ante la DIAN.

#### USUARIOS ADUANEROS PERMANENTE - UAP:

Se considera UAP a la persona natural o jurídica que haya sido reconocida e inscrita como tal por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, previo el cumplimiento de los siguientes requisitos:

a) Que durante los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud, hubieren efectuado operaciones de importación y/o exportación por un valor FOB superior o igual a cinco millones de dólares (US\$5.000.000.00) o las que acrediten dicho valor como promedio anual en los tres (3) años anteriores a la presentación de la solicitud.

Si se trata de una persona jurídica calificada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales como gran contribuyente, se podrá acreditar el sesenta por ciento (60%) del monto establecido en el inciso anterior, y

b) Hayan tramitado por lo menos cien (100) declaraciones de importación y/o exportación durante los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud, o

c) Las que tengan vigentes programas para el desarrollo de los Sistemas Especiales de Importación - Exportación previstos en el Decreto Ley 444 de 1967, acrediten que durante los tres (3) años inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud de inscripción como Usuario Aduanero Permanente, han desarrollado programas de esta naturaleza y demuestren que han realizado exportaciones por un valor FOB superior o igual a dos millones de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (US\$2.000.000,00) en los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud.<sup>52</sup>

---

<sup>51</sup> Comparar: Decreto 2685 de 1999. Estatuto Aduanero. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Artículo 12.

<sup>52</sup> Comparar: Decreto 2685 de 1999. Estatuto Aduanero. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Artículo 12.

Una vez explicado lo anterior, es importante advertir que si usted realizará por primera vez una exportación, no podrá ser considerado como Usuario Aduanero Permanente. Sin embargo, si su plan de negocios incluye un contrato de suministros por varios años, usted podría solicitar la calificación ante la DIAN a futuro, con el lleno de los requisitos para evitarse costos adicionales.

#### USUARIOS ALTAMENTE EXPORTADORE – ALTEX:

Se considera ALTEX a la persona jurídica que haya sido reconocida e inscrita como tal por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, previo el cumplimiento de los siguientes requisitos.

a) La realización de exportaciones durante los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud por un valor FOB igual o superior a dos millones de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (US\$ 2.000.000), y

b) Que el valor exportado, directamente o a través de una sociedad de comercialización internacional, represente por lo menos el treinta por ciento (30%) del valor de sus ventas totales en el mismo período; o

c) En caso de no cumplirse las condiciones enunciadas en los literales a) y b), las personas jurídicas podrán ser reconocidas e inscritas como usuarios altamente exportadores siempre y cuando acrediten que el valor exportado, directamente o a través de una sociedad de comercialización internacional, representa un valor FOB igual o superior a veintiún millones de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (US\$21.000.000).<sup>53</sup>

#### **4.2 Modalidad de Exportación:**

Para iniciar la ejecución del plan de negocio, es necesario determinar la modalidad de exportación bajo la cual se enviará el producto al mercado objetivo, pues dependiendo de la modalidad se deben tener en cuenta factores adicionales.

---

<sup>53</sup> Comparar: Decreto 2685 de 1999. Estatuto Aduanero. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Artículo 12.

Según lo anterior, el exportador podrá utilizar las siguientes modalidades de exportación:

*Exportación de muestras sin valor comercial:* En el capítulo 2 se explicaron algunos de los elementos a tener en cuenta para negociar con canadienses. En dicho capítulo se explicaba que el importador podría solicitar muestras de la mercancía antes de concluir la negociación. Para ello, usted deberá utilizar la modalidad de exportación de muestras sin valor comercial.

Es necesario tener en cuenta que para poder exportar bajo esta modalidad, el valor anual de la mercancía no debe exceder los diez mil dólares americanos. Al exportar bajo esta modalidad, es indispensable que el exportador presente ante la Dian, la declaración de exportación simplificada, la cual debe contener los datos definitivos de la mercancía y enviarse al exterior en embarque único; así mismo, debe estar acompañada para su aceptación, de los vistos buenos, autorizaciones o licencias que se requieran para su salida del territorio aduanero nacional.<sup>54</sup>

*Exportación Definitiva:* Según la define Proexport, “se utiliza para la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país o una zona franca.”<sup>55</sup> En el caso específico de la carne, es un tipo de mercancía que se exportará con el único fin de ser consumida en el mercado objetivo. La exportación Definitiva puede hacerse bajo 4 modalidades que se diferencian por el tipo de empaque y los datos establecidos en la declaración de exportación. De esta manera las 4 modalidades son:

*Exportación Definitiva en un Único Embarque con Datos Definitivos:* Como su nombre lo indica, se utiliza cuando la mercancía a exportar se encuentra en un mismo medio de transporte y la información estipulada en la declaración de exportación contiene los datos definitivos para la operación de comercio. Dentro de esta modalidad, en general, se exportan mercancías cuyas características físicas no cambiarán por efecto del viaje al lugar de destino. Dentro de esta modalidad, por ejemplo, se exportan mercancías como electrodomésticos cuyo peso o cantidad no cambian por efecto del transporte.

*Exportación Definitiva en un Único Embarque con Datos Provisionales:* se utiliza cuando la

---

<sup>54</sup> Comparar. ACTUALIDAD EN COMERCIO EXTERIOR. Modalidades de Exportación. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>55</sup> Comparar. PROEXPORT. Modalidades de Exportaciones. 2014. Consulta Electrónica.

mercancía a exportar se encuentra en un mismo medio de transporte, pero, a diferencia de la anterior, la declaración de exportación contiene algunos datos provisionales de la mercancía, lo que se puede presentar porque en el momento de la exportación, el declarante no posee toda la información referente a la mercancía como su naturaleza, características físicas o químicas o circunstancias inherentes a su comercialización. Cuando se presenta esta situación, el exportador cuenta con un período de 3 meses para presentar la declaración de exportación con datos definitivos, ante la misma administración de aduanas donde tramitó la declaración con datos provisionales. Dentro de esta modalidad usualmente se comercializan productos a granel, químicos o productos alimenticios como carnes para los cuales su peso puede variar en el proceso de transporte.

*Exportación Definitiva En Embarques Fraccionados Con Datos Definitivos O Provisionales (Con Cargo A Un Documento Que acredite La Operación):* Esta modalidad se puede implementar cuando la mercancía declarada para la exportación se despacha en diferentes envíos y con diferentes documentos de transporte. Cuando la información del embarque fraccionado contenga datos definitivos de la operación, el declarante dentro de los 10 primeros días de cada mes, contados desde la fecha del primer embarque, debe presentar la declaración de exportación consolidada de los embarques. Cuando se utilicen datos provisionales, la presentación de la declaración consolidada deberá realizarse a más tardar dentro de los tres meses siguientes al primer embarque.<sup>56</sup>

*Exportación Definitiva, Autorización de Embarque Global con Cargues Parciales:* Los usuarios altamente exportadores (ALTEX), los exportadores de productos agrícolas pueden tramitar sus exportaciones mediante cargues parciales, previa obtención de la autorización de embarque global. De esta manera, podrán realizar la exportación total de la mercancía, mediante la utilización de cargues parciales. Bajo esta modalidad también pueden acogerse las exportaciones que se realicen desde el territorio aduanero nacional con destino a los usuarios industriales de zonas francas. En este caso se debe presentar la solicitud de autorización de embarque global, para efectuar cargues parciales de la mercancía objeto de exportación. La autorización otorgada por la autoridad aduanera, tendrá la misma vigencia del documento que

---

<sup>56</sup> Ver. ACTUALIDAD EN COMERCIO EXTERIOR. Modalidades de Exportación. 2014. Consulta Electrónica.

acredite la operación de exportación.<sup>57</sup>

Ahora bien, dentro de los factores que se deben tener en cuenta podemos encontrar lo referente a las condiciones del producto, su empaque, temperatura, transporte y distribución, temas legales como permisos y medidas necesarias para poder implementar el producto en el nuevo mercado, permisos para poder exportar desde el país de origen, así como también todo lo que se derivará del tipo de exportación en la cual se deba incursionar.

### **4.3 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

Las medidas sanitarias y fitosanitarias, son las reglas y normas básicas que se establecen como un instrumento de protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales y que no discriminan de manera arbitraria o injustificable entre Miembros en que prevalezcan condiciones idénticas o similares.<sup>58</sup>

Estas medidas son establecidas por cada nación y son de obligatorio cumplimiento. En este caso, se deben tener en cuenta aquellas medidas establecidas por el gobierno de Colombia para poder llevar a cabo el proceso de exportación; una vez el producto se encuentre en el territorio Canadiense, se deben tener en cuenta las normatividades exigidas por este gobierno, que pueden o no ser diferentes de las del país de origen.

En el capítulo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias establecido en el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá, se acordaron disposiciones generales de reconocimiento mutuo, equivalencias, evaluación de riesgo y procedimientos para el control, inspección y aprobación de productos entre otros, además de crear un comité que regula y examine las actividades antes mencionadas. Todo lo anterior, con el único fin de facilitar el acceso de productos agropecuarios y alimentos.<sup>59</sup>

Ahora bien, por parte del gobierno Colombiano, es obligación del exportador de carne, cumplir con la documentación exigida por el ente controlador de las exportaciones. Dichos documentos serán expuestos más adelante en el literal Documentos de Exportación.

---

<sup>57</sup> Comparar. ACTUALIDAD EN COMERCIO EXTERIOR. Modalidades de Exportación. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>58</sup> Comparar. MINCIT. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>59</sup> Ver. MINCIT. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. 2014. Consulta Electrónica.

Por otro lado, las exigencias de Canadá están establecidas por la Canadian Food Inspection Agency, quienes estipularon la ley Sobre Salud de Animales y Ley Para la Inspección de Carne. De esta manera todo exportador de carne deberá obtener un Certificado de Origen de acuerdo con lo estipulado por la Ley de Enfermedades y Protección de los Animales (Animal Disease and Protection Act) y también deberán obtener un certificado de inspección de la carne tal como lo establece la Ley de Inspección de la Carne (Meat Inspection Act).<sup>60</sup>

Básicamente para que un exportador colombiano pueda incursionar en el mercado canadiense y obtenga estos dos certificados, la carne deberá contar con los vistos buenos emitidos por el país de origen, certificados del Invima, los animales de los cuales proviene la carne deben cumplir con el proceso de trazabilidad para conocer los antecedentes del animal y la pureza de su carne, el frigorífico en el cual se adelanta su sacrificio debe ser certificado y cumplir con las condiciones de manipulación, etiquetado y empaque de los cuales se hablará más adelante.

#### **4.4 Empaque, Etiquetado y Embalaje**

En cuanto al empaque, etiquetado y embalaje, al ser la carne un producto perecedero, es indispensable tener en cuenta una serie de sugerencias en cuanto a manipulación y transporte para la conservación del producto, así como también conocer la importancia que tiene el correcto etiquetado para su aceptación en el mercado extranjero.

Desde el momento del sacrificio, corte y pesaje, la carne debe ser empacada en bolsa plástica y al vacío para mantener las condiciones nutricionales y de refrigeración. Se recomienda que el producto sea empacado en bolsas de 1 kg de producto y para su transporte en cajas de cartón con capacidad para 25 bolsas.

Por otro lado, la etiqueta debe contener toda la información del producto en inglés y en francés. Así, la etiqueta debe contener la siguiente información: Nombre común o genérico del producto, cantidad neta, nombre y dirección del vendedor y/o distribuidor, lista de los

---

<sup>60</sup> Comparar. TFO CANADÁ. Manual Para la Exportación a Canadá . 2013. Consulta Electrónica.

ingredientes, número y tamaño de cada porción (opcional), información nutricional, indicación de la fecha de vencimiento (consumir antes del año, mes y día), si el producto tiene una vida en el estante menor a 90 días.

Respecto al embalaje, es necesario tener en cuenta que el producto no debe perder su cadena de refrigeración, por lo cual, debe estar refrigerado desde el sacrificio hasta la venta al consumidor final. La temperatura de refrigeración debe estar en los -2 grados y los 2 grados centígrados. Para su transporte en container, deben ser acondicionadas estibas en el suelo para la circulación del aire. Las cajas de 25 kg se pueden apilar en torre, 5 cajas por torre, separando cada torre con un espacio mínimo de 4 cm para mantener la cadena de refrigeración.

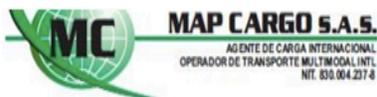
#### **4.5 Transporte**

Existen dos maneras de movilizar la mercancía desde Colombia hasta Canadá, esto es, vía marítima y vía aérea. Sin embargo, se debe tener en cuenta que la carne debe estar en las condiciones de refrigeración anteriormente expuestas, por lo que, teniendo en cuenta que es un producto perecedero, se sugiere enviarlo por vía aérea por cuanto la duración del envío es much más corta.

Ahora bien, se sugiere contratar los servicios de una Agencia de Carga que coordine toda la operación de transporte de la mercancía, con lo cual, el costo por 1 caja de 25 Kg será de US\$ 234 y el costo por 40 cajas de 25 Kg, o lo que es igual a transportar una tonelada, será de US\$ 4968 dólares. (Ver gráficas 5 y 6).

El tiempo de duración de la operación de transporte entre Bogotá y Toronto, está estimado en 1 día pero puede variar según la ciudad de destino, siendo Toronto la opción mas cercana.

## GRÁFICO 9. Costo Transporte Bogotá – Toronto 1 Tonelada de Producto



### COTIZACION EXPORTACION AEREA

<b>Cotización N°:</b> 14/07/0010	<b>T. Tránsito:</b> 1 DIA APROX - DIARIA
<b>Srs:</b> GRUPO BETANGO LIMITADA	<b>Origen:</b> BOGOTA, COLOMBIA
<b>Atn:</b> Felipe Heredia Alvarado	<b>Destino:</b> TORONTO, CANADA
<b>Tel.:</b>	<b>Incoterm:</b> FCA <b>Vigencia:</b> 31/07/14
<b>E-mail:</b> felipe.heredia7988@gmail.com	<b>Valor Mercancía:</b> 0.00

**PRODUCTO:** CARNES-REFRIGERADA  
**PIEZAS:** 40 PCS      **KG BR:** 1,000.00Kgs      **KG C/W:** 1,000.00Kgs

<b>GASTOS FLETE</b>						
DESCRIPCION	DIVISA	CANT	TARIFA	BASE	MINIMO	VENTA
FLETE AEREO	USD	1,000.000	4.86	Kg/Vol	126.00	4,860.00
<b>GASTOS EN ORIGEN</b>						
DESCRIPCION	DIVISA	CANT	TARIFA	BASE	MINIMO	VENTA
DOCUMENTACION / DOCUMENT FEE	USD	1.000	18.00	guia		18.00
DUE AGENT *	USD	1.000	65.00	guia		65.00
DUE CARRIER	USD	1.000	25.00	importe fijo		25.00
<b>SUB-TOTAL USD</b>						<b>4,968.00</b>
<b>TOTAL USD</b>						<b>4,968.00</b>

\* Valores sujetos a IVA

El embalaje debe venir acondicionado para el manejo de la temperatura requerida. Si manejas gel refrigerante no tiene ningún recargo, si es con hielo seco el recargo es de USD30/AWB.

Tarifas son AEROPUERTO A AEROPUERTO

**Fuente: Cotización realizada por la empresa Mapcargo S.A.S.**

**GRÁFICO 10. Costo Transporte Bogotá - Toronto, por 1 Caja de 25 kg de Producto.**



**COTIZACION EXPORTACION AEREA**

<b>Cotización N°:</b> 14/07/0010	<b>T. Tránsito:</b> 1 DIA APROX - DIARIA
<b>Srs:</b> GRUPO BETANGO LIMITADA	<b>Origen:</b> BOGOTA, COLOMBIA
<b>Atn:</b> Felipe Heredia Alvarado	<b>Destino:</b> TORONTO, CANADA
<b>Tel.:</b>	<b>Incoterm:</b> FCA <b>Vigencia:</b> 31/07/14
<b>E-mail:</b> felipe.heredia7988@gmail.com	<b>Valor Mercancía:</b> 0.00

**PRODUCTO:** CARNES-REFRIGERADA  
**PIEZAS:** 1 PCS      **KG BR:** 25.00Kgs      **KG C/W:** 25.00Kgs

<b>GASTOS FLETE</b>						
DESCRIPCION	DIVISA	CANT	TARIFA	BASE	MINIMO	VENTA
FLETE AEREO	USD	25.000	4.86	Kg/Vol	126.00	126.00
<b>GASTOS EN ORIGEN</b>						
DESCRIPCION	DIVISA	CANT	TARIFA	BASE	MINIMO	VENTA
DOCUMENTACION / DOCUMENT FEE	USD	1.000	18.00	guia		18.00
DUE AGENT *	USD	1.000	65.00	guia		65.00
DUE CARRIER	USD	1.000	25.00	importe fijo		25.00
<b>SUB-TOTAL USD</b>						<b>234.00</b>
<b>TOTAL USD</b>						<b>234.00</b>

\* Valores sujetos a IVA

El embalaje debe venir acondicionado para el manejo de la temperatura requerida. Si manejas gel refrigerante no tiene ningún recargo, si es con hielo seco el recargo es de USD30/AWB.

**Fuente: Cotización realizada por la empresa Mapcargo S.A.S.**

**4.6 Proceso de Exportación**

Una vez el producto se encuentre empacado y listo para ser enviado se deben tener en cuenta una serie de pasos y requerimientos para llevar a cabo el proceso de exportación. De esta manera se debe conocer la reglamentación para poder transitar el producto, los entes gubernamentales y no gubernamentales implicados en el proceso, y la documentación necesaria para poder sacar el producto con destino al nuevo mercado extranjero.

#### **4.7 Organismos de Control a la Exportaciones**

Dentro del proceso de exportación existen organismos de control que ejercen sus funciones con respecto a las mercancías que se van a exportar y son quienes autorizan o no la exportación del producto. Igualmente, son quienes ejercen un control para que la operación se lleve a cabo dentro de lo estipulado por la ley colombiana.

Banco de La República: Su control es meramente cambiario y vigila que no se presenten operaciones sospechosas que puedan provenir de actividades ilegales y puedan contribuir al lavado de activos.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo: Su control es de tipo comercial y verifica que las mercancías exportadas cumplan con las regulaciones y restricciones de acceso a los mercados internacionales. Es la entidad encargada de expedir el certificado de origen de las mercancías que lo soliciten.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN: Su control es de tipo operativo, realiza un seguimiento estadístico y documental con respecto a la mercancía que se envía y se recibe de los mercados externos. Así mismo, se encarga del proceso de aforo (inspección) de la mercancía.<sup>61</sup>

---

<sup>61</sup> Ver: CASTRO FIGUEROA, Andrés Mauricio, manual de Exportaciones: La exportación en Colombia. Editorial Universidad del Rosario 2008. Pág. 90.

## 4.8 Gestión Aduanera

Para poder llevar a cabo la exportación es necesario tener en cuenta el proceso o trámite de exportación en Aduana.

En resumen, una vez tenga lista la mercancía para su envío, utilice un Agente de Carga (Vía Aérea) para la contratación del transporte internacional y diríjase a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para solicitar la clave de acceso al sistema informático de esa entidad para que diligencie la Solicitud de Autorización de Embarque. Recuerde que esto sólo lo podrá realizar si su exportación tiene un valor inferior a USD\$10.000.

Si el monto es mayor, debe realizar este procedimiento a través de una AGENCIA DE ADUANAS, que esté autorizada por la DIAN.<sup>62</sup> Este trámite de exportación debe hacerse ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía, anexando los documentos requeridos, que pueden ser suministrados por el exportador o por la Agencia de Aduanas.

El proceso de Aduanas consiste en presentar la documentación exigida para la exportación, el registro, inspección, recepción y embarque de la mercancía, para finalmente dejar a disposición del agente de carga el producto para ser enviado al mercado extranjero.

Se debe tener en cuenta que para que la Agencia de Aduanas adelante el proceso, además de los documentos de exportación, como la factura comercial, la lista de empaque, el certificado de origen, los vistos buenos y permisos fitosanitarios, debe presentar el mandato de autorización expedido por la empresa donde se autoriza a la Agencia de Aduanas para llevar el proceso de exportación, con todo esto podrá solicitar la Autorización de Embarque con un código asignado por la DIAN a través del Sistema Informático Aduanero, Siglo XXI y/o SYGA, lo cual deberá llevar, según la DIAN en el mediano plazo, para la optimización de la información de la Aduana, al Sistema MUISCA.

Posteriormente, la mercancía es trasladada a la Zona Primaria Aduanera (instalaciones que destina el transportador para el cargue de mercancías de exportación en los medios de transporte o recintos que disponga la Aduana para tal fin en el Aeropuerto o Puerto, o también

---

<sup>62</sup> Comparar. MINCIT. Gestión Aduanera. 2014. Consulta Electrónica.

depósitos que la DIAN tenga establecidas para esta actividad), allí, se realiza la inspección o el proceso de aforo, que consiste en la verificación de que la mercancía físico corresponde con los documentos aportados. La inspección de la mercancía no tarda más de 24 horas y, una vez terminada esta operación, se procede con el embarque.

Durante las 24 horas siguientes, se emite la certificación del embarque con el Manifiesto de Carga, en donde se relacionan las cantidades a exportar, cuando el transportador recibe la mercancía, dispone de 48 horas para entregar el Manifiesto de carga, y en cuyo documento se asigna nuevamente un número y la fecha por medio del Sistema Informático Aduanero y reemplazará finalmente a la Autorización de Embarque. Finalmente se emite la Declaración de Exportación (DEX), que corresponde a la Autorización de Embarque y al número asignado por el Sistema Informático Aduanero. Este finalmente debe ser entregado por la Agencia de Aduanas a la Aduana con copias dentro de los quince (15) días siguientes a la recepción del Manifiesto de Carga. Este documento final constituye la prueba de exportación de la mercancía y con la cuál puede coordinar la entrega del dinero producto de la exportación.<sup>63</sup>

Recuerde que una vez usted reciba el dinero producto de su exportación, a través de los agentes financieros, usted deberá declarar, a través del Formulario Cambiario Número 2 de la DIAN, la operación cambiaria que se deriva de la operación de comercio exterior. Esta declaración deberá presentarla antes las entidades financieras dentro del plazo autorizado por la norma para ello.

#### **4.9 Documentos de Exportación<sup>64</sup>**

Para llevar a cabo el proceso de exportación es obligación que el exportador de carne cuente con la siguiente documentación que va a ser solicitada tanto por la DIAN, como por la Agencia de Aduanas según corresponda.

---

<sup>63</sup> Ver: CASTRO FIGUEROA, Andrés Mauricio, manual de Exportaciones: La exportación en Colombia. Editorial Universidad del Rosario 2008. Pág. 104.

<sup>64</sup> Comparar. MINCIT. Registro como Exportador. 2014. Consulta Electrónica.

### **4.9.1 Registro Como Exportador**

Este registro lo debe tramitar toda empresa cuya actividad económica incluya las exportaciones, se debe hacer en las oficinas de la DIAN que, además de ser una obligación, permite que el exportador obtenga beneficios tributarios como la devolución del IVA de la actividad.

La ley colombiana, con el Decreto 2788 de 2004, modificado por el Decreto 2645 de 2011 de Ministerio de Hacienda, reglamentó el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye como el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. Para adelantar actividades de exportación, se debe tramitar este registro, especificando dicha actividad. En todo caso, según el Estatuto Tributario si es persona natural, esta actividad es de régimen común,<sup>65</sup> por lo cual toda persona que adelante actividades de comercio exterior, independientemente de su nivel de ingresos, entra a ser parte del régimen común en términos tributarios.

### **4.9.2 Factura Comercial**

La factura comercial es el soporte donde se relaciona la orden de compra y se considera también como una cuenta de cobro, por tanto, tiene validez legal en cualquier transacción. Así mismo, es el documento que se toma como referencia para determinar el valor en Aduana de las mercancías sobre el cual se aplicarán los derechos de importación.

La factura comercial debe contener la información completa del acuerdo comercial, en ella deben estar los datos de origen y destino, las cantidades a importar o exportar y su respectivo valor, así como también los valores correspondientes a impuestos y demás obligaciones tributarias.

---

<sup>65</sup> Ver. MINCIT. Factura Comercial. 2014. Consulta Electrónica.

**GRÁFICO 11. Ejemplo Factura Comercial.**

<b>C.I. DULCESITOS DOÑA RITA LTDA.</b> Calle 14 No. 4 – 69, Bogotá, Colombia. Tel.:(57) 1 418- 4568 Fax:(57) 1 418- 0000 <a href="mailto:info@dulcesitosrita.com.co">info@dulcesitosrita.com.co</a> <a href="http://www.dulcesitosrita.com.co">www.dulcesitosrita.com.co</a> Nit No, 860.002.567- 4		<b>INVOICE (FACTURA) No. 00123</b>  Fecha: May (Mayo) 15 / 2007	
<b>INVOICED TO (Facturado a): SWEET FOOD INC.</b> 1950 Eldridge Parkway Houston, Texas. 77077. United States of America Tel: (1) 234 – 562 – 8864 <a href="http://www.sweetfood.com">www.sweetfood.com</a>		<b>SENT OFF TO (Expedido a): UPS</b> Delivery System 2020 Dairy Ashford. Houston, Texas. 77077. United States of America.	
<b>ORDER No. (PEDIDO No.) 145</b>			
<b>QUANTITY (Cantidad)</b>	<b>DESCRIPCIÓN (Descripción)</b>	<b>PRICE PER UNIT (Precio Unitario)</b>	<b>TOTAL (Valor Total)</b>
20000 Units (Unidades)	Coconut candies packaged in 100 boxes. HS Code: 17.04.90.10.00	USD \$ 3.00	USD \$60.000.00
	<b>TOTAL VALUE ON FACTORY (Valor Total En Fábrica) - (EXW)</b>	<b>USD \$3.50</b>	<b>USD \$ 70.000.00</b>
600 Kilograms	<b>TRANSPORTATION TO (Transporte hasta): Cartagena</b>	USD \$0.3	USD \$ 180.00
	<b>TOTAL VALUE ON PORT (Valor Total En Puerto) – FOB: Cartagena.</b>	<b>USD \$3.53</b>	<b>USD \$ 70.600.00</b>
5% over FOB Value	<b>INSURANCE (Seguro Internacional): Miami</b>	USD \$3530.00	USD \$ 3.530.00
600 Kilograms	<b>INTERNATIONAL TRANSPORT(Transporte Internacional): Miami</b>	USD \$0.5 / Kilogram	USD \$300.00
	<b>TOTAL VALUE WITH INSURANCE AND FREIGHT (Valor Total con Seguro y Flete) – CIF: Miami</b>	<b>USD \$ 3.72</b>	<b>USD \$ 74.430.00</b>
<b>SENT BY (Enviado por): MAERSK SEALAND</b>		<b>DATE: May 15 / 2007</b>	

Fuente: Manual de Exportaciones: La Exportación en Colombia.

### 4.9.3 Lista de Empaque

Según lo define la DIAN, “la Lista de Empaque es la relación de las mercancías heterogéneas contenidas en cada bulto”. Allí debe estar contenida la información completa de la mercancía a exportar, como cantidades, dimensiones, peso bruto y neto, así como también las condiciones especiales que deben tomarse en cuenta con respecto al manejo y transporte de las mismas.

En el caso de la exportación de carne, debe especificarse el número de unidades que contiene cada caja. En algunos países este documento no es de uso obligatorio pero se recomienda su uso por la facilidad en tiempos de inspección para envíos demasiado grandes o para envíos donde existe una gran cantidad de mercancía en diversas cajas que van en un envío consolidado o con varias mercancías en el mismo contenedor.<sup>66</sup>

---

<sup>66</sup> Ver: CASTRO FIGUEROA, Andrés Mauricio, manual de Exportaciones: La exportación en Colombia. Editorial Universidad del Rosario 2008. Pág. 135.

## GRAFICO 12. Ejemplo Lista de Embarque

<b>C.I. DULCESITOS DOÑA RITA LTDA.</b> Nit No, 860.002.567- 4 Calle 14 No. 4 – 69, Bogotá, Colombia. Tel.:(57) 1 418- 4568 Fax:(57) 1 418- 0000 <a href="mailto:info@dulcesitosrita.com.co">info@dulcesitosrita.com.co</a> – Mr. <b>Andres Castro</b> <a href="http://www.dulcesitosrita.com.co">www.dulcesitosrita.com.co</a>			Fecha: May (Mayo) 15 / 2007  Air Waybill No. (Guía Aérea No.): 10235  INVOICE (FACTURA) No. 00123  PURCHASE ORDER No. (Orden de Compra No.): 145		
<b>SHIPPED TO (Enviado a):</b> UPS Delivery System 2020 Dairy Ashford. Houston, Texas. 77077. United States of America.			<b>PACKAGE TYPE (Tipo de paquete):</b> Boxes (cajas)  <b>TOTAL WEIGHT (Peso Total):</b> 600 Kgs		
MARKS & NUMBERS (Marcas y Números)	No. OF PACKAGES (Número de paquetes)	AWB / CRNS (Guía Aérea / CRNS)	UNIT OF MEASURE (Unidad de medida)	DESCRIPTION OF GOODS (Descripción de la mercancía)	COUNTRY OF ORIGIN (País de Origen)
1 - 100	100	10235	Boxes 50x50x50 cms with 200 units each one. 6 Kgs each one.	Coconut candies	Colombia
<b>TOTAL PACKAGES (Total de paquetes):</b> 100					
<b>Special Instructions (Instrucciones Especiales):</b> Keep away from temperatures above 30°C and handling carefully.					
<b>Signature(firma)</b>		<b>Title (puesto)</b>		<b>DATE (Fecha):</b> May 15 / 2007	

Fuente: Manual de Exportaciones: La Exportación en Colombia.

#### 4.9.4 Certificado de Origen

El certificado de Origen es el documento que permite al exportador demostrar que el producto a exportar es de producción nacional y, con lo cual, podrá acceder a los beneficios establecidos en el Acuerdo Comercial.. Se caracteriza por ser una herramienta para determinar la procedencia de la mercancía, permite acceder a preferencias arancelarias si existe algún acuerdo firmado con el país al cual se le está exportando y, en algunos países, es un requisito para la nacionalización de la mercancía.<sup>67</sup>

Este certificado debe ser presentado para cada exportación realizada, pero para poder obtenerlo, el productor debe contar con el Criterio o Determinación de Origen. El Criterio de Origen es un documento expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo quien es el que certifica el cumplimiento de los requisitos de origen exigidos en virtud de acuerdos, el cual se debe anexar como prueba documental, en el momento de introducir los productos y tiene una vigencia de 1 o 2 años.

En Colombia para poder obtener este criterio o determinación de origen, el exportador debe diligenciar el formulario de solicitud de registro de productor de bienes nacionales en la pagina [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co), opción: Productores Nacionales. Una vez se haya inscrito, el Ministerio deberá realizar una visita industrial y verificar que cuentan con procesos de producción, maquinaria y equipos industriales, capacidad humana y tecnológica, cuando la empresa se registra por primera vez como productor nacional o para una empresa que, estando ya registrada, quiere adicionar en su registro un producto nuevo. Dependiendo del esquema preferencial o acuerdo de que se trate, existen varios tipos de Criterios de Origen. Para el caso de Canadá, corresponde el criterio (FORMA A - SGP - Código: 250).

Una vez emitido el Certificado de Origen, este deberá ser renovado con un mes de antelación al vencimiento, hasta por dos veces consecutivas.<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> Ver: CASTRO FIGUEROA, Andrés Mauricio, manual de Exportaciones: La exportación en Colombia. Editorial Universidad del Rosario 2008. Pág. 137.

<sup>68</sup> Ver. PRODCUTOS DE COLOMBIA. Certificado de Origen. 2014. Consulta Electrónica.

#### 4.9.5 Registros Sanitarios o Vistos Buenos

Los registros Sanitarios o Vistos Buenos, corresponden a las inscripciones, permisos y certificados a los cuales debe estar inscrito o registrado todo producto y/o exportador, en las respectivas entidades encargadas de su control, quienes en calidad de autoridad, brindaran el visto bueno. Esta solicitud debe ser tramitada por el exportador ante la autoridad correspondiente de conformidad con las normas vigentes que requiera su producto para ser exportado.<sup>69</sup>

Dentro de las entidades autorizadas para expedir los vistos buenos referentes a la exportación de carne se encuentran el ICA, el INVIMA, y el Fondo Nacional de Ganaderos (FEDEGAN).

Por un lado, el ICA, controla todo lo referente a Sanidad Animal y Vegetal. Teniendo en cuenta las normas fitosanitarias exigidas, se requiere tener su visto bueno pues el objeto de estudio involucra al Exportador de animales, productos o subproductos de los mismos.<sup>70</sup>

Ahora bien el INVIMA, tiene control sobre lo referente a alimentos, de esta manera el exportador deberá solicitar la Certificación para Inspección Sanitaria para la Exportación de Carne, bajo los lineamientos establecidos en la Circular 400-03264:

---

<sup>69</sup> Ver. PRODUCTOS DE COLOMBIA. Certificado de Origen. 2014. Consulta Electrónica.

<sup>70</sup> Ver: CASTRO FIGUEROA, Andrés Mauricio, manual de Exportaciones: La exportación en Colombia. Editorial Universidad del Rosario 2008. Pág. 147.

## GRÁFICO 13. Circular 400-03264



Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA  
Ministerio de la Protección Social  
República de Colombia

400 – 03264

### CIRCULAR

DE: SUBDIRECTOR ALIMENTOS Y BEBIDAS ALCOHÓLICAS  
PARA: EXPORTADORES DE CARNE Y PLANTAS DE BENEFICIO DE ANIMALES DE ABASTO PÚBLICO DE EXPORTACIÓN  
FECHA: Bogotá, D.C., 18 de Diciembre de 2007  
ASUNTO: CERTIFICADO DE INSPECCIÓN SANITARIA PARA EXPORTACIÓN DE CARNE

Según la reglamentación sanitaria vigente, el país importador de alimentos y materias primas para la industria de alimentos es quien establece los requisitos sanitarios, por tanto en el proceso de exportación que se surte desde Colombia, el INVIMA a solicitud del interesado expide el Certificado de Inspección Sanitaria para exportación.

Es así como el artículo 1º del Decreto 1175 de 2003 expedido por el Ministerio de Salud hoy Ministerio de la Protección Social, establece *Expedición del Certificado de inspección sanitaria. Cuando el país importador lo requiera, la autoridad sanitaria del puerto de salida expedirá el Certificado de Inspección Sanitaria para la exportación de alimentos,...* soporte para que el INVIMA preste el servicio y verifique las correspondientes condiciones sanitarias.

En el mismo sentido, el Decreto 1500 de 2007 establece en su artículo 55. *Verificación de las exportaciones. Cuando el país de destino lo requiera, el personal de inspección del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima, en puertos, aeropuertos y pasos fronterizos verificará:*

1. Destino del embarque
2. Certificación del establecimiento expedida por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima
3. Condiciones del producto y del transporte
4. Condiciones del embarque
5. Inspección física

*Parágrafo 1º. Después de constatar la información y verificado el cumplimiento se expedirá el certificado de inspección sanitaria para exportación. Los productos que no cumplan los requisitos para exportación no se les permitirán su salida.*

Carrera 68D Nro. 17-1121 PBX: 2348700  
Página Web <http://www.invima.gov.co> Bogotá – Colombia A.A. 20096



Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA  
Ministerio de la Protección Social  
República de Colombia

Es importante aclarar que las condiciones del producto y el transporte se soportan en el formato **Certificación de proceso para exportación** el cual es diligenciado por el personal del INVIMA asignado a cada planta de beneficio de exportación. Dicho documento se constituye en un insumo para expedir, también por parte del Instituto, el **certificado de inspección sanitaria para exportación** en el sitio de primera barrera (puerto marítimo o fluvial, aeropuerto internacional o puesto fronterizo).

Cordial Saludo,

CARLOS ALBERTO ROBLES COCUYAME  
Subdirector Alimentos y Bebidas Alcohólicas

COPIA: FUNCIONARIOS INVIMA (COORDINADORES GTT, MÉDICOS VETERINARIOS EN PLANTAS DE BENEFICIO DE ANIMALES DE ABASTO PÚBLICO DE EXPORTACIÓN Y SITIOS DE PRIMERA BARRERA)

Proyectaron: MA. CLAUDIA JIMÉNEZ H. / CÉSAR MALAGÓN / ELVER BEJARANO

**Fuente: Tomado de Invima.**

Por su parte el Fondo Nacional de Ganaderos (FEDEGAN), expedirá un visto bueno al productor que haga sus aportes a la Cuota del Fomento ganadero, relacionando las cabezas de ganado sacrificadas. En el momento del sacrificio el productor deberá cancelar la cuota y recibirá la constancia del pago.

Gráfica 10: Formato Cuota de Fomento Ganadero Concepto Carne.

 <b>FEDEGAN</b>	<b>CUOTA DE FOMENTO GANADERO Y LECHERO</b> <b>CONCEPTO CARNE</b> <b>REPORTE DEL RECAUDO Y</b> <b>CONSIGNACIÓN MENSUAL</b>	<b>C-CFGL - FNG</b>  <b>No W14-1001040</b>	<b>A. PERIODO DE</b> <b>REPORTE Y PAGO</b> ① MES    ② AÑO
<b>B. IDENTIFICACIÓN DEL RECAUDADOR</b>			
⑤ APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL DEL RECAUDADOR		⑥ IDENTIFICACIÓN    NIT <input type="checkbox"/> C.C. <input type="checkbox"/>	
⑦ DIRECCIÓN		⑧ TELÉFONO(S)	
⑨ MUNICIPIO		⑩ DEPARTAMENTO	
<b>C. ORIGEN O PRECEDENCIA DE LAS CABEZAS DE GANADO SACRIFICADO</b>			
DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	No. CABEZAS	DEPARTAMENTO
⑪	⑫	⑬	⑭
⑮	⑯	⑰	⑱
⑲	⑳	㉑	㉒
㉓	㉔	㉕	㉖
㉗	㉘	㉙	㉚
㉛	㉜	㉝	㉞
㉟	㊱	㊲	㊳
㊴	㊵	㊶	㊷
㊸	㊹	㊺	㊻
㊼	㊽	㊾	㊿
㋀	㋁	㋂	㋃
㋄	㋅	㋆	㋇
㋈	㋉	㋊	㋋
㋌	㋍	㋎	㋏
㋐	㋑	㋒	㋓
㋔	㋕	㋖	㋗
㋘	㋙	㋚	㋛
㋜	㋝	㋞	㋟
㋠	㋡	㋢	㋣
㋤	㋥	㋦	㋧
㋨	㋩	㋪	㋫
㋬	㋭	㋮	㋯
㋰	㋱	㋲	㋳
㋴	㋵	㋶	㋷
㋸	㋹	㋺	㋻
㋼	㋽	㋾	㋿
㌀	㌁	㌂	㌃
㌄	㌅	㌆	㌇
㌈	㌉	㌊	㌋
㌌	㌍	㌎	㌏
㌐	㌑	㌒	㌓
㌔	㌕	㌖	㌗
㌘	㌙	㌚	㌛
㌜	㌝	㌞	㌟
㌠	㌡	㌢	㌣
㌤	㌥	㌦	㌧
㌨	㌩	㌪	㌫
㌬	㌭	㌮	㌯
㌰	㌱	㌲	㌳
㌴	㌵	㌶	㌷
㌸	㌹	㌺	㌻
㌼	㌽	㌾	㌿
㍀	㍁	㍂	㍃
㍄	㍅	㍆	㍇
㍈	㍉	㍊	㍋
㍌	㍍	㍎	㍏
㍐	㍑	㍒	㍓
㍔	㍕	㍖	㍗
㍘	㍙	㍚	㍛
㍜	㍝	㍞	㍟
㍠	㍡	㍢	㍣
㍤	㍥	㍦	㍧
㍨	㍩	㍪	㍫
㍬	㍭	㍮	㍯
㍰	㍱	㍲	㍳
㍴	㍵	㍶	㍷
㍸	㍹	㍺	㍻
㍼	㍽	㍾	㍿
㎀	㎁	㎂	㎃
㎄	㎅	㎆	㎇
㎈	㎉	㎊	㎋
㎌	㎍	㎎	㎏
㎐	㎑	㎒	㎓
㎔	㎕	㎖	㎗
㎘	㎙	㎚	㎛
㎜	㎝	㎞	㎟
㎠	㎡	㎢	㎣
㎤	㎥	㎦	㎧
㎨	㎩	㎪	㎫
㎬	㎭	㎮	㎯
㎰	㎱	㎲	㎳
㎴	㎵	㎶	㎷
㎸	㎹	㎺	㎻
㎼	㎽	㎾	㎿
㏀	㏁	㏂	㏃
㏄	㏅	㏆	㏇
㏈	㏉	㏊	㏋
㏌	㏍	㏎	㏏
㏐	㏑	㏒	㏓
㏔	㏕	㏖	㏗
㏘	㏙	㏚	㏛
㏜	㏝	㏞	㏟
㏠	㏡	㏢	㏣
㏤	㏥	㏦	㏧
㏨	㏩	㏪	㏫
㏬	㏭	㏮	㏯
㏰	㏱	㏲	㏳
㏴	㏵	㏶	㏷
㏸	㏹	㏺	㏻
㏼	㏽	㏾	㏿
㐀	㐁	㐂	㐃
㐄	㐅	㐆	㐇
㐈	㐉	㐊	㐋
㐌	㐍	㐎	㐏
㐐	㐑	㐒	㐓
㐔	㐕	㐖	㐗
㐘	㐙	㐚	㐛
㐜	㐝	㐞	㐟
㐠	㐡	㐢	㐣
㐤	㐥	㐦	㐧
㐨	㐩	㐪	㐫
㐬	㐭	㐮	㐯
㐰	㐱	㐲	㐳
㐴	㐵	㐶	㐷
㐸	㐹	㐺	㐻
㐼	㐽	㐾	㐿
㑀	㑁	㑂	㑃
㑄	㑅	㑆	㑇
㑈	㑉	㑊	㑋
㑌	㑍	㑎	㑏
㑐	㑑	㑒	㑓
㑔	㑕	㑖	㑗
㑘	㑙	㑚	㑛
㑜	㑝	㑞	㑟
㑠	㑡	㑢	㑣
㑤	㑥	㑦	㑧
㑨	㑩	㑪	㑫
㑬	㑭	㑮	㑯
㑰	㑱	㑲	㑳
㑴	㑵	㑶	㑷
㑸	㑹	㑺	㑻
㑼	㑽	㑾	㑿
㒀	㒁	㒂	㒃
㒄	㒅	㒆	㒇
㒈	㒉	㒊	㒋
㒌	㒍	㒎	㒏
㒐	㒑	㒒	㒓
㒔	㒕	㒖	㒗
㒘	㒙	㒚	㒛
㒜	㒝	㒞	㒟
㒠	㒡	㒢	㒣
㒤	㒥	㒦	㒧
㒨	㒩	㒪	㒫
㒬	㒭	㒮	㒯
㒰	㒱	㒲	㒳
㒴	㒵	㒶	㒷
㒸	㒹	㒺	㒻
㒼	㒽	㒾	㒿
㓀	㓁	㓂	㓃
㓄	㓅	㓆	㓇
㓈	㓉	㓊	㓋
㓌	㓍	㓎	㓏
㓐	㓑	㓒	㓓
㓔	㓕	㓖	㓗
㓘	㓙	㓚	㓛
㓜	㓝	㓞	㓟
㓠	㓡	㓢	㓣
㓤	㓥	㓦	㓧
㓨	㓩	㓪	㓫
㓬	㓭	㓮	㓯
㓰	㓱	㓲	㓳
㓴	㓵	㓶	㓷
㓸	㓹	㓺	㓻
㓼	㓽	㓾	㓿
㔀	㔁	㔂	㔃
㔄	㔅	㔆	㔇
㔈	㔉	㔊	㔋
㔌	㔍	㔎	㔏
㔐	㔑	㔒	㔓
㔔	㔕	㔖	㔗
㔘	㔙	㔚	㔛
㔜	㔝	㔞	㔟
㔠	㔡	㔢	㔣
㔤	㔥	㔦	㔧
㔨	㔩	㔪	㔫
㔬	㔭	㔮	㔯
㔰	㔱	㔲	㔳
㔴	㔵	㔶	㔷
㔸	㔹	㔺	㔻
㔼	㔽	㔾	㔿
㕀	㕁	㕂	㕃
㕄	㕅	㕆	㕇
㕈	㕉	㕊	㕋
㕌	㕍	㕎	㕏
㕐	㕑	㕒	㕓
㕔	㕕	㕖	㕗
㕘	㕙	㕚	㕛
㕜	㕝	㕞	㕟
㕠	㕡	㕢	㕣
㕤	㕥	㕦	㕧
㕨	㕩	㕪	㕫
㕬	㕭	㕮	㕯
㕰	㕱	㕲	㕳
㕴	㕵	㕶	㕷
㕸	㕹	㕺	㕻
㕼	㕽	㕾	㕿
㖀	㖁	㖂	㖃
㖄	㖅	㖆	㖇
㖈	㖉	㖊	㖋
㖌	㖍	㖎	㖏
㖐	㖑	㖒	㖓
㖔	㖕	㖖	㖗
㖘	㖙	㖚	㖛
㖜	㖝	㖞	㖟
㖠	㖡	㖢	㖣
㖤	㖥	㖦	㖧
㖨	㖩	㖪	㖫
㖬	㖭	㖮	㖯
㖰	㖱	㖲	㖳
㖴	㖵	㖶	㖷
㖸	㖹	㖺	㖻
㖼	㖽	㖾	㖿
㗀	㗁	㗂	㗃
㗄	㗅	㗆	㗇
㗈	㗉	㗊	㗋
㗌	㗍	㗎	㗏
㗐	㗑	㗒	㗓
㗔	㗕	㗖	㗗
㗘	㗙	㗚	㗛
㗜	㗝	㗞	㗟
㗠	㗡	㗢	㗣
㗤	㗥	㗦	㗧
㗨	㗩	㗪	㗫
㗬	㗭	㗮	㗯
㗰	㗱	㗲	㗳
㗴	㗵	㗶	㗷
㗸	㗹	㗺	㗻
㗼	㗽	㗾	㗿
㘀	㘁	㘂	㘃
㘄	㘅	㘆	㘇
㘈	㘉	㘊	㘋
㘌	㘍	㘎	㘏
㘐	㘑	㘒	㘓
㘔	㘕	㘖	㘗
㘘	㘙	㘚	㘛
㘜	㘝	㘞	㘟
㘠	㘡	㘢	㘣
㘤	㘥	㘦	㘧
㘨	㘩	㘪	㘫
㘬	㘭	㘮	㘯
㘰	㘱	㘲	㘳
㘴	㘵	㘶	㘷
㘸	㘹	㘺	㘻
㘼	㘽	㘾	㘿
㙀	㙁	㙂	㙃
㙄	㙅	㙆	㙇
㙈	㙉	㙊	㙋
㙌	㙍	㙎	㙏
㙐	㙑	㙒	㙓
㙔	㙕	㙖	㙗
㙘	㙙	㙚	㙛
㙜	㙝	㙞	㙟
㙠	㙡	㙢	㙣
㙤	㙥	㙦	㙧
㙨	㙩	㙪	㙫
㙬	㙭	㙮	㙯
㙰	㙱	㙲	㙳
㙴	㙵	㙶	㙷
㙸	㙹	㙺	㙻
㙼	㙽	㙾	㙿
㚀	㚁	㚂	㚃
㚄	㚅	㚆	㚇
㚈	㚉	㚊	㚋
㚌	㚍	㚎	㚏
㚐	㚑	㚒	㚓
㚔	㚕	㚖	㚗
㚘	㚙	㚚	㚛
㚜	㚝	㚞	㚟
㚠	㚡	㚢	㚣
㚤	㚥	㚦	㚧
㚨	㚩	㚪	㚫
㚬	㚭	㚮	㚯
㚰	㚱	㚲	㚳
㚴	㚵	㚶	㚷
㚸	㚹	㚺	㚻
㚼	㚽	㚾	㚿
㚿	㞀	㞁	㞂
㞃	㞄	㞅	㞆
㞇	㞈	㞉	㞊
㞋	㞌	㞍	㞎
㞏	㞐	㞑	㞒
㞓	㞔	㞕	㞖
㞗	㞘	㞙	㞚

## 5. CONCLUSIONES

El presente trabajo investigativo brinda al lector las herramientas necesarias para poder exportar carne fresca al mercado Canadiense mediante el análisis sectorial, la implementación de un plan detallado, contemplando el proceso productivo, los tramites y demás requerimientos para cumplir con el objetivo de expandir la disponibilidad de cortes finos de carne en el mercado extranjero.

Ahora bien, la carne vacuna es un alimento indispensable dentro de la dieta de un sr humano, además de su buen sabor, posee diferentes tipos de propiedades nutricionales entre los cuales se encuentran proteína de alta calidad, que a su vez está acompañada de aminoácidos esenciales necesarios para el crecimiento, las defensas y la regeneración de tejido. Así mismo, la carne vacuna contiene vitaminas y minerales importantes para el crecimiento y el desarrollo, entra las que se encuentran vitaminas B como la B12, fundamental para combatir la anemia y la generación de hemoglobina; la vitamina B2, primordial como fuente energética y protectora de la piel, el sistema nervioso y los ojos; y minerales como el zinc, el yodo, el selenio y el fosforo. Otra característica importante de la carne bovina es su contenido graso, pues contiene niveles más bajos de grasa que la carne de cordero y cerdo.

Por otro lado, El sector cárnico Colombiano cuenta con ventajas frente a otros países, como su posición en el trópico, lo cual, acompañado de buenas practicas ganaderas y una dieta rica en nutrientes y libre de pesticidas, permitirá al ganadero desarrollar animales con las mejores condiciones para la producción de carne. Adicionalmente es importante resaltar que el sector cuenta con experiencia de mas de 100 años lo que permite que las tecinas y procesos estén en constante desarrollo, hoy por hoy se encuentra en un proceso de tecnificación con miras en abarcar los mercados extranjeros, y es allí en donde la “trazabilidad” juega un papel muy importante dentro de la etapa productiva, siendo esta entendida como “la habilidad para identificar el origen de un bovino o de sus productos, en cualquier momento de la secuencia de producción, como sea necesario, de acuerdo con el fin para el cual haya sido desarrollado” (Ministerio de Agricultura Ley 914 de 2004). Esta herramienta es importante para el desarrollo del sector a nivel nacional e internacional puesto que a partir de la identificación de los animales de distintas ganaderías, se podrá hacer seguimiento a su origen, sistema de alimentación,

enfermedades, tratamientos veterinarios, vacunas aplicadas y prácticas ganaderas desarrolladas en la finca. Adicionalmente, se podrán rastrear las movilizaciones del animal, hasta llegar a los procesos de sacrificio y procesamiento de cárnicos y lácteos. Así, el consumidor podrá conocer la historia del producto que adquiere para su dieta alimentaria<sup>71</sup>. Siendo este un requisito de alta importancia para poder penetrar el mercado canadiense.

En términos de oferta y demanda, la producción del sector cárnico Colombiano se encuentra en condiciones de abarcar un nuevo mercado extranjero, pues al ser una de las principales actividades económicas del país, cuenta con las herramientas necesarias para ello. Particularmente en el caso del mercado canadiense, Colombia puede acceder a este mercado y satisfacer sus necesidades, pues accedería a un mercado abierto y receptivo de casi 35 millones de habitantes dentro de los cuales el 97% son compradores y consumidores de carne.<sup>72</sup>

Actualmente el mercado Canadiense se puede identificar como un mercado potencial que Colombia puede explotar, pues, con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio firmado entre Colombia y Canadá, le brinda grandes oportunidades para los exportadores y al sector cárnico en particular, el libre acceso que tendrá la carne de bovino sin pagar arancel en Canadá y, con la salvaguardia dispuesta para la importación de dichos productos, el sector podrá entonces entrar a competir en el mercado canadiense sin preocuparse demasiado por la entrada a Colombia de productos que compitan directamente con la producción nacional. Adicionalmente, Canadá al ser considerado como un país desarrollado, le ofrece a Colombia garantías para poder entablar relaciones comerciales, pues, su estabilidad económica, su favorable ingreso per cápita y nivel sociocultural, contribuyan a que el producto y el sector tenga facilidades para ingresar al mercado.

Finalmente, podemos concluir, que la puesta en marcha de un proceso de exportación de carne al mercado canadiense, se puede considerar como una estrategia viable para cualquier persona o empresa que quiera expandir su oferta de productos, pues se cuentan con factores favorables para su desarrollo y la utilización de este documento le brindará las herramientas necesarias para desarrollarlo de forma efectiva el plan exportador, obteniendo beneficios en

---

<sup>71</sup> Comparar. FEDEGAN. Programas Sinigan. 2010, Consulta Electrónica.

<sup>72</sup> Ver. Alberta Livestock and Meat Agency Ltda.-ALMA-."Canadian Consumer Retail Meat Study. Abril 2012".Final Report Mayo 2012.Pág.59.

términos de tiempos y efectividad de procesos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Plan Estratégico de la Ganadería Colombiana 2019. Federación Colombiana de Ganaderos – FEDEGAN – FNG. 2006.) participación de la ganadería en el PIB
- CASTRO FIGUEROA, Andrés Mauricio, manual de Exportaciones: La exportación en Colombia. Editorial Universidad del Rosario 2008.
- Manual Para la Exportación a Canadá 2013. Documento Electrónico. Disponible en [www.tfocanada.com](http://www.tfocanada.com).
- Perfil de Logística de Colombia hacia Canadá. Documento Electrónico. Disponible en [http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Logistica\\_de\\_exportaciones\\_a\\_Canada.pdf](http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Logistica_de_exportaciones_a_Canada.pdf).
- <http://www.fedegan.org.co/estadisticas/produccion-0>. Producción de Cabezas de Ganado.
- [http://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx). Países que Importan Carne a Canadá
- <http://www.agro20.com/profiles/blogs/2015296:BlogPost:25015>. Pastos y Forrajes.
- [http://www.corpoica.org.co/Sisdqtioweb/Productos/ficha2.asp?id\\_sub=20](http://www.corpoica.org.co/Sisdqtioweb/Productos/ficha2.asp?id_sub=20). Producción y Transferencia de Embriones.
- <http://www.fedegan.org.co/programas/sinigan>. Programa Sinigan.
- <http://www.efege.com.co/sccs/secciones.php?id=5>. Origen Sacrificio de Bogotá.

- [http://www.proexport.com.co/publicaciones?tid\\_tema\\_interes=All&tid\\_pais=10926&tid\\_ano=6976](http://www.proexport.com.co/publicaciones?tid_tema_interes=All&tid_pais=10926&tid_ano=6976). Cartilla Acuerdo Comercial con Canadá.
- <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=1076>. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias en los TLC.
- [http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files\\_mf/1365693028canada\\_como\\_hacer\\_negocios\\_2013.pdf](http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/1365693028canada_como_hacer_negocios_2013.pdf) Como Hacer Negocios con Canadá.
- <http://www.inspection.gc.ca/about-the-cfia/acts-and-regulations/eng/1299846777345/1299847442232>. Acts and Regulations Canadian Food Inspection Agency.
- [http://www.productosdecolombia.com/main/guia/Certificado\\_origen.asp](http://www.productosdecolombia.com/main/guia/Certificado_origen.asp) Criterio y Certificado de Origen.
- <http://www.fedegan.org.co/formulario-cuota-de-fomento>. Formulario Cuota de Fomento.
- [https://www.invima.gov.co/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=95&Itemid=141](https://www.invima.gov.co/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=95&Itemid=141). Circular para la Inspección de Alimentos.