UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA EJECUCIÓN DIRECTA EN PROCESOS DE IMPORTACIÓN DE LENTEJAS, ARVEJAS Y ACEITES PARA LA AGENCIA LOGÍSTICA DE LAS FUERZAS MILITARES (ALFM).

JENNIFER KATHERINE SERNA CALVETE

MANUEL ALBERTO ANGULO ARIZA

OSCAR IVAN AMAYA PRIETO

TRABAJO DE GRADO

CENTRO DE ESTUDIOS DE INNOVACIÓN

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES - ADMINISTRACIÓN EN LOGÍSTICA Y PRODUCCIÓN

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

BOGOTA D.C. OCTUBRE DE 2012

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA EJECUCIÓN DIRECTA EN PROCESOS DE IMPORTACIÓN DE LENTEJAS, ARVEJAS Y ACEITES PARA LA AGENCIA LOGÍSTICA DE LAS FUERZAS MILITARES (ALFM).

JENNIFER KATHERINE SERNA CALVETE

MANUEL ALBERTO ANGULO ARIZA

OSCAR IVAN AMAYA PRIETO

TRABAJO DE GRADO

TUTOR

OSCAR RENÉ MARTINEZ

CENTRO DE ESTUDIOS DE INNOVACIÓN

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES - ADMINISTRACIÓN EN LOGÍSTICA Y PRODUCCIÓN

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

BOGOTA D.C. OCTUBRE DE 2012

TABLA DE CONTENIDO

GLOSARIO

RESUMEN

ABSTRACT

1. INTRODUCCIÓN 14

2. NECESIDAD DE LA AGENCIA 17

3. JUSTIFICACIÓN 18

4. ANTECEDENTES 19

4.1. SITUACIÓN ACTUAL GRANOS 19
4.2. SITUACIÓN ACTUAL ACEITES VEGETALES 21

5. PRODUCTOS 23

5.1. LENTEJA TIPO 1 GRADO 2 23
5.2. ARVEJA VERDE SECA TIPO 1 GRADO 2 25
5.3. ACEITES VEGETALES 26
5.4 RESUMEN CONSUMO POR CAD´S. 28
5.5 CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DE CADA CAD. 29

6. MERCADO INTERNO 32

6.1. PRINCIPALES PROVEEDORES DE LENTEJA A COLOMBIA 32
6.2. PRINCIPALES PROVEEDORES DE ARVEJA A COLOMBIA 33
6.3. PROVEEDORES DE ACEITE A COLOMBIA 35

7. MERCADO EXTERNO 39

7.1. LENTEJA 39
7.2. ARVEJA 42

7.3. ACEITES VEGETALES 45

8. ALTERNATIVAS DE IMPORTACIÓN 49

8.1. TLC COLOMBIA – CANADÁ 49
8.2. ACUERDO COLOMBIA (CAN) – ARGENTINA (MERCOSUR) 50
8.3. TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL – INCOTERMS 52
8.3.1. DDP (ENTREGA DERECHOS PAGADOS) 52
8.3.2. CIF (COSTO, SEGURO Y FLETE) 53
8.3.3. FOB (PUERTO DE CARGA CONVENIDO) 54

9 ANÁLISIS POR CADA TERMINO INCOTERM 55

9.1 ANÁLISIS COMPARATIVO IMPORTACIÓN DDP 55
9.1.1 ANÁLISIS DE VENTAJAS Y DESVENTAJAS ADQUISICIÓN POR DDP 58
9.2 ANÁLISIS COMPARATIVO IMPORTACIÓN CIF Y FOB. 59
9.2.1 ANÁLISIS PROVEEDORES 60
9.2.1.1 Cotización CIF Lenteja y Arveja y Aceite 60
9.2.1.2 Cotización FOB Lenteja y Arveja 61
9.3 TRANSPORTE MARÍTIMO 62
9.3.1 LENTEJA 63
9.3.2 ARVEJA VERDE SECA 63
9.3.3 TRAMITES DE NACIONALIZACIÓN 64
9.3.3.1 Granos 65
9.3.3.2 Aceites 65
9.4 TRANSPORTE TERRESTRE 66

10. CUADROS RESUMEN 68

10.1 RESUMEN TÉRMINO CIF 68
10.2 RESUMEN TÉRMINO FOB (SOLO LENTEJA Y ARVEJA) 75

11. FORMAS DE PAGO 80

11.1 COBRANZAS DOCUMENTARIAS 80
11.2 CARTA DE CRÉDITO 81
11.3 GIRO DIRECTO 82
11.4 GIRO ANTICIPADO 83

12. OPERADOR LOGÍSTICO..... 84

13. MANEJO DE SINIESTROS. 90

CONCLUSIONES..... 91

RECOMENDACIONES..... 93

BIBLIOGRAFÍA..... 94

ANEXOS 98

1. CARACTERISTICAS TÉCNICAS PRODUCTOS A IMPORTAR 98

1.1 GRANOS 98
1.1.1 LENTEJA GRADO 1 TIPO 2, SEGÚN NTC 937 98
1.1.2 ARVEJA VERDE SECA TIPO 1, SEGÚN NTC 791.....99
1.2 ACEITE VEGETAL REFINADO PURO O MEZCLA DE ACEITES VEGETALES COMESTIBLES PARA CONSUMO HUMANO SEGÚN NTC 199.....103

2. PROCEDIMIENTO DE IMPORTACIÓN 107

2.1 CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA NACIONALIZACIÓN DE MATERIAL VEGETAL O SUS PRODUCTOS – EXPEDIDO POR EL ICA. 108
2.1.1 PROCEDIMIENTO.....108
2.1.2 REQUISITOS. 109
2.1.3 DOCUMENTOS REQUERIDOS.....109
2.1.4 NORMATIVIDAD 110
2.2 INSPECCIÓN Y CERTIFICACIÓN DE ALIMENTOS, MATERIAS PRIMAS E INSUMOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN EN SITIOS DE CONTROL EN PRIMERA BARRERA – INVIMA. 110
2.2.1 REQUISITOS. 111
2.2.2 NORMATIVIDAD. 112
2.2.3 VISTO BUENO DE IMPORTACIÓN EN LÍNEA. 112
2.2.4 PROCEDIMIENTO. 113
2.2.5 REQUISITOS. 113
2.2.6 DOCUMENTOS REQUERIDOS.....113
2.2.7 NORMATIVIDAD. 114

LISTAS ESPECIALES

INDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1. COMPORTAMIENTO PROMEDIO DE PRECIOS ADQUISICIONES DE LENTEJA POR LA BMC EN 2011 20
ILUSTRACIÓN 2. COMPORTAMIENTO PROMEDIO DE PRECIOS ADQUISICIONES DE ARVEJA SECA VERDE POR LA BMC EN 2011 20
ILUSTRACIÓN 3. COMPORTAMIENTO PROMEDIO DE PRECIOS DE ADQUISICIONES DE MEZCLA DE ACEITE VEGETAL POR LA BMC EN 2011..... 22
ILUSTRACIÓN 4. CONSUMO DE LENTEJA TIPO 1 GRADO 2 EN 2011 POR CIUDADES DE ACOPIO 24
ILUSTRACIÓN 5. CONSUMO DE ARVEJA VERDE SECA EN 2011 POR CIUDADES.. 25
ILUSTRACIÓN 6. CONSUMO DE ACEITE VEGETAL EN 2011. 27
ILUSTRACIÓN 7. CONSUMO DE ACEITE VEGETAL EN 2011 POR CAD. 28
ILUSTRACIÓN 8. PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE LENTEJAS DESDE CANADÁ 33
ILUSTRACIÓN 9. PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE ARVEJA DESDE CANADÁ 35
ILUSTRACIÓN 10. PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE ACEITE DESDE ESTADOS UNIDOS..... 37
ILUSTRACIÓN 11. PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE ACEITE DESDE ARGENTINA..... 38
ILUSTRACIÓN 12. PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE LENTEJA 40
ILUSTRACIÓN 13. VARIACIÓN DE PRECIOS DE LENTEJA EN CANADÁ 42
ILUSTRACIÓN 14. PAÍSES EXPORTADORES DE ARVEJA A COLOMBIA..... 43
ILUSTRACIÓN 15. VARIACIÓN DE PRECIOS DE ARVEJA EN CANADÁ. 45
ILUSTRACIÓN 16. PAÍSES EXPORTADORES DE ACEITE DE SOYA A COLOMBIA.. 47
ILUSTRACIÓN 17. PRINCIPALES EMPRESAS ESTADOUNIDENSES EXPORTADORAS DE ACEITE DE SOYA A COLOMBIA..... 47
ILUSTRACIÓN 18. PRINCIPALES EMPRESAS ARGENTINAS EXPORTADORAS DE ACEITE DE SOYA A COLOMBIA. 48
ILUSTRACIÓN 19. DERECHOS Y OBLIGACIONES SEGÚN INCOTERMS..... 52
ILUSTRACIÓN 20. COBRANZA DOCUMENTARIA 80
ILUSTRACIÓN 21. CARTA DE CRÉDITO..... 81
ILUSTRACIÓN 22. GIRO DIRECTO 82
ILUSTRACIÓN 23. GIRO ANTICIPADO..... 83
ILUSTRACIÓN 24. MANEJO DE SINIESTROS. 90

INDICE DE TABLAS

TABLA 1. COMPORTAMIENTO DE PRECIOS DE COMPRA PROMEDIO POR BMC 2011 19
TABLA 2. COMPORTAMIENTO PRECIO DE ACEITES VEGETALES EN 2011 POR BMC. 21
TABLA 3. CONSUMO PROMEDIO PERÍODICA LENTEJA TIPO 1 GRADO 2. 24
TABLA 4. CONSUMO PROMEDIO MENSUAL ARVEJA VERDE SECA 26
TABLA 5. CONSUMO PROMEDIO MENSUAL ACEITE VEGETAL EN 2011 27
TABLA 6. CONCENTRACIÓN DEL CONSUMO POR CIUDADES Y VOLUMEN DE CONSUMO DE COMPRAS POR MEDIO DE LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA EN EL 2011..... 29
TABLA 7. CENTROS DE ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN CAD´S DE ALFM A ENERO DE 2012. 30
TABLA 8. EMPRESAS IMPORTADORAS DE LENTEJAS DESDE CANADÁ 2011..... 32
TABLA 9. EMPRESAS IMPORTADORAS DE ARVEJA DESDE CANADÁ 2011 34
TABLA 10. PAÍSES PROVEEDORES DE ACEITE DE SOYA A COLOMBIA. 36
TABLA 11. EMPRESAS IMPORTADORAS DE ACEITE DESDE ESTADOS UNIDOS EN 2011 36
TABLA 12. PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE ACEITE DE SOYA DESDE ARGENTINA..... 37
TABLA 13. PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE LENTEJA..... 40
TABLA 14. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS CANADIENSES DE LENTEJA 41
TABLA 15. PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE ARVEJA A COLOMBIA. 43
TABLA 16. PRINCIPALES EMPRESAS CANADIENSES EXPORTADORES DE ARVEJA A COLOMBIA 44
TABLA 17. PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE ACEITE DE SOYA A COLOMBIA..... 46
TABLA 18. COMPARATIVO PRECIO KG ARVEJA VERDE SECA COTIZADA POR DDP VS. COMPRAS POR BMC 56
TABLA 19. COMPARATIVO PRECIO KG LENTEJA TIPO 1 GRADO 2 COTIZADA POR DDP VS. COMPRAS POR BMC..... 57
TABLA 20. COTIZACIÓN LENTEJA CIF..... 60
TABLA 21. COTIZACIÓN ARVEJA CIF 60
TABLA 22. COTIZACIÓN ACEITE CIF 60
TABLA 23. COTIZACIÓN LENTEJA FOB..... 61
TABLA 24. COTIZACIÓN ARVEJA FOB..... 61
TABLA 25. COSTOS TRANSPORTE MARÍTIMO LENTEJA 63

TABLA 26. COSTOS TRANSPORTE MARÍTIMO ARVEJA 63
TABLA 27. COSTOS INTERMEDIACIÓN ADUANERA PARA GRANOS (COP)..... 65
TABLA 28. COSTOS INTEMEDIACIÓN ADUANERA PARA ACEITE (COP)..... 66
TABLA 29. COSTOS FLETES DESDE PUERTO HASTA CAD´S (COP)..... 67
TABLA 30. COSTOS TOTALES DE IMPORTACIÓN PARA LENTEJA (COP)..... 69
TABLA 31. PRECIO POR KILO SEGÚN REGIONAL (COP)..... 70
TABLA 32. COSTOS TOTALES CIF SEGÚN CAD'S..... 71
TABLA 33. COSTOS DE IMPORTACIÓN POR KILO DE ARVEJA (COP)..... 72
TABLA 34. CONVERSIÓN DE ACEITE DE LITROS A KILOS..... 73
TABLA 35. COSTO TOTAL CIF DE ACEITE (COP) 74
TABLA 36. PRECIOS POR KILO DE ACEITE SEGÚN REGIONAL (COP)..... 74
TABLA 37. COSTOS TOTALES DE IMPORTACIÓN FOB DE LENTEJA (COP) 76
TABLA 38. PRECIO POR KILO DE LENTEJA IMPORTADO SEGÚN REGIONAL (COP) 77
TABLA 39. COSTO TOTAL DE IMPORTACIÓN FOB ARVEJA (COP)..... 78
TABLA 40. PRECIO POR KILO DE ARVEJA IMPORTADO SEGÚN REGIONAL (COP) 79
TABLA 41. REQUISITOS LENTEJA TIPO 1 GRADO 2 99
TABLA 42. REQUISITOS ARVEJA VERDE SECA TIPO 1 GRADO 2 100

GLOSARIO

- **ALFM:** Agencia Logística de las Fuerzas Militares.
- **INCOTERMS:** Son un conjunto de reglas internacionales, regidas por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.
- **TLC:** Tratado de Libre Comercio.
- **Arancel:** Medida de protección comercial contra el ingreso de ciertos bienes al territorio nacional.
- **ICONTEC:** Organización Colombiana, que busca responder a las necesidades de diferentes sectores económicos, a través de servicios que contribuyen al desarrollo y competitividad de las organizaciones a través de servicios de educación, normalización, certificación, inspección, acreditaciones y consulta. [1]
- **NTC:** "Norma Técnica Colombiana".
- **ITR:** International Transfer Rate.
- **BACEX:** Banco de Datos de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.
- **CAD´s:** "Centro de Almacenamiento y Distribución"
- **ISO: "**(International Organization for Standardization) is the world's largest developer of voluntary International Standards. International Standards give state of the art specifications for products, services and good practice, helping to make industry more efficient and effective. Developed through global consensus, they help to break down barriers to international trade." [2]

  Es el mayor desarrollador mundial de estándares voluntarios internacionales. Las normas Internacionales dan al estado del arte las

[1] ¿Quiénes somos? ICONTEC, ver en: http://www.icontec.org.co/index.php?section=18
[2] ISO, About ISO ver en: www.iso.org

especificaciones de productos, servicios y buenas prácticas, ayudando a que la industria sea más eficiente y eficaz. Desarrollado a través de un consenso global, que ayudan a eliminar las barreras al comercio internacional.

- **INVIMA:** Entidad del gobierno colombiano, encargada de proteger y promover la salud de la población, mediante la gestión del riesgo asociada al consumo y uso de alimentos, medicamentos, dispositivos médicos y otros productos objeto de vigilancia sanitaria.[3]
- **BMC:** Bolsa Mercantil de Colombia S.A; es el escenario de negociación para la compra y venta tanto de commodities como de bienes y servicios estandarizables. Ofrece a los inversionistas diferentes alternativas para la colocación de sus recursos y a los productores, instrumentos financieros para la financiación de sus actividades productivas.

[3] INVIMA, misión y visión, ver en: http://web.invima.gov.co/portal/faces/index.jsp?id=1169

RESUMEN

El presente estudio se llevo a cabo con el fin de verificar la viabilidad de que algunas actividades eje de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares se involucraran en el comercio exterior, teniendo en cuenta que esta es la entidad encargada de proveer alimentos y suministros a los diferentes centros de abastecimiento y distribución a lo largo del territorio nacional.

A lo largo del presente trabajo, se tuvieron en cuenta tres productos para hacer el análisis, los cuales son lenteja, arveja verde seca y aceite de soya. Para estos casos en específico, se realiza un análisis de la situación actual, verificando como se lleva a cabo los procesos de compra y de aprovisionamiento y se hace una descripción detallada dependiendo de la zona de distribución en que se demanden (las cuales contienen las características físicas de cada bodega y la localización de cada una).

Por otro lado, se adelanto un proceso de análisis de los diferentes términos de negociación por medio de los cuales se podría llegar a beneficiar la agencia; y para cada Incoterm, se hizo el respectivo desglose de costes para luego compararlos con el método de compra realizado actualmente, evidenciando así, a través de cuáles mecanismos se obtienen ahorros y beneficios económicos en general.

De igual manera se tuvo en cuenta la posición de oferta de los principales proveedores a nivel mundial de los productos mencionados anteriormente, por medio de una investigación a través de bases de datos del Ministerio de Comercio Exterior Colombiano, las cuales son confiables y garantizan que la oferta hecha es verídica, así pues es posible confirmar precios competitivos en el mercado.

Finalmente se hacen las respectivas conclusiones y recomendaciones después de analizar los resultados arrojados por el estudio. Lo anterior con el fin de que la

Agencia tenga la oportunidad de aprovechar las ventajas de ingresar directamente al mercado internacional sin necesidad de intermediarios.

Palabras clave: Agencia Logística Fuerzas Militares, comercio exterior, lenteja, arveja seca, aceite de soya, aprovisionamiento, Incoterms, beneficios económicos.

ABSTRACT

The present study was carried out to verify the feasibility of some shaft activities of the Agency Armed Forces Logistics in order to get involved in foreign trade, given that this is the entity responsible for providing food and supplies to different supply and distribution centers throughout the country.

Throughout the present work, three products were considered for the analysis, which are lentil, green dry pea and soybean oil. For these specific cases, an analysis of the current situation was developed, checking how the procurement processes and supply are carried out and making a detailed description depending on the area of distribution to meet demand (which contain the features of each cellar and physical location of each one).

On the other hand, an analysis of the process of the different negotiating terms was advanced, through which could benefit the agency, and for each Incoterm, became the respective cost breakdown and comparing that with the purchase method performed currently, thus demonstrating, through what mechanisms are obtained savings and economic benefits in general.

Similarly, it took into account the position of the leading suppliers offering worldwide of the above products, through a research through databases Colombian Ministry of Foreign Trade, which are reliable and ensure that the offer made is true, so it is possible to confirm competitive prices in the market.

Finally some conclusions and recommendations are made after analyzing the results obtained from the study. This, in order for the Agency to have the opportunity to take advantage of entering the international market directly without intermediaries.

Key words: Agency Armed Forced Logistics, foreign trade, lentil, green dry pea, soybean oil, procurement, Inconterms, economic benefits.

1. INTRODUCCIÓN

La Agencia Logística de las Fuerzas Militares en cumplimiento de su misión institucional: *"suministrar bienes y servicios a través de la producción, adquisición, almacenamiento y distribución, para satisfacer las necesidades de las fuerzas y el sector defensa en todo el territorio nacional[4]"*; requiere efectuar la adquisición de granos y aceites de origen vegetal con destino a las unidades militares que efectúan operaciones en el territorio nacional o se alimentan dentro de sus guarniciones.

Para tal fin se estructuró el proyecto de importación de granos y aceites vegetales, y se llevo a cabo la escogencia de estos productos en razón a que favorecen su transporte, su empaque y su consumo debido al tiempo que permite mantener almacenados bajo condiciones salubres para el consumo humano.

Para tal fin, se hace necesario llevar a cabo en primer lugar una investigación para conocer los principales países productores de dichos bienes y posteriormente realizar una evaluación de los beneficios arancelarios que se desprenden de los acuerdos comerciales que tiene Colombia suscritos actualmente y que se encuentran en vigencia.

El presente documento expondrá los términos Incoterms[5] y la conveniencia de usar uno u otro en la importación de estos víveres, estableciendo los costos y ahorros que genera cada término de negociación y su viabilidad para ser implementados.

[4] Agencia Logística de las Fuerzas Militares, Misión, Consultado de http://www.agencialogistica.gov.co/?idcategoria=34

[5] Formas o modalidades de Negociar un producto, las cuales se encuentran agrupadas por la ICC (INTERNATIONAL CHAMBER OF COMERSE, Paris), Consultado de http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/

Con el fin de satisfacer los requerimientos y necesidades de los consumidores finales, se hace necesario adquirir en términos generales granos secos como lo son: **arveja verde seca** y **lenteja** ambas de **tipo 1 grado 2** puesto que su importación presenta varias ventajas sobre otros productos. En primer lugar el volumen de consumo de estas legumbres en cada regional es alto, como se verá más adelante en el estudio realizado; en segunda instancia están exentos de pago de IVA y por último (pero no menos importante) es el hecho de que se pueden obtener beneficio de acuerdos comerciales firmados por Colombia, con otros países como lo es el caso de Canadá y el grupo de MERCOSUR, con cero cuotas de importación y con la eliminación total de aranceles.

De acuerdo a lo anterior, para este estudio se consideró a Canadá como país de procedencia de los granos, debido a que el 21 de noviembre de 2008 se suscribió el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Canadá." *El proceso de incorporación a la legislación colombiana se llevó a cabo el 24 de julio de 2010, fecha en la cual la corte constitucional mediante sentencia c-608/10 encontró acorde al ordenamiento constitucional del país a este acuerdo, así como la ley 1363 de 2009, aprobatoria del mismo. De igual manera el acuerdo fue aprobado en consenso por el parlamento canadiense el 21 de junio de 2010, y posteriormente firmado por la gobernadora general de este país. El acuerdo entró en vigor el 15 de agosto de 2011."*[6]

Canadá es el segundo exportador de granos a nivel mundial, por debajo de Estados Unidos y se caracteriza porque *"dentro de sus principales cultivos están las oleaginosas tales como la canola y la soya, las legumbres, los cereales tales como la cebada, el maíz, la avena; los granos como el fríjol y las lentejas; la papa, entre otros. Es también muy fuerte en la producción de carne bovina y porcina.*

[6] Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *TLC Tratados de Libre Comercio – Colombia.* Consultado de https://www.mincomercio.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=16157

Porque es el segundo país desarrollado del continente, y una de las grandes economías más desarrolladas del mundo."[7]

En el caso del aceite, se consideró a Argentina como proveedor principal de éste producto debido a que es el principal exportador mundial de aceite de girasol.

Además "*el 92 % del grano de girasol producido en la Argentina es procesado. El 70 % de ese valor se exporta como aceite crudo a granel y harina proteica y 30% restante como aceite refinado envasado. Este es el aceite comestible más utilizado para la alimentación."*[8]

Así pues, de esta manera, a través de estos estudios se busca satisfacer una necesidad que se presenta en la ALFM y de esta manera promover su inclusión como operador directo dentro del comercio internacional; para lo cual se hace necesario hacer un estudio de viabilidad en el cual se pretende llevar a cabo la ejecución de un plan piloto que durará 7 meses y en el que se busca probar la efectividad del proceso importador a través de un operador logístico, haciendo una comparación de las diferencias en precios que se manejan actualmente con la Bolsa Mercantil de Colombia BMC y los ahorros que la importación directa trae consigo.

[7] CASTRO L. Lina María, *Análisis del proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio Colombo Canadiense, para el sector agrícola. Período 2007 -2008*. Consultado de http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/2030/1/1019021168.pdf

[8] Norte, *Alto grado de especulación en los precios del aceite, la yerba mate, arroz y azúcar.* Consultado de: http://www.diarionorte.com/noticia.php?numero=81726

2. NECESIDAD DE LA AGENCIA

En cumplimiento de un servicio público, la Agencia Logística de las Fuerzas Militares requiere maximizar **el presupuesto de alimentación para los soldados de Colombia**, buscando calidad y economía en la adquisición de víveres secos. Por lo tanto, valiéndose de la coyuntura económica actual con respecto a la revaluación del dólar frente al peso colombiano, de los tratados de libre comercio y convenios internacionales vigentes con aranceles e IVA cero; la entidad proyecta adquirir lenteja tipo 1 grado 2, arveja verde seca grado 1 tipo 2 y aceites vegetales con destino a los centros de abastecimiento y distribución y comedores de tropa a nivel nacional.

El planteamiento de un proyecto de ésta índole, busca un eficiente y mejor flujo de los recursos, siendo más competitivos a nivel nacional y busca contar con una mayor calidad de estas mercancías. Lo anterior con el fin de fortalecer el servicio a los clientes internos y obtener un mayor beneficio.

El objeto de incursionar en la importación de granos y aceite vegetal por parte de la ALFM es mejorar en la competitividad de precios y calidad a nivel nacional en el suministro de éste tipo de víveres a las unidades militares.

3. JUSTIFICACIÓN

El planteamiento de un proyecto de esta naturaleza, busca una eficiente gestión en materia comercial y un mejor flujo de los recursos proporcionados por el estado para el suministro de alimentos a las tropas de todo el país, siendo más competitivos a nivel nacional y ofreciendo víveres de mayor calidad. Lo anterior con el fin de fortalecer el servicio a los consumidores finales y buscar un mayor beneficio para los involucrados tanto en la cadena de suministro y para los consumidores finales.

El objeto de incursionar en la importación de granos y aceite vegetal por parte de la ALFM con ayuda de los acuerdos comerciales que Colombia tiene vigentes actualmente, es alcanzar un mayor grado de competitividad de precios y calidad a nivel nacional en el suministros de éste tipo de víveres a las unidades militares distribuidas a los largo del territorio del país.

4. ANTECEDENTES

4.1. Situación actual granos

La Agencia Logística realiza adquisiciones a través de la de la Bolsa Mercantil de Colombia (BMC)[9], buscando economías de escala y oportunidades de mejora en los procesos de entregas. Sin embargo, en las compras que realiza el grupo Bolsa de Productos (unidad perteneciente a la ALFM), se ha identificado que los precios no trasmiten la desgravación arancelaria entrada en vigencia desde julio de 2011 a través del TLC con Canadá, puesto no se refleja tal deducción en productos como lenteja y arveja verde. A continuación se presenta el precio promedio de adquisición de los dos productos durante 2011 a través de la gestión de BMC:

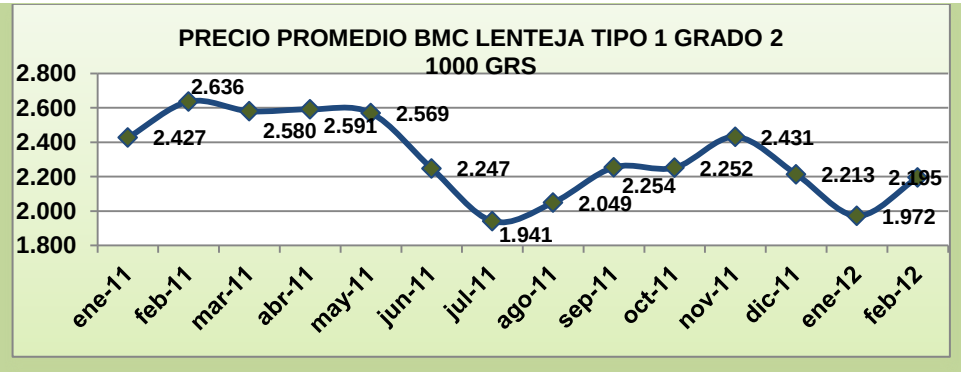
Tabla 1. Comportamiento de precios de compra promedio por BMC 2011

	Lenteja		Arveja	
Mes	**Precio prom.**	**Var %**	**Precio prom.**	**Var %**
Ene-11	$ 2.427		$ 1.444	
Feb-11	$ 2.636	8,6%	$ 1.584	9,7%
Mar-11	$ 2.580	-2,1%	$ 1.569	-1,0%
Abr-11	$ 2.591	0,4%	$ 1.561	-0,5%
May-11	$ 2.569	-0,8%	$ 1.467	-6,0%
Jun-11	$ 2.247	-12,5%	$ 1.336	-8,9%
Jul-11	$ 1.941	-13,6%	$ 1.395	4,4%
Ago-11	$ 2.049	5,6%	$ 1.345	-3,6%
Sep-11	$ 2.254	10,0%	$ 1.451	7,9%
Oct-11	$ 2.252	-0,1%	$ 1.490	2,7%
Nov-11	$ 2.431	7,9%	$ 1.528	2,6%
Dic-11	$ 2.213	-9,0%	$ 1.412	-7,6%
Ene-12	$ 1.972	-10,9%	$ 1.453	2,9%
Feb-12	$ 2.195	11,3%	$ 1.370	-5,7%

[9] La BMC Bolsa Mercantil de Colombia S.A es el escenario de negociación para la compra y venta tanto de commodities como de bienes y servicios estandarizables. Ofrece a los inversionistas diferentes alternativas para la colocación de sus recursos y a los productores, instrumentos financieros para la financiación.

Fuente: Informes proporcionados por la ALFM

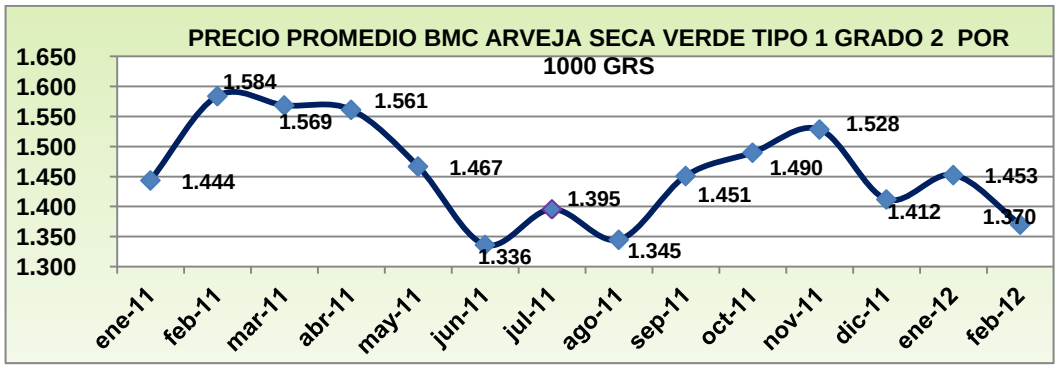
Ilustración 1. Comportamiento promedio de precios adquisiciones de Lenteja por la BMC 2011



Fuente: Informes proporcionados por la ALFM

Como es posible ver en la anterior gráfica, el precio de la lenteja durante un periodo de un año, presenta fluctuaciones que son posibles evidenciarlas en 3 periodos. A principio de año, durante el primer cuatrimestre donde se muestra cierta estabilidad, para pasar luego a una caída considerable, con una variación en precios negativa de cerca del -13%, y luego en los meses finales del año volver a elevar precios llevándolo cerca del punto inicial. La intervención de la BMC no garantiza tampoco una estabilidad durante el año, estabilidad que también depende de los proveedores con que cuente la BMC.

Ilustración 2. Comportamiento promedio de precios adquisiones de Arveja Seca Verde por la BMC en 2011



Fuente: Informes proporcionados por la ALFM.

A partir de la información expuesta anteriormente se refleja que los precios no han disminuido desde julio de 2011 a partir de la entrada en vigencia del TLC con Canadá, pero si se demuestra una variación más marcada que puede generar mayor incertidumbre en los consumidores y una mayor especulación de precios a lo largo del año. La arveja verde seca registró el mayor aumento en septiembre con un 7.9%, mientras que la caída en precios más drástica tuvo lugar en julio con -8.9%.

4.2. Situación actual aceites vegetales

La Agencia Logística realiza la compra de aceites, al igual como lo hace con los granos por medio de la BMC. Dentro de las compras de éste producto existen 2 tipos de mezcla de aceite: Aceite Vegetal 100% de Palma y Aceite Vegetal de Soya 91% con 9% Oleína de Palma. Este tipo de insumo es muy importante dentro del suministro de alimento para las tropas, ya que se convierte en materia prima esencial para la cocción de los alimentos. De la misma forma presenta una ventaja y es que tiene una vida útil larga, lo cual favorece su transporte y almacenamiento durante varios meses, además de no necesitar refrigeración. Sin embargo puede llegar a convertirse en producto peligroso si se almacena a altos grados de temperatura (por ello más adelante se describen las características físicas de las bodegas con que cuenta la ALFM).

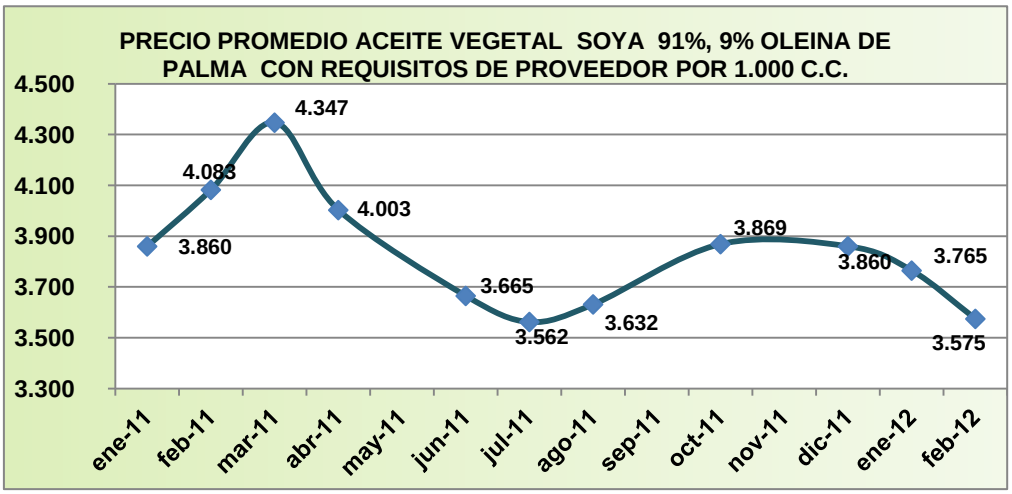
Tabla 2. Comportamiento precio de Aceites Vegetales en 2011 por BMC.

	ACEITES	
Mes	**Precio promedio**	**Var %**
Ene-11	$ 3.860	
Feb-11	$ 4.083	6%
Mar-11	$ 4.347	6%
Abr-11	$ 4.003	-8%
May-11	$ 3.800	-5%
Jun-11	$ 3.665	-4%
Jul-11	$ 3.652	0%

Ago-11	$ 3.600	-1%
Sep-11	$ 3.632	1%
Oct-11	$ 3.750	3%
Nov-11	$ 3.863	3%
Dic-11	$ 3.865	0%
Ene-12	$ 3.860	0%
Feb-12	$ 3.765	-2%

Fuente: Informes proporcionados por la ALFM

Ilustración 3. Comportamiento prom. de precios de adquisiciones de mezcla de Aceite Vegetal por la BMC en 2011



Fuente: Informes proporcionados por la ALFM.

A pesar de que el comportamiento de los precios durante el 2011 tuvo una tendencia relativamente estable durante ciertos periodos del año, de acuerdo a las condiciones del mercado (presentando variaciones no mayores a $1.000), la motivación de importar este producto surgió del interés de adquirirlo a un a menor precio que contara con los mismo o mejores estándares de calidad.

5. PRODUCTOS

La Agencia Logística a través del mercado de compras públicas de la BMC ha realizado la gestión de compras y de distribución a todos sus Centro de Almacenamiento y Distribución (CAD´s) localizados a lo largo de todo el territorio nacional y con sedes en las ciudades de:

- Florencia
- Medellín
- Cartagena
- Bogotá
- Villavicencio
- Arauca
- Bucaramanga
- Cúcuta
- Barranquilla
- Buenaventura
- Cali
- Ibagué
- Neiva

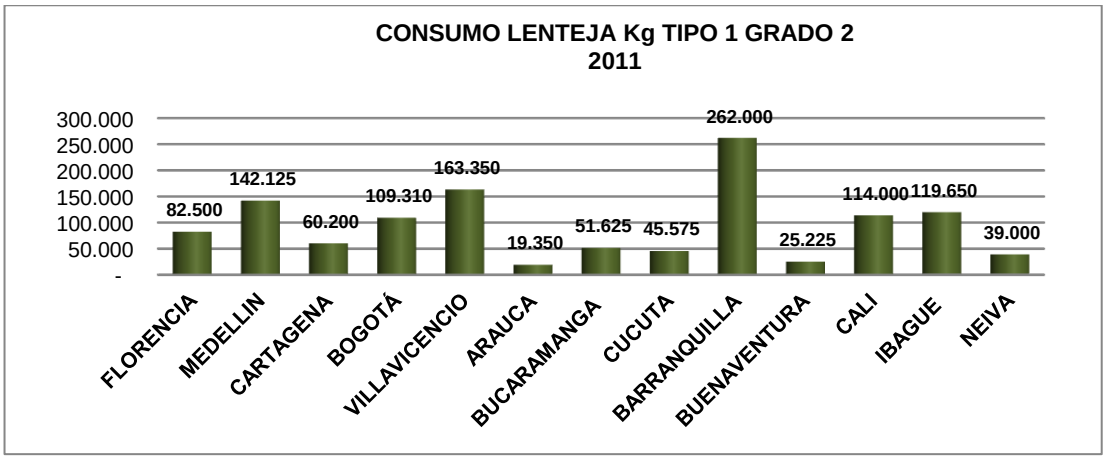
A continuación se presentan los niveles de consumo de los tres productos escogidos (lenteja, arveja y aceite) diferenciado por cada CAD.

5.1. Lenteja tipo 1 grado 2.

La lenteja es el producto dentro del estudio de importación que registró el mayor volumen de compras, con adquisiciones de 1.233.910 kg por $2.953,7 millones de pesos en 2011; un consumo promedio de 90.9 toneladas por CAD y un aumento de 10.3% respecto de 2010.

Lo anterior supone para la ALFM adquisiciones de 1.361.003 kg para 2012. A continuación se muestra el consumo que se presentó durante el año 2011 en los diferentes CAD´s de la ALFM.

Ilustración 4. Consumo de Lenteja Tipo 1 grado 2 en 2011 por ciudades de acopio



Fuente: Informes proporcionados por la ALFM.

Tabla 3. Consumo promedio períodica Lenteja Tipo 1 Grado 2.

CONSUMO PROMEDIO MENSUAL LENTEJA TIPO 1 Grado 2		
CIUDAD	**CANT. BIMENSUAL CONSUMIDA Kg**	**CANT. ANUAL Kg 2011**
FLORENCIA	13,750	82,500
MEDELLIN	23,688	142,125
CARTAGENA	10,033	60,200
BOGOTÁ	18,218	109,310
VILLAVICENCIO	27,225	163,350
ARAUCA	3,225	19,350
BUCARAMANGA	8,604	51,625
CUCUTA	7,596	45,575
BARRANQUILLA	43,667	262,000
BUENAVENTURA	4,204	25,225
CALI	19,000	114,000
IBAGUE	19,942	119,650
NEIVA	6,500	39,000
TOTAL	**205,652**	**1,233,910**

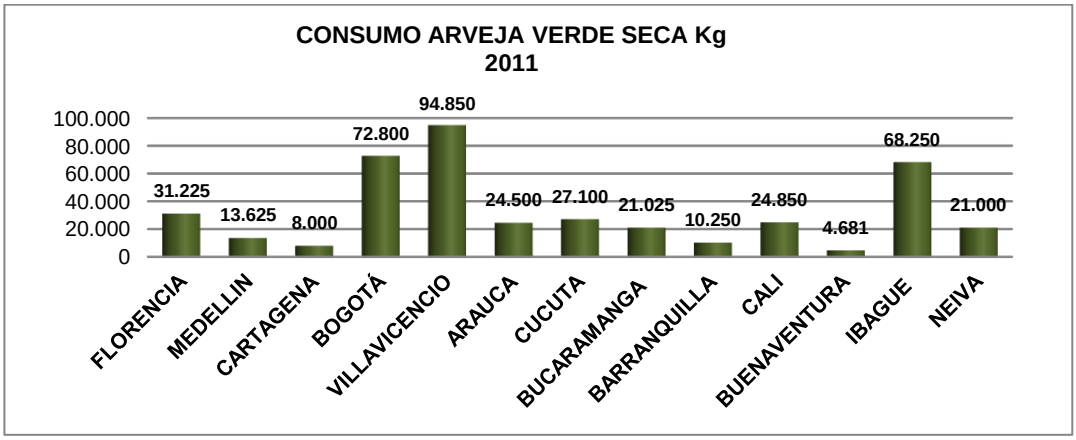
Fuente: Informes proporcionados por la ALFM.

El consumo registrado por cada regional muestra que Barranquilla es la ciudad que presentó el mayor consumo de lenteja, con aproximadamente 262 toneladas durante este año, frente a Arauca que registró el menor consumo con sólo 19.3 toneladas durante 2011. En promedio, ciudades como Medellín, Villavicencio, Cali e Ibagué, presentan consumos promedio superando las 110 toneladas de consumo.

5.2. Arveja verde seca tipo 1 grado 2

En el caso de la arveja verde seca, hubo compras por 422,156 kg por $616.2 millones de pesos en el 2011 con una media de 32,474 kilos y una variación de consumo en los últimos dos años de 14.8%, lo cual representa un factor atractivo para llevar a cabo el proceso de importación dado los volúmenes anuales de consumo, que se estiman superarán las 480 toneladas para 2012, por otro lado, a través de los procesos de importación de manera directa, se puede llegar a incentivar el mayor consumo de este producto y consolidarlo como esencial, de esta manera obtener en el futuro mayores beneficios y ahorros por este concepto. Es necesario tener en cuenta que esta variación en el consumo positiva es bastante generosa y promete aumentar para los años siguientes, por ello se hace atractivo trabajar con la arveja verde seca.

Ilustración 5. Consumo de Arveja Verde Seca en 2011 por ciudades



Fuente: Informes proporcionados por la ALFM.

Tabla 4. Consumo promedio mensual Arveja Verde Seca

CONSUMO PROMEDIO MENSUAL ARVEJA VERDE SECA		
CIUDAD	**CANT BIMENSUAL CONSUMIDA Kg**	**CANT ANUAL Kg 2011**
FLORENCIA	5,204	31,225
MEDELLIN	2,271	13,625
CARTAGENA	1,333	8,000
BOGOTÁ	12,133	72,800
VILLAVICENCIO	15,808	94,850
ARAUCA	4,083	24,500
CUCUTA	4,517	27,100
BUCARAMANGA	3,504	21,025
BARRANQUILLA	1,708	10,250
CALI	4,142	24,850
BUENAVENTURA	780	4,681
IBAGUE	11,375	68,250
NEIVA	3,500	21,000
TOTAL	**70,359**	**422,156**

Fuente: Informes proporcionados por la ALFM.

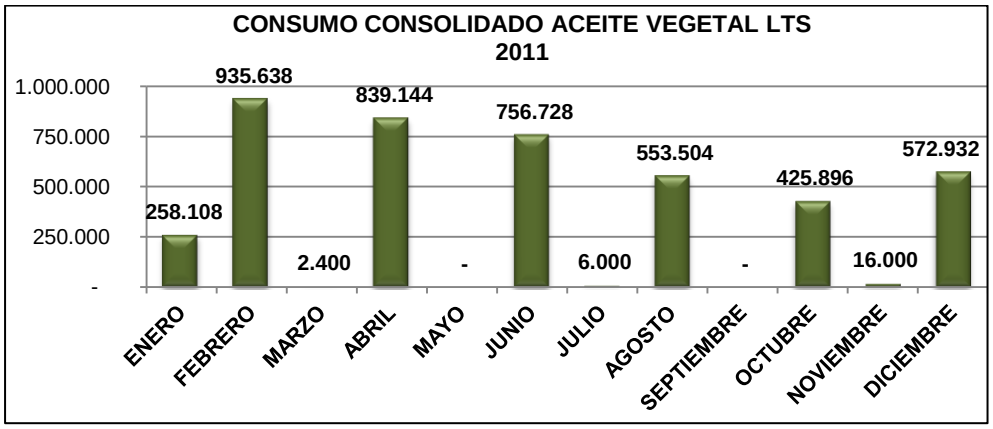
Dentro de las ciudades de acopio donde se realizó el estudio, la que reúne el mayor consumo es Villavicencio con 94,850 kg y el menor lo posee Buenaventura con 4,681 kg en 2011. Es interesante así mismo ver que otras ciudades como Bogotá e Ibagué mantienen consumos elevados. El trabajo de incentivar el consumo de este alimento debe hacerse más a profundidad en regiones que presentan niveles muy bajos de consumo como Cartagena, Barranquilla, y Medellín.

5.3. Aceites vegetales

En el año 2011 se registró un consumo consolidado del producto de 4.1 millones de litros con destino a los comedores de tropa y los CAD´s. En este caso, se proyecta que la demanda de aceite por parte de las unidades tácticas se incremente en un 12% según la variación anual de consumo de

aceite pasando de 3.9 millones de litros en 2010 a 4.1 millones en 2011. En consecuencia, se espera que el consumo de este producto se aproxime a los 4.9 millones de litros para la vigencia 2012.

Ilustración 6. Consumo de Aceite Vegetal en 2011.



Fuente: Informes proporcionados por la ALFM.

Durante la vigencia 2011, las compras de aceite vegetal por medio de la BMC se realizaron bimensualmente con motivo del manejo de la capacidad de almacenamiento del producto en las guarniciones, con compras de 363.863 litros en promedio durante el año 2011.

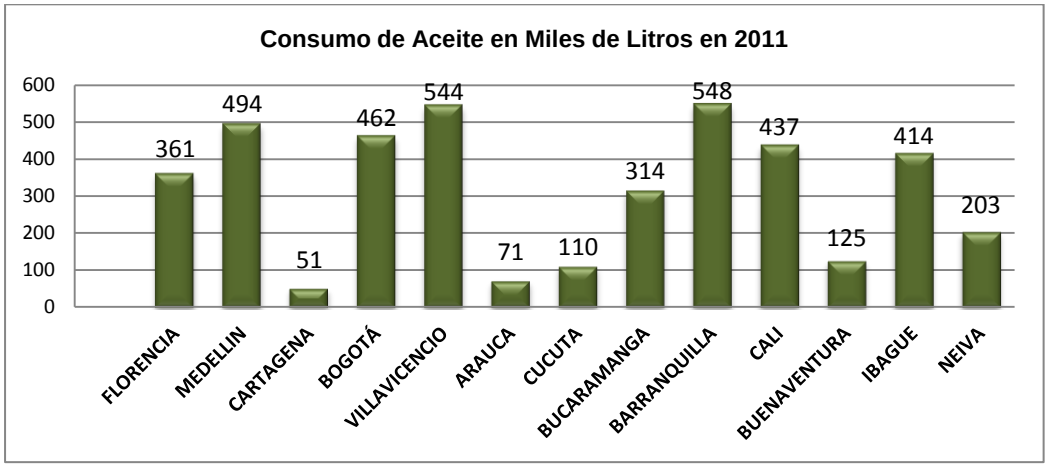
Tabla 5. Consumo promedio mensual Aceite Vegetal en 2011

CONSUMO CONSOLIDADO ACEITE VEGETAL 2011		
CIUDAD	**CANT. BIMENSUAL ESTIMADA Lts**	**CANT. LITROS 2011**
FLORENCIA	60,120	360,720
MEDELLIN	82,340	494,040
CARTAGENA	8,500	51,000
BOGOTÁ	77,011	462,068
VILLAVICENCIO	90,667	544,000
ARAUCA	11,909	71,456
CUCUTA	18,405	110,428

BUCARAMANGA	52,353	314,118
BARRANQUILLA	91,317	547,900
CALI	72,760	436,560
BUENAVENTURA	20,890	125,340
IBAGUE	69,033	414,200
NEIVA	33,800	202,800
TOTAL	**689,105**	**4,134,630**

Fuente: Informes proporcionados por la ALFM.

Ilustración 7. Consumo de Aceite Vegetal en 2011 por CAD.



Fuente: Informes proporcionados por la ALFM.

El consumo de este producto básico para alimentación de las tropas presenta mayor acopio sobre todo en las ciudades más grandes y se mantienen buenos niveles de consumo. Por otra parte, ciudades como Arauca, Cartagena, Cúcuta y Buenaventura muestran demanda bastante baja.

5.4 Resumen Consumo por CAD´s.

A manera de resumen, se presenta a continuación los niveles de consumo de los tres productos con que se realiza el estudio, es evidente que ciudades como Bogotá, Villavicencio, Medellín, Ibagué, Florencia debido principalmente a la concentración en el consumo y a las áreas a las cuales distribuyen mercancías, presentan niveles de demanda elevada. Mientras que regiones como Cartagena, Neiva, Cúcuta, presentan niveles

relativamente gracias a su área de influencia. Debido a estos mismos niveles de consumo, más adelante se explicará cómo se va a hacer la distribución de las presentaciones de producto requeridas para cada regional.

Tabla 6. Concentración del consumo por ciudades y volumen de consumo de compras por medio de la Bolsa Mercantil de Colombia en el 2011.

Ciudad	Concentración del consumo	Arveja verde seca (Kg)	Lenteja (Kg)	Aceite Vegetal Lts.
Florencia	Florencia, Mocoa, Puerto Asís y Villagarzón	31.225	82.500	360.372
Medellín	Medellín, Quibdó, Puerto Berrío y Carepa	13.625	142.125	494.040
Cartagena	Cartagena y Corozal	8.000	60.200	51.000
Bogotá	Bogotá	72.800	109.310	462.068
Villavicencio	Villavicencio, Yopal y San José del Guaviare	94.850	163.350	544.000
Arauca	Arauca	24.500	19.350	71.456
Bucaramanga	Bucaramanga	27.100	51.625	314.118
Cúcuta	Cúcuta y Aguachica	21.025	45.575	110.428
Barranquilla	Barranquilla	10.250	262.000	547.900
Cali	Cali, Buga, Popayán, Pasto, Ipiales y Pereira	24.850	66.500	436.560
Buenaventura	Buenaventura y Tumaco	4.681	14.710	125.340
Ibagué	Ibagué y Tolemaida	68.250	119.650	414.200
Neiva	Neiva	21.000	39.000	202.800
Total		**422.156**	**1.233.910**	**4.134.630**

Fuente: Informes proporcionados por la ALFM.

5.5 Características físicas de cada CAD.

A partir de la infraestructura de almacenamiento con la que cuenta la ALFM, se estableció la capacidad de cada una de las bodegas ubicadas en las trece ciudades de estudio con el fin de evaluar la frecuencia con la que se debe realizar el proceso de importación, sin incurrir en costos de bodegaje

adicionales por excedentes del producto que no puedan ser almacenados en estos sitios de abastecimiento:

Tabla 7. Centros de abastecimiento y distribución CAD´s de ALFM a enero de 2012.

Regional	Ubicación	Área m2	Ubicación	Estado
Amazonia	Florencia	**595**	Calle 5 b no. 17-46 barrio Juan 23	Arriendo
Antioquia Choco	Medellín	**717**	CRA. 61 no. 46-20 continuo al Únase	Comodato
Atlántico	Cartagena	**470**	Base naval ARC Bolívar Bocagrande	Comodato
Centro	Bogotá (Portos 1 y 2)	**1308**	Km. 2.5 autopista Medellín 400 vía parcelas vereda Siberia parque industrial Portos sabana	Propia
Llanos orientales	Villavicencio	**650**	Anillo vial 300 m. De la vía a acacias	Propia
	Arauca	**292**	CRA. 19 no. 1-108 Barrio Fundadores	Arriendo
Nororiente	Bucaramanga	**565**	Cll. 31 N. 33-80 Barrio Galán Quinta Brigada	Propia
	Cúcuta	**292**	Av. Libertadores urbanización Tazajero galpón h bodega 9 Senabastos.	Propia
Norte	Barranquilla	**746**	Cll. 30 vía malambo Batallón Vergara y Velazco.	Comodato
Pacifico	Buenaventura	**860**	CRA. 38 no. 5-16 barrio 14 de Julio	Propia
Suroccidente	Cali	**250**	CRA. 92 a no. 2c-35 barrio Meléndez	Propia
Tolima grande	Ibagué	**180**	Batallón de Aspc no. 6 Francisco Antonio Zea, barrio ancón	Comodato[10]
	Neiva	**220**	CRA. 16 no. 21-300 novena brigada	Arriendo

Fuente: Informes proporcionados por la ALFM.

Teniendo en cuenta la capacidad de almacenamiento, se estima que la frecuencia de las importaciones no debe exceder los tres meses de abastecimiento, en caso tal que la mercancía sea entregada en estas trece

[10] Contrato de Comodato: El comodato o préstamo de uso es un contrato en que la una de las partes entrega a la otra gratuitamente una especie mueble o raíz, para que haga uso de ella y con cargo de restituir la misma especie después de terminar el uso. Ver definición en: http://www.gerencie.com/contrato-de-comodato.html

ciudades para ser distribuidas en los demás centros de abastecimiento y distribución, ya que estas bodegas no sólo albergarán los granos objeto de la importación, sino otros víveres secos requeridos por las tropas.

La lenteja es el producto dentro del estudio desarrollado que registró el mayor volumen de consumo, con adquisiciones de 1.233.910 kg por $2.953,7 millones de pesos en 2011; donde también se registró un consumo promedio de 90.9 toneladas y un aumento de 10.3% respecto de 2010. Lo anterior supone para la ALFM adquisiciones de 1.361.003 kg para 2012 y oportunidades de aumentar la importación directa de este bien.El caso de la arveja verde seca, hubo compras de 422.156 kg por $616.2 millones de pesos en 2011 con una media de 32.474 kilos y una variación del consumo en los últimos dos años de 14.8%. Lo cual representa un factor atractivo para llevar a cabo el proceso de importación dado los volúmenes anuales de consumo, los cuales se estiman que superarán las 480 toneladas 2012. Además, dentro de las ciudades de acopio escogidas para el estudio la que reúne el mayor consumo es Villavicencio con 94.850 kg y el menor lo posee Buenaventura con 4.681 kg en 2011. El planteamiento de un proyecto de esta índole busca una eficiente y un mejor flujo de los recursos, siendo más competitivos a nivel nacional y buscar una mayor calidad, lo anterior con el fin de fortalecer el servicio a nuestros clientes y buscar un mayor beneficio.

Para el caso del aceite vegetal la ALFM está interesada en adquirir este producto por medio de una importación con entregas bimensuales (6 veces al año), con el fin de optimizar el presupuesto dispuesto para la adquisición de este producto.

6. MERCADO INTERNO

6.1. Principales proveedores de lenteja a Colombia

El mercado colombiano de lenteja presenta muy poco desarrollo, casi nulo, puesto que su cultivo es escaso en el país a pesar de que en varias regiones como los Santanderes, se presentan condiciones propicias como la fertilidad de la tierra y un clima adecuado para la plantación de estos cultivos. Desafortunadamente no se ha incentivado lo suficiente el desarrollo de esta leguminosa debido a la facilidad con que se encuentra en mercados internacionales. Es por la anterior razón que no se cuenta con diversas fuentes de información donde sea posible conocer de primera mano cómo se desarrolla este sector agrónomo en Colombia. Al no existir producción nacional, hay un variado número de empresas importadoras de éste producto, que en su mayoría traen la lenteja de Canadá, Estados Unidos o países Europeos. A continuación se muestran estas empresas junto con el valor importado desde Canadá (segundo país exportador a nivel mundial) durante el año 2011:

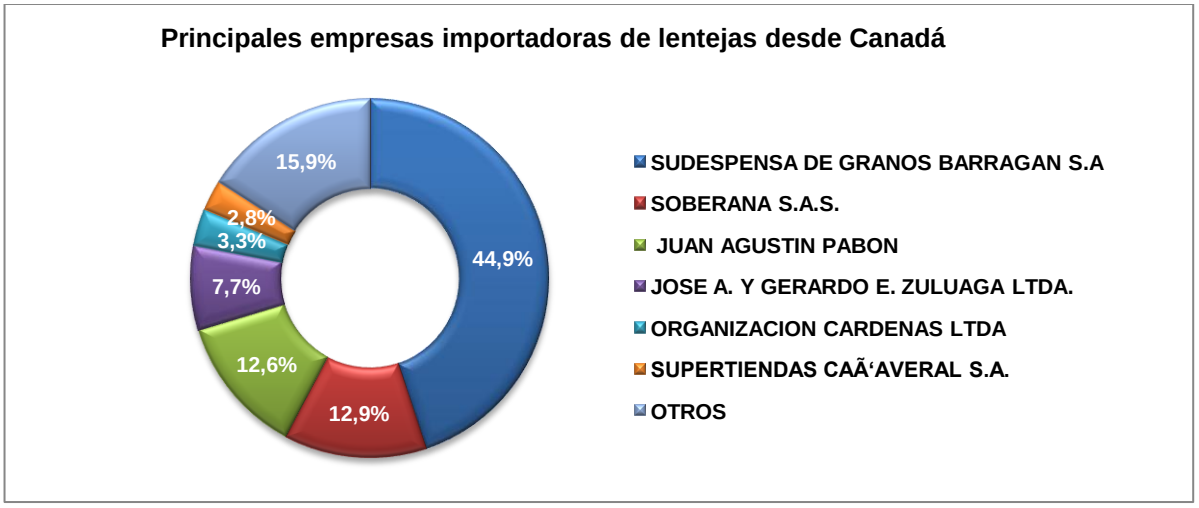
Tabla 8. Empresas importadoras de lentejas desde Canadá 2011

Principales empresas importadoras de lentejas desde Canadá		
NIT	**Razón Social**	**Valor FOB USD$**
30.111.367	Su despensa granos Barragán S.A	$18.225.298
11.022.981	Soberana SAS	$ 5.221.552
7.150.081	Juan Agustín Pabon	$ 5.098.783
90.928.717	Jose A. Y Gerardo E. Zuluaga Ltda.	$ 3.112.107
60.521.637	Organización Cárdenas Ltda.	$ 1.335.016
05.028.041	Supertiendas Cañaveral SA	$ 1.125.919
800.129.920	Agroganadera	$69.152
	Otros	$ 6.400.368
TOTAL APROXIMADO		**$ 40.588.195**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio

En el cuadro anterior se muestra cuales fueron las principales empresas importadoras colombianas de lenteja desde Canadá, en donde se evidencia que sólo una empresa importa más de la tercera parte del total nacional de lenteja. Lo que se podría inferir que esta empresa tiene gran influencia y control sobre los precios nacionales de este producto.

Ilustración 8. Principales empresas importadoras de lentejas desde Canadá



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio

De la misma manera, a través de la gráfica anterior, es posible ver como se reparte el mercado nacional de lenteja importada. Tan solo 4 empresas manejan más del 84% del total del mercado, y una de ellas Su Despensa de Granos Barragán, tiene la mitad de ese porcentaje. Así pues, es oportuno tenerla en cuenta debido a su importante influencia en el mercado y el impacto que generan sus cantidades importadas en los precios a nivel nacional de este grano, primordial para los objetivos del presente estudio.

6.2. Principales Proveedores de arveja a Colombia

La Arveja es la segunda leguminosa de grano más consumida en Colombia después del frijol. Por ser un cultivo de clima frío, en el país se encuentran diferentes zonas favorables para su cultivo, como los departamentos de Boyacá, Cundinamarca, Nariño, Antioquia, Tolima y Huila. Del mismo modo,

estas regiones son adecuadas para el desarrollo de diferentes variedades de arveja, dentro de las que se destacan la variedad San Isidro, Piquinegra, Verde Seca, Parda, entre otras. Debido a las características climatológicas de algunas regiones del país donde se presentan heladas que afectan los cultivos. La arveja es capaz de soportar temperaturas de hasta -2Cº, sin embargo cuando las temperaturas son más bajas, puede darse pérdidas en los cultivos generando así épocas de escases.[11] Así como se presenta un importante número de productores locales, hay un número grande de empresas dedicadas a la importación de éste grano, empresas que proveen a los consumidores cuando el mercado nacional no es capaz de suplir toda la demanda, estas empresas son:

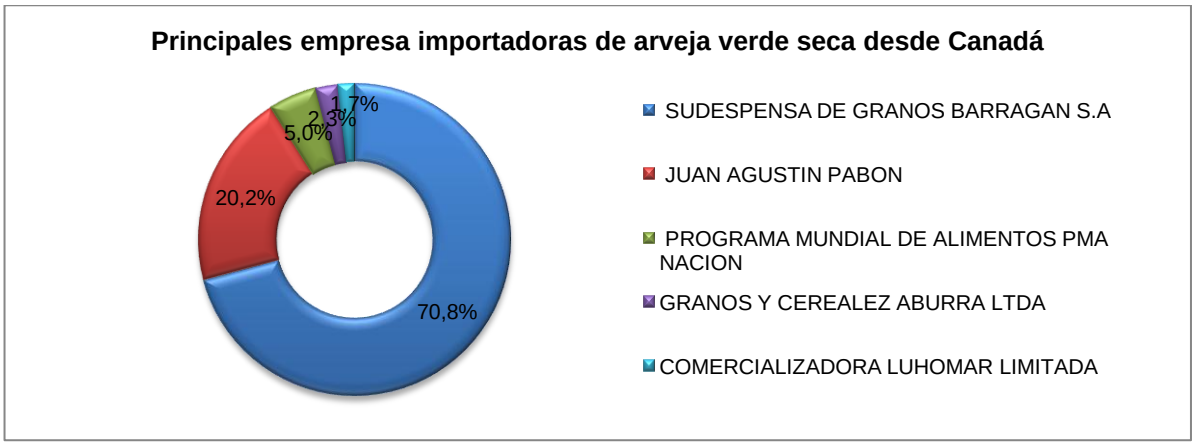
Tabla 9. Empresas importadoras de arveja desde Canadá 2011

Principales empresa importadoras de arveja verde seca desde Canadá		
NIT	**Razón social**	**Valor FOB USD $**
830.111.367	Su despensa de Granos Barragán SA	$ 4.392.380
17.150.081	Juan Agustín Pabón	$ 1.249.910
830.045.684	Programa Mundial de Alimentos PMA Nación	$ 311.448
811.010.574	Granos y Cereales Aburra LTDA	$ 144.155
814.002.21 1	Comercializadora Luhomar Limitada	$ 102.819
TOTAL APROXIMADO		**$ 6.200.712**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

[11] Arveja, características del mercado Colombiano, ver en: http://vegetalespopayan.jimdo.com/prod-vegetales/arveja/

Ilustración 9. Principales empresas importadoras de arveja desde Canadá



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

Como es posible analizar en la anterior grafica de distribución del total de importaciones de arveja provenientes de Canadá, tan solo 2 empresas son dueñas del 90%. Una de estas, Su Despensa de Granos Barragán, maneja la mayor parte del volumen importado. Al igual que en el caso de las lentejas, este importador puede gran poder de mercado en el precio debido a las cantidades importadas.

6.3. Proveedores de aceite a Colombia

La producción nacional de aceites se caracteriza principalmente por dos sectores, el primero es el cultivo de Palma y existen otros frutos de donde éste es extraído como algodón, canola, soya, girasol entre otros.

Es importante resaltar que durante la década de los 90, Colombia se posicionó como el quinto productor de aceite de palma a nivel mundial. El segundo sector es el industrial, donde se localizan las plantas extractoras y las fábricas de aceites y grasas. En nuestro país, estas empresas extractoras se enfocan solo a los procesos con Palma Africana, debido a las ventajas

que ofrece como el largo tiempo de descomposición.[12] Otras variedades de aceite como el de soya, no presenta grandes cantidades de producción debido a las condiciones (sustentadas anteriormente) en que generalmente se desarrolla esta industria. Por esta razón, algunas empresas importadoras se encargan de satisfacer la demanda nacional del producto que proviene principalmente de Argentina y Estados Unidos, tal como se muestra en la siguiente tabla comparativa:

Tabla 10. Países proveedores de Aceite de soya a Colombia.

Aceite de soya	
Países exportadores	**Valor Exportaciones FOB USD $**
Argentina	$ 85.123.124
Estados unidos	$ 78.231.598

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

Haciendo un análisis comparado con empresas importadoras desde USA y Argentina, se tiene que las principales empresas importadoras de aceite de soya de Estados Unidos son:

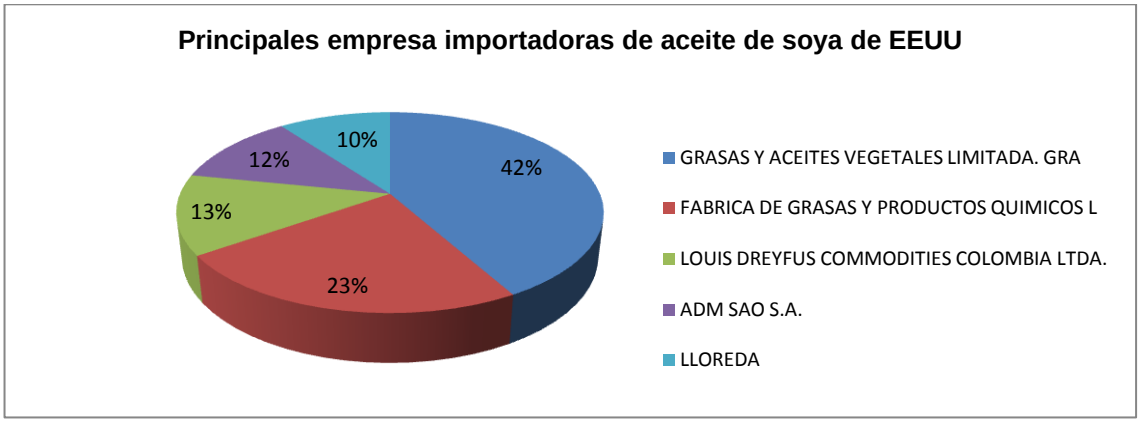
Tabla 11. Empresas importadoras de aceite desde Estados Unidos en 2011

Principales empresa importadoras de aceite de soya desde EEUU		
NIT	**Razón social**	**Valor FOB USD $**
890100703	Grasas y aceites vegetales limitada. Gra.	$ 32.728.929
860005264	Fabrica de grasas y productos químicos L	$ 18.356.452
900174478	Louis dreyfus commodities Colombia Ltda.	$ 10.069.007
805016351	Adm sao s.a.	$ 9.126.313
890301602	Lloreda	$ 7.950.897

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

[12] Departamento Nacional de Planeación DNP . Generalidades de la cadena productiva- Oleaginosas, aceites y grasas, Pág. 3.. Ver en: http://www.dnp.gov.co/Portals/0/archivos/documentos/DDE/Oleaginosas.pdf

Ilustración 10. Principales empresas importadoras de aceite desde Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

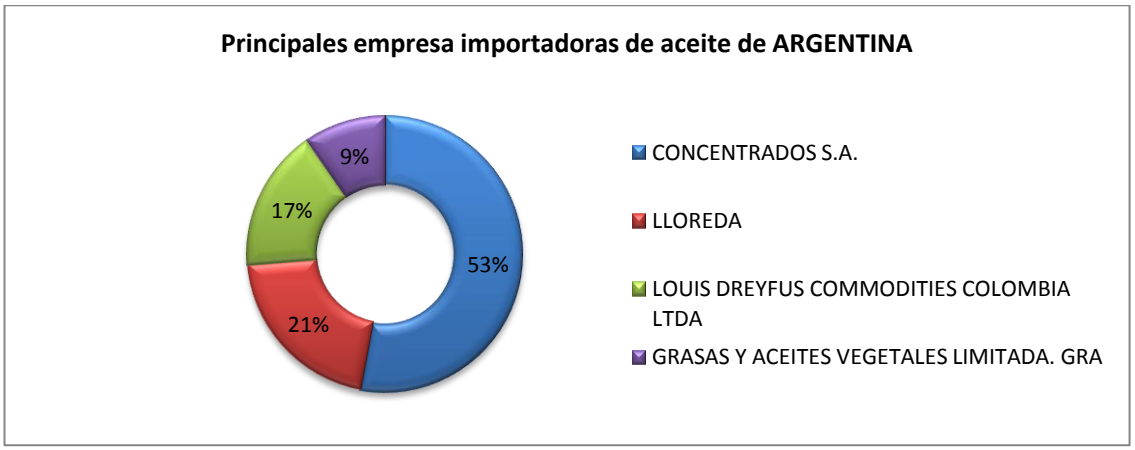
Es importante ver como se lleva a cabo la distribución de las importaciones de aceite de soya provenientes de Estados Unidos, tan solo 2 empresas manejan más de la mitad del total importado, siendo Grasas y Aceites Vegetales Ltda la más importante, acaparando el 42% del total del aceite proveniente del país norteamericano. Por otro lado, existen empresas que también importan aceite desde Argentina (principal exportador mundial de esta variedad de aceite), dentro de las importadoras más importantes se destacan:

Tabla 12. Principales empresas importadoras de aceite de soya desde Argentina.

Principales empresa importadoras de aceite desde Argentina		
NIT	**Razón social**	**Valor FOB USD$**
800012375	Concentrados s.a.	$ 45.044.036
890301602	Lloreda	$ 17.715.176
900174478	Louis dreyfus commodities Colombia Ltda.	$ 14.190.099
890100703	Grasas y aceites vegetales limitada. Gra	$ 8.173.813

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

Ilustración 11. Principales empresas importadoras de aceite desde Argentina



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

Como se puede ver claramente, las cantidades de las importaciones provenientes de Argentina superan en cierta medida a las provenientes de Estados Unidos (USD$ 85.123.124 Vs. USD$ 78.231.598 respectivamente). Lo anterior se constituye en una ventaja al trabajar con el mayor exportador de Aceite vegetal del mundo. Para el caso argentino, la empresa Concentrados SA. equipara más de la mitad de las importaciones de aceite, lo que significa que tiene un gran poder en el mercado nacional, así como una amplia influencia en la variación de precios. Del mismo modo, las otras empresas competidoras tiene porciones importantes de la participación, (tan solo 3 empresas representan el 50% restante del total del mercado nacional).

7. MERCADO EXTERNO

Para comprender de mejor manera, y realizar un análisis más concreto de las mejores opciones con que cuenta Colombia para llevar a cabo realidad este proyecto, es necesario hacer un estudio acerca de los principales países exportadores de los tres productos (lenteja, arveja y aceite) a nivel mundial y de esta manera lograr asociar a proveedores potenciales con los tratados de libre comercio y/o acuerdos que Colombia tiene vigente actualmente.

7.1. Lenteja

A nivel mundial, la lenteja es una de las leguminosas más consumidas principalmente en regiones asiáticas, norte de África y Europa Occidental. Para Latinoamérica, el mercado representa una oportunidad importante donde el consumo de este producto se ha venido consolidando durante muchos años. Así pues, es posible ver que dentro de los principales exportadores de lenteja se encuentra Canadá, Estados Unidos, Venezuela, Argentina, España, entre otros. Países como India, tienen volúmenes de producción enormes, (India es el primer productor de lentejas mundial), pero su demanda interna acapara toda la producción, por lo cual aún necesitan importar para suplir esa demanda.

Para este caso se tendrá en cuenta el mercado de lentejas canadiense, donde su producción cuenta con altos estándares de calidad y llega a más de 50 países en la tierra. Canadá posee ventajas comparativas con otros productores de lentejas en el mundo, una de estas es que el terreno destinado para el cultivo del grano ha sido preservado con alto sentido biológico teniendo en cuenta el alto nivel nutricional que tiene esta leguminosa y sus niveles de consumo como producto básico de la canasta familiar en muchos países del mundo.[13]A través de la siguiente tabla, se

[13] Importadora Exportadora de Granos Canadienses. Lentejas Canadienses. Ver en: http://granoscanadienses.com/pagina%20arverjas.htm

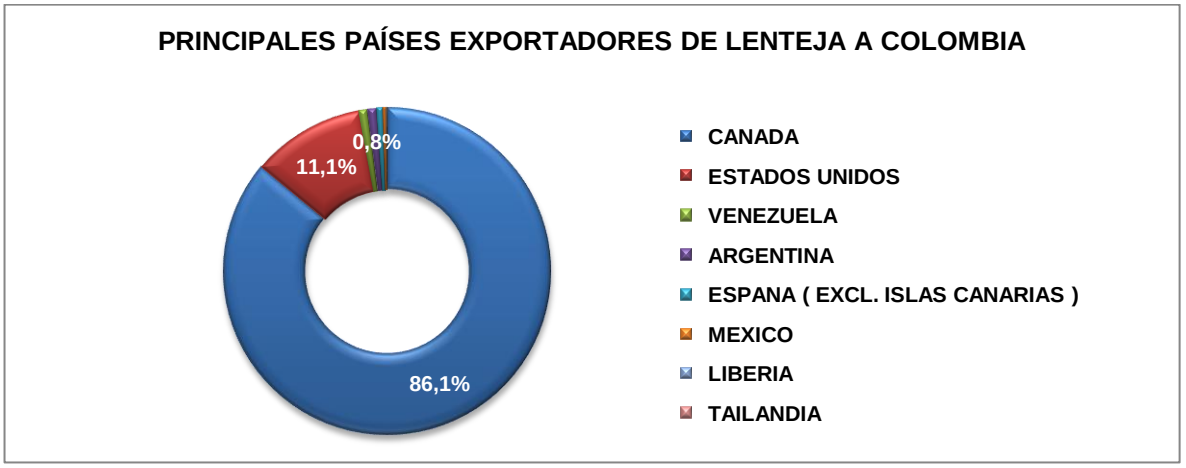
muestran los principales países exportadores de lenteja a nivel mundial, donde es posible ver a su vez, que el poder de mercado que tiene Canadá en este aspecto es significativo con gran influencia en el mercado internacional de las lentejas.

Tabla 13. Principales países exportadores de lenteja

Principales países exportadores de lenteja a Colombia	Valor Exportaciones FOB USD$
Canadá	$ 41.152.347
Estados Unidos	$ 5.330.030
Venezuela	$ 404.482
Argentina	$ 410.445
España (40xcl.. Islas canarias)	$ 310.172
México	$ 166.560
Liberia	$ 32.316
Tailandia	$ 4.503
TOTAL	**$ 47.810.855**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

Ilustración 12. Principales países exportadores de lenteja



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

Canadá se convierte en el principal proveedor de lentejas para Colombia, el valor de las exportaciones Canadienses es bastante amplio, teniendo en cuenta que la producción Colombiana es casi nula. Del mismo modo es posible ver que Estados Unidos tiene una parte del mercado nacional, pero Canadá se convierte en pieza clave al manejar volúmenes importantes que pueden influenciar en los precios a nivel local.

El resto de cada uno de los participantes posee una muy pequeña porción y poca participación.

Siendo Canadá el principal proveedor de leguminosas a Colombia, es necesario ver cuáles son las principales empresas que se encargan de hacer llegar este producto al mercado colombiano.

A continuación se muestra en la tabla las cantidades exportadas por cada una de ellas a precios de enero de 2012:

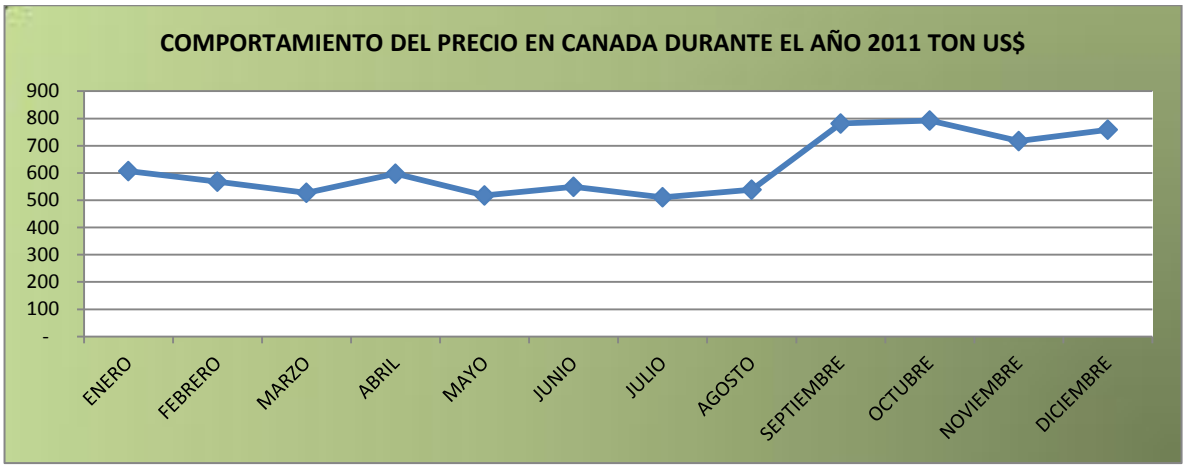
Tabla 14. Principales empresas exportadoras canadienses de lenteja

Empresas Canadienses exportadoras de lentejas precios enero 2012	
Razón social	**Promedio precios USD $ x TON.**
Saskcan Pulse Trading	$ 814
Canpulse Foods	$ 743
Walker	$ 796
Simpsons	$ 798
Parkland	$ 759
Pkt	$ 801
Prime Seeds International inc	$ 700

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

Por otro lado, se puede analizar el comportamiento de precios que mantuvo la lenteja canadiense en el 2011:

Ilustración 13. Variación de precios de lenteja en Canadá



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

Como se aprecia, el comportamiento durante el año 2011 de los precios de lenteja de Canadá presenta cierta estabilidad durante la mayoría de meses del año. Es importante ver que durante los meses de invierno, el precio presenta un alza, para luego en febrero empezar a disminuir y de esta forma se mantiene un equilibrio durante los meses restantes. Los anteriores valores son el producto de las compras hechas por las empresas importadoras y se obtuvieron de promediar los precios de venta de cada uno de los meses del año 2011, de las cinco principales comercializadoras de lenteja en Canadá.

7.2. Arveja

El ciclo del cultivo de la arveja fresca, es relativamente corto, lo que representa una ventaja estratégica para muchos de los países productores a nivel mundial; pues con esta característica se facilita la rotación de cultivos, lo que a su vez evita la pérdida de nutrientes que posee el suelo. Para el año 2008 la producción mundial de lentejas fue de 8.4 millones de toneladas, con China a la cabeza como país productor (al igual que el caso de India en las lentejas, la producción local de arvejas en China genera muy poco excedentes debido a la demanda local).Por otra parte se encuentra la arveja seca, la cual posee características diferentes. Su producción total para el

2008 llego a 9.8 millones de toneladas con Canadá como principal productor con un 36% del total mundial, y a su vez el principal exportador con cerca del 50% de lo tranzado en los mercados internacionales.[14]

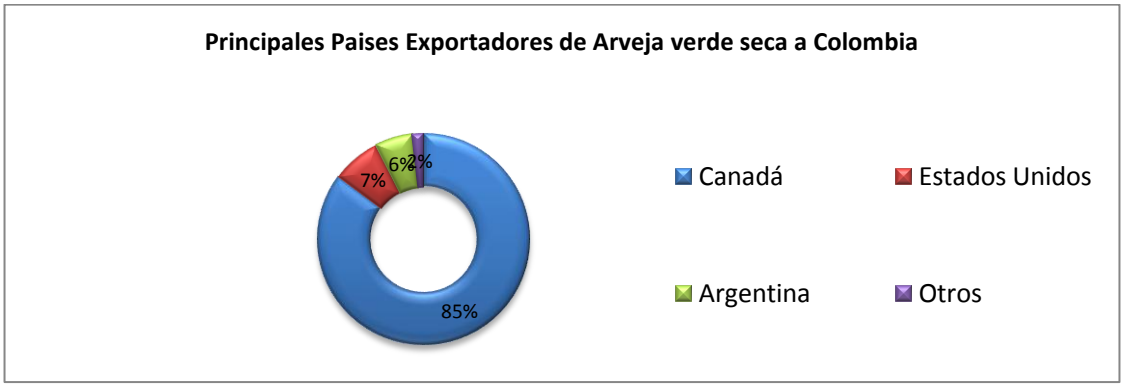
Como nota adicional, cabe mencionar que Colombia se ubica como el importador numero 12 a nivel mundial de arveja seca. En la siguiente tabla, se muestran cuales son los principales proveedores de arveja seca de Colombia:

Tabla 15. Principales paises exportadores de arveja a Colombia.

Principales países exportadores de arveja verde seca a Colombia.	Valor Exportaciones FOB USD $
Canadá	$ 9.201.900
Estados Unidos	$ 792.519
Argentina	$ 619.684
Otros	$ 190.000
Total	**$ 10.804.103**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

Ilustración 14. Países exportadores de arveja a Colombia.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

[14] El cultivo de la arveja, Historia e Importancia. IMPORTANCIA DE LOS CULTIVOS REPRESENTADOS POR FENALCE. Mayo-Junio 2010. Ver en: http://www.fenalce.org/arch_public/arveja93.pdf

Nuevamente, Canadá se convierte en el principal proveedor de esta leguminosa acaparando el 85% del total de arveja seca que llega al país, otros exportadores como Estados Unidos o Argentina tienen porciones pequeñas pero significativas del mercado. Como se dijo anteriormente, debido a la importancia y al peso que tienen las cantidades exportadas por Canadá, puede tener mucha influencia en el precio de esta leguminosa dentro del mercado local.

Igualmente que el caso de las lentejas, para la arveja también se hace el estudio para analizar cuáles son las empresas que participan en los mercados foráneos, también se señalan los precios que ofrecen para la exportación. De esta manera es posible evidenciar cual es el proveedor que ofrece los mayores beneficios en busca de cumplir con los objetivos trazados al inicio de este estudio.

En la siguiente tabla se relacionan algunas de las empresas canadienses más importantes que tienen presencia en mercados internacionales y en el mercado local y los precios que ofrecen para llevar a cabo la exportación de arveja verde seca tipo 1 grado 2.

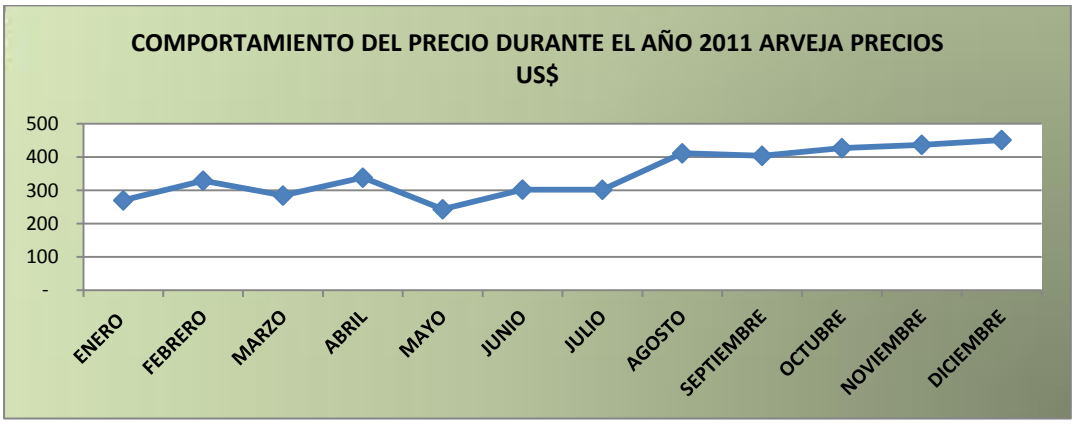
Tabla 16. Principales empresas canadienses exportadores de arveja a Colombia

Empresas canadienses exportadoras de arveja precios enero 2012	
Empresas canadienses exportadoras de arveja	**Promedio de precio enero 2012 USD $ x TON.**
Saskcan Pulse Trading	$ 419
Parkland Pulse Grain co ltd	$ 415
Walker Seeds ltd.	$ 482
Globeways Canada inc	$ 439
Western	$ 476
Ilta	$ 427

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

A continuación se realiza un análisis del comportamiento en cuanto al precio de la arveja verde seca en el mercado canadiense a lo largo del año 2011

Ilustración 15. Variación de precios de arveja en Canadá.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

En este caso, el mercado de la arveja verde seca presenta mayor estabilidad en precios durante la mayoría del año, las fluctuaciones más fuertes que se evidencian son entre los meses de enero y junio, donde el precio fluctúa constantemente. Por otro lado, durante el resto del año 2011 se mantuvo cierta tendencia al alza con pocas variaciones. Al igual que con el caso de la lenteja, los anteriores valores son el producto de las compras hechas por las empresas importadoras en los diferentes y se obtuvieron de promediar los precios de venta de cada uno de los meses del año 2011, de las cinco principales comercializadoras de arveja en Canadá.

7.3. Aceites vegetales

A nivel mundial, la industria aceitera presenta características diferentes a la situación de los granos. El de mayor producción es el aceite de soya, superando a los aceites provenientes de la palma africana y al de girasol.

Para este caso, el aceite vegeta, más exactamente el aceite de soya, se tiene que Argentina es el primer exportador a nivel mundial. Y es a su vez es el segundo exportador de aceite de girasol (después de Ucrania).[15]

Es interesante ver que en el 2008 se pronosticaba que "*el consumo mundial (de aceite de soya) excede a la producción generando una situación muy crítica.*"[16] La situación tenía fundamento en el hecho de que países de grandes poblaciones como India y China veían en este producto una oportunidad de consumo debido a su precio. A esto se suma que estas oleaginosas sean materia prima para la producción de biodiesel; con lo cual, gran parte de la producción se destina a este fin, desabasteciendo el mercado domestico que depende del aceite de soya. Por ello también busca ser reemplazado por productos substitutos como el aceite de girasol, de palma o de colza.

Durante el año 2010, los principales destinos de estas exportaciones fueron la China (25%) y la Unión Europea (22%)

A continuación se muestra dos de los principales proveedores de aceite de soya para el mercado colombiano, los cuales tuvieron una alta participación de éste producto básico dentro de la canasta familiar de país.

Tabla 17. Principales Países exportadores de Aceite de soya a Colombia.

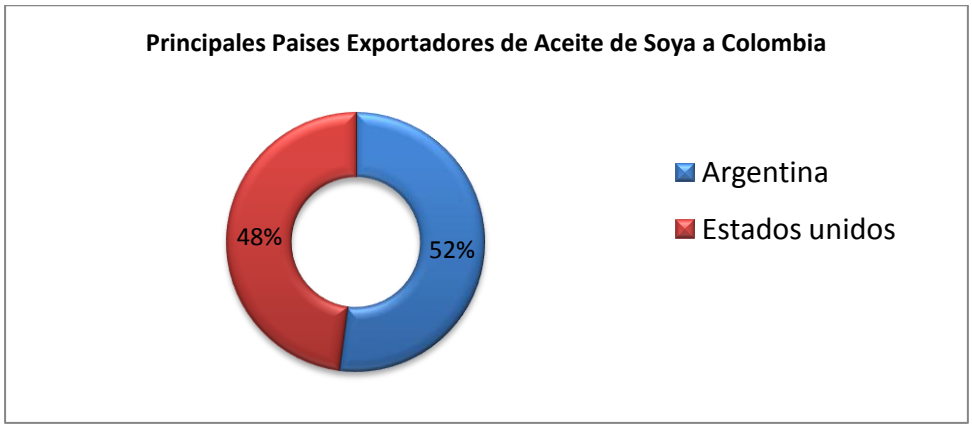
Principales Exportadores de Aceite de Soya a Colombia 2011.	
Países exportadores	**Valor Exportaciones FOB USD$**
Argentina	$ 85.123.124
Estados unidos	$ 78.231.598

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

[15] Ministerio de Economía y Finanzas Publicas de Argentina. Secretaria de Política Económica. Complejo Oleaginoso. Ver en: http://www.mecon.gov.ar/peconomica/docs/Complejo_Oleaginoso.pdf

[16] Thomas Mielke. Oil World. El mercado de los aceites en el nuevo contexto. Pág. 1. Ver en: http://www.asagir.org.ar/asagir2008/pdf_dia_2/15-El%20Mercado%20de%20Aceites%20en%20el%20nuevo%20contexto.pdf

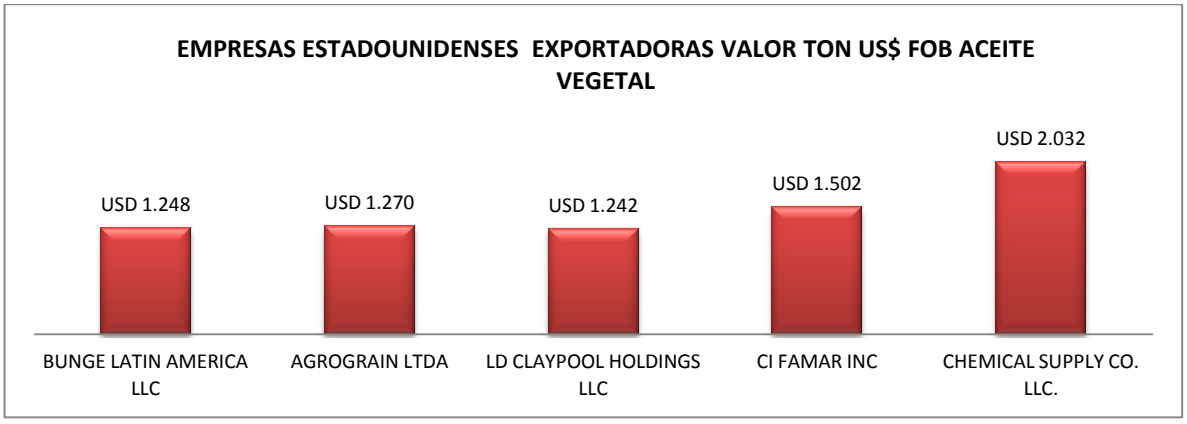
Ilustración 16. Países exportadores de aceite de soya a Colombia.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

Como se puede ver en la anterior grafica, Argentina y Estados Unidos son los principales exportadores de Aceite de Soya con destino a Colombia, entre los dos tienen el 100% del mercado, y comparten un porcentaje bastante equilibrado en la participación del mismo. A continuación se muestra la participación de las empresas norteamericanas que tienen mayor participación en el mercado colombiano:

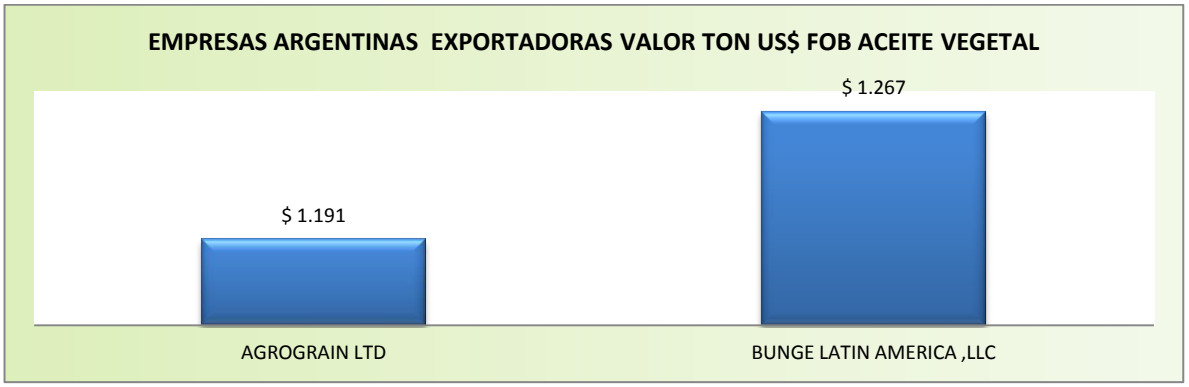
Ilustración 17. Principales empresas Estadounidenses exportadoras de aceite de soya a Colombia.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

Como es posible apreciar, la mayoría de ellas mantienen una participación similar y así mismo sus precios son semejantes, a excepción de CHEMICAL SUPPLY CO, quién tiene precios más elevados. Es importante notar también que BUNGE LATINAMERICA tiene exportaciones provenientes tanto de Estados Unidos como de Argentina como se muestra a continuación:

Ilustración 18. Principales empresas Argentinas exportadoras de aceite de soya a Colombia.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BACEX Ministerio de Industria y Comercio.

Así pues, se va a trabajar de la mano de BUNGE LATIN AMERICA, quien a su vez presentó cotizaciones para llevar a cabo la importación de Aceite de soya.

8. ALTERNATIVAS DE IMPORTACIÓN

8.1. TLC Colombia – Canadá

En los últimos años Colombia ha tenido el fuerte propósito de aumentar la actividad comercial con otros países, con el fin de diversificar mercados para darle mayor dinamismo a la economía del país y así generar mayor crecimiento y competitividad a nivel internacional.

Como resultado de de lo anterior El Plan de Desarrollo 2006 – 2010 planteó la necesidad de establecer acuerdos comerciales especialmente con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), con la Unión Europea y con Canadá.

De acuerdo a esta iniciativa, se celebró la primera ronda de negociaciones con Canadá en Lima Perú los días 16 a 20 de julio de 2007, acto seguido de 4 rondas más que culminaron el 21 de noviembre de 2008 con la suscripción del Tratado de Libre Comercio Colombia – Canadá.

El acuerdo tiene como objetivo "crear un espacio libre de restricciones en busca del crecimiento y el desarrollo económico continuo de los países signatarios"17; por lo cual no sólo se ratificó El Acuerdo de Libre Comercio – acuerdo eje-, si no de igual manera se firmó el Acuerdo de Cooperación Laboral y el Acuerdo sobre Medio Ambiente.

Sin embargo para fines de este proyecto sólo es fundamental traer a colación el primero de estos tratados que contiene las disciplinas comerciales que regirán entre los dos países, entre las que se encuentra el acceso a mercados de mercancías agrícolas, no agrícolas, reglas de origen, procedimientos de origen y facilitación de comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias entre otros aspectos.

[17] Tomado de: Tratados de Libre Comercio – Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Resumen del tratado de libre comercio entre Colombia y Canadá.* http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=721

En particular respecto al Acceso a los mercados de bienes agrícolas, Colombia conservó las preferencias del Sistema Generalizado de Preferencias, obteniendo ventaja sobre la desgravación de los bienes. Las preferencias SGP son un sistema establecido por Naciones Unidas el cual tiene como objetivo otorgar preferencias arancelarias a las exportaciones de productos originarios de los países en vías de desarrollo, sin ninguna reciprocidad por parte de los países desarrollados.18

Para este caso en particular, el mercado de interés para el proyecto es el de los granos y más específicamente para los productos de lenteja y arveja verde seca (partidas arancelarias 07134090 y 071310900 respectivamente), presenta un beneficio arancelario, el cual está libre de impuestos en su entrada a Colombia a partir de la entrada en vigencia del tratado comercial.

8.2. Acuerdo Colombia (CAN) – Argentina (MERCOSUR)

Colombia pertenece a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) organismo regional conformado además por Bolivia, Ecuador y Perú. Esta comunidad de países se inició con la suscripción del Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969 y tiene como objetivo "*alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana*".[19]

La CAN suscribió el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 con el Mercosur (bloque subregional integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela). Este acuerdo establece oportunidades para Colombia en términos de exportación y de igual forma permite al país importar materias primas, insumos y bienes de capital con menores costo y menor carga

[18] Tomado de: El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la Federación Rusa. https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=57993

[19] Tomado de: COMUNIDAD ANDINA, *¿Qué es la CAN?.* http://www.comunidadandina.org/Quienes.aspx

arancelaria, lo que genera incremento de competitividad en la producción nacional.

El acuerdo busca un área de libre comercio de bienes agrícolas e industriales, por medio del Programa de Liberación Comercial que se aplica a todos los productos que tengan como origen cualquier país signatario del acuerdo.

La implementación del programa contiene la desgravación ya se automática o progresiva sobre los aranceles vigentes para importación de bienes.

En este sentido, los plazos de desgravación para Colombia y Argentina son:

- Colombia: inmediata, 6 (intermedia), 12 (general) y 15 años (sensible)
- Argentina: inmediata, 5 (intermedia), 10 (general) y 15 años (sensible)

Respecto a los productos que compete este proyecto, los bienes agrícolas disponen de instrumentos como el Mecanismos de Estabilización de Precios y la desgravación arancelaria a 15 años. En la misma medida existe una salvaguardia agrícola que podrá ser usada para beneficio de los productos agrícolas más sensibles, siempre y cuando exista una distorsión temporal en el comercio contenido en el acuerdo.

En el caso de Colombia la medida cubre 30 sub partidas (cítricos, café, cacao, papa, harina de maíz, etc.) y podrán activarse por volumen para 57 sub partidas (carne de pollo, lácteos, arroz, maíz y aceites, etc.) pertenecientes al Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP)[20]; mecanismo adoptado con el objeto de estabilizar el costo de importación de

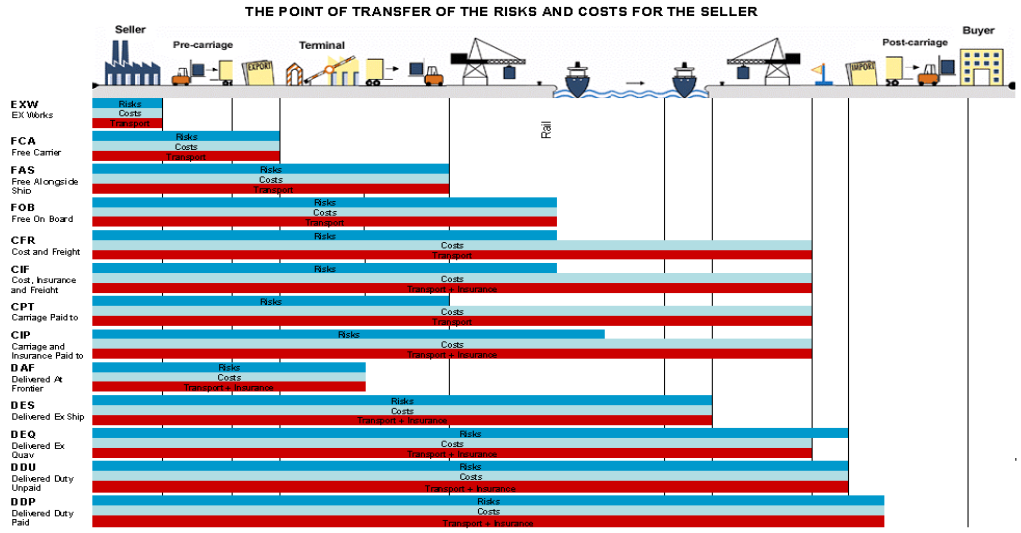
[20] Tomado de: TLC Tratados de Libre Comercio – Colombia, *CAN – Mercosur.* http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=13228

un grupo especial de productos agropecuarios, caracterizados por una marcada inestabilidad en sus precios internacionales[21].

8.3. Términos de negociación internacional – INCOTERMS

A continuación se hará una descripción de las características principales, derechos y obligaciones comprador / vendedor en los términos de negociación internacional que serán objeto de análisis para determinar qué término para la importación representa mayores ventajas y menores costos.

Ilustración 19. Derechos y obligaciones según INCOTERMS



Fuente: Grupo Axis, Inc. – Panamá

8.3.1. DDP (Entrega Derechos Pagados)

La empresa vendedora entrega la mercancía en las bodegas de la ALFM asumiendo todos los riesgos desde la fábrica de producción del país exportador. Es importante tener claro el punto de recepción de la mercancía ya que debido a esto se pueden modificar los costos de las dos partes.

a. Obligaciones de la empresa vendedora

[21] Tomado de: COMUNIDAD ANDINA, *Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP).* http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=152&tipo=TE&title=sistema-andino-de-franjas-de-precios-safp

- Suministrar la mercancía y la factura comercial.
- Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad contratos de transporte y seguro.
- Entrega de la mercancía poniéndola a disposición del comprador.
- Transmisión de riesgos: el vendedor corre con todos los riesgos.
- Reparto de costos: costos de transportes, seguros y nacionalización.
- Notificaciones al comprador: aviso oportuno al comprador para proceder a la recepción de la mercancía.

b. Obligaciones de la empresa compradora

Pagar el precio de la mercancía una vez esta sea entregada en la bodega (sujeto a términos de negociación).

8.3.2. CIF (Costo, Seguro y Flete)

La empresa exportadora tiene la responsabilidad de entregar el producto en el puerto de destino. El importador es el encargado de recibir la mercancía en el puerto, nacionalizarla, y distribuirla a sus bodegas.

a. Obligaciones de la empresa vendedora

- Costo de producción.
- Embalaje y etiquetas.
- Carga en las instalaciones del vendedor.
- Transporte interior país origen.
- Manipulaciones (origen).
- Permisos, vistos buenos, certificaciones.
- Seguros internos.
- Derechos de puerto.
- Utilización de instalaciones portuarias.
- Carpas.
- Pesaje y cubicaje de la carga.
- Vigilancia portuaria.
- Formalidades exportación (aduaneras).
- Comisión agente aduanero exportador.
- Cargue de la mercancía.
- Estiba de la mercancía.
- Transporte principal o internacional.
- Seguro (transporte principal o internacional).

b. Obligaciones de la empresa compradora

- Formalidades importación (arancel e IVA).
- Manipulaciones (destino).
- Comisión agente de aduana importador.
- Transporte interior en destino.

8.3.3. FOB (Puerto de Carga Convenido)

La empresa exportadora entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de destino. Desde ese punto todos los riesgos de la carga pasan a hacer responsabilidad del importador.

a. Obligaciones de la empresa vendedora

- Costo de producción.
- Embalaje y etiquetas.
- Carga en las instalaciones del vendedor.
- Transporte interior país origen.
- Manipulaciones (origen).
- Permisos, vistos buenos, certificaciones.
- Seguros internos.
- Derechos de puerto.
- Utilización de instalaciones portuarias.
- Pesaje y cubicaje de la carga.
- Vigilancia portuaria.
- Formalidades exportación (aduaneras).
- Comisión agente aduanero exportador
- Cargue de la mercancía.
- Estiba de la mercancía.

b. Obligaciones de la empresa compradora

- Transporte principal o internacional.
- Seguro (transporte principal o internacional.
- Formalidades importación (arancel e IVA).
- Manipulaciones (destino).
- Comisión agente de aduana importador.
- Transporte interior en destino.

9 ANÁLISIS POR CADA TERMINO INCOTERM

9.1 Análisis comparativo importación DDP

Debido a los volúmenes que se manejan en arveja verde seca y lenteja tipo 1 grado 2, se presentará un análisis comparativo del precio por kilogramo en el que se incurre al realizar la importación por término DDP frente a la situación actual de la ALFM con las compras centralizadas y entregas descentralizadas por medio de la Bolsa Mercantil de Colombia (BMC).

Como se mencionaba al principio, el plan piloto se va a ejecutar en un periodo de 7 meses, para lo cual se tomó el histórico de precios de 2011 y se estableció que las cantidades de arveja verde a importar para éste periodo de tiempo es de 246,3 Toneladas, periodo en el cual se evaluará la viabilidad y conveniencia del proyecto. Para el caso de la arveja verde seca, se adquiere este producto en presentación de bulto de 50 kg, por bolsa de 100 gr y bolsa de 500 gr.

En consecuencia se comparó el precio ofrecido de los tres productos que ofrece un distribuidor nacional de granos por DDP (Agroganadera s.a.; única empresa que presento cotización)[22]. Este proceso incluye el producto distribuido en los CAD´s de la entidad de acuerdo a los volúmenes de consumos presentados anteriormente, en las tres presentaciones establecidas y maquilado con la marca de la ALFM.

Por ende, se presenta el comparativo de precios por kilogramo en diferentes presentaciones de la arveja verde adquirida por el proceso de importación DDP cotizado por Agroganadera SA. frente a las adquisiciones por la BMC:

[22] La cotización de AGROGANADERA fue hecha para el proceso de DDP con la TRM del 26 de Enero de 2012 de $1802,53.

Tabla 18. Comparativo precio kg arveja verde seca cotizada por DDP Vs. Compras por BMC

Precio por Kilo Presentación 50 kg				
Regional	**Ciudad**	**Empresa exportadora (Agroganadera)**	**BMC 2011**	**Diferencia**
Amazonia	Florencia	1.198	1.386	**$188**
Atlántico	Cartagena	1.198	1.655	**$457**
Norte	Barranquilla	1.198	1.388	**$190**
Precio por Kilo Presentación 1000 gr				
Regional	**Ciudad**	**Empresa exportadora (Agroganadera)**	**BMC 2011**	**Diferencia**
Centro	Bogotá	1.398	1.417	**$19**
Llanos	Arauca	1.698	1.721	**$23**
Nororiente	Cúcuta	1.448	1.478	**$30**
Suroccidente	Cali	1.333	1.431	**$98**
Precio por Kilo Presentación 500 gr				
Regional	**Ciudad**	**Empresa exportadora (Agroganadera)**	**BMC 2011**	**Diferencia**
Suroccidente	B/tura	1.332	1.541	**$209**

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por Agroganadera.

En este caso, se presentan las ciudades en las cuales el precio que ofrece Agroganadera s.a. es menor frente al precio promedio de adquisición por BMC de arveja verde seca en las tres presentaciones. Por lo tanto, se observa que en ocho ciudades del estudio el precio por kg cotizado a la TRM del 26 de enero de 2012 es menor al precio promedio de las compras por BMC durante el 2011.

Tal como sucede con el caso de las arvejas, igualmente para las lentejas se va a ejecutar el plan piloto en un periodo de 7 meses, para lo cual se tomó el histórico de precios de 2011 y se estableció que las cantidades de lenteja a

importar para éste periodo de tiempo es de 719,8 Toneladas, periodo en el cual se evaluará la viabilidad y conveniencia del proyecto.

En el caso de la presentación de bulto por 50 kg hay una mayor diferencia frente a las presentaciones de bolsa de 1000 gr y de 500 gr, debido a que hay mayor ahorro en la compra por volumen del producto frente a una presentación ya empacada en menor peso. Igualmente, se debe tener en cuenta que el producto cotizado en términos DDP posee las mismas condiciones que la ALFM estipula en las fichas técnicas y condiciones de entrega para los tres productos.

Tabla 19. Comparativo precio kg lenteja tipo 1 grado 2 cotizada por DDP Vs. Compras por BMC

Presentación 50 kg				
Regional	**Ciudad**	**Empresa exportadora (Agroganadera)**	**BMC 2011**	**Diferencia**
Amazonia	Florencia	1.831	2.309	**478**
Atlántico	Cartagena	1.831	2.318	**487**
Norte	Barranquilla	1.831	2.248	**417**
Presentación 1000 gr				
Regional	**Ciudad**	**Empresa exportadora (Agroganadera)**	**BMC 2011**	**Diferencia**
Centro	Bogotá	2.031	2.282	**251**
Llanos	Villavicencio	2.131	2.495	**364**
	Arauca	2.331	2.883	**552**
Nororiente	Bucaramanga	2.131	2.310	**179**
	Cúcuta	2.081	2.384	**303**
Norte	Barranquilla	2.081	2.175	**94**
Suroccidente	Cali	1.966	2.328	**362**
Tolima grande	Ibagué	2.131	2.308	**177**
	Neiva	2.131	2.356	**225**
Presentación 500 gr				

Regional	Ciudad	Empresa exportadora (Agroganadera)	BMC 2011	Diferencia
Amazonia	Florencia	2.080	2.350	**270**
Antioquia-choco	Medellín	2.130	2.210	**80**
Atlántico	Cartagena	2.080	2.536	**456**
Llanos	Villavicencio	2.130	2.247	**117**
Llanos	Arauca	2.330	2.883	**553**
Norte	Barranquilla	2.080	2.615	**535**
Suroccidente	B/tura	1.966	2.388	**422**

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por Agroganadera.

Para la lenteja tipo 1 grado 2, en el análisis comparativo se observa que para todas las ciudades que hacen parte del estudio económico los precios que ofrece el distribuidor son menores que las adquisiciones por BMC, en la cual se registra que en las presentaciones de bolsa por 1000 gr y 500 gr se consolidan en las trece ciudades de estudio. Igualmente, se observa que hay ciudades que presentan una diferencia mayor de precio que otras. Por ejemplo, en el caso de Arauca que se encuentran lejos de los puertos la diferencia por kg es de $552 y $553 en las referencias de 1000gr y 500 g respectivamente.

9.1.1 Análisis de ventajas y desventajas adquisición por DDP

Ventajas

- Frente a las adquisiciones que realiza la ALFM por medio de la BMC, el proceso de importación de DDP presenta mayor conveniencia para la entidad gracias al menor precio por kg de arveja verde seca y lenteja tipo i grado 2.
- La ALFM traslada y/o minimiza riesgos contractuales y administrativos al exportador, quien debe asumir el costo de la mercancía, los seguros, los costos derivados del proceso de importación, el transporte marítimo y la

distribución del producto a las bodegas ubicadas en las ciudades principales.

- Existe menor desgaste administrativo para la entidad que se traduce en una mejor planeación de las adquisiciones en tres o cuatro entregas al año.
- Dentro de la adquisición de víveres por BMC, no había intervención de una firma comisionista y la ALFM no incurría en los costos que se derivan de la intermediación de éstas, lo que no ocurre en la importación por DDP ya que se realiza una compra directa con el proveedor y la entidad**.**
- Los proveedores ofrecen el producto maquilado y entregado en los puntos de abastecimiento requeridos por la ALFM.
- Mayor presencia corporativa con el fortalecimiento de la marca AGLO (marca de la ALFM) en los granos que serán distribuidos a nuestros clientes.

Desventajas

- Realizar importaciones que sobrepasen los 4 meses de abastecimiento, ya que la capacidad de almacenamiento de los centros de abastecimiento y distribución es insuficiente para almacenar los productos más de cuatro meses en las 13 ciudades.
- Demora o extravío de la mercancía por parte del distribuidor. Sin embargo, la entidad cuenta con las compras por BCM para solucionar un posible desabastecimiento por este tipo de siniestros.
  - El período de entrega de la mercancía demora aproximadamente 45 días. Adicionalmente, los 45 días que se demoraría si el proceso de importación se realiza por selección abreviada.

9.2 Análisis comparativo importación CIF y FOB.

Es necesario verificar cual de las alternativas de importación seleccionadas es más viable para el importador, por ello, se consideran los términos CIF y

FOB. A través de un análisis de los costos que implica cada uno, se define con cuál término de negociación es más rentable trabajar.

A continuación se diferencia por Incoterm y por producto (arveja y lenteja).

9.2.1 Análisis proveedores

9.2.1.1 Cotización CIF Lenteja y Arveja y Aceite

Tabla 20. Cotización lenteja CIF

Cotización lenteja modalidad CIF desde Canadá en USD $			
Empresa	**Precio por tonelada USD $**	**Toneladas requeridas**	**Total USD $**
Ceg Canadá export group	$ 810	719,8	$ 583.022
Saskcan pulse trading	$ 750		$ 539.836
Otras compañías	$ 820		$ 590.220

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por empresas exportadoras.

Tabla 21. Cotización arveja CIF

Cotización arveja verde seca modalidad CIF desde Canadá en USD $			
Empresa	**Precio por tonelada USD $**	**Toneladas requeridas**	**Total USD $**
Ceg Canadá export group	$ 640	246,3	$ 157.604
Saskcan pulse trading	$ 630		$ 155.142
Otras compañías	$ 680		$ 167.455

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por empresas exportadoras.

Tabla 22. Cotización Aceite CIF

Cotización Aceite modalidad CIF desde Argentina en USD $			
Empresa	**Precio por tonelada USD $**	**Toneladas requeridas**	**Total USD $**
Bunge	$ 1.541	2.204	$ 3.396.364
R. Comerciales SALEM	$ 1.541		$ 3.396.364

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por empresas exportadoras.

Como se observa, los precios ofrecidos por los proveedores corresponden a precios de mercado y sus diferencias no son tan considerables.

Por otro lado, al analizar el término CIF se evidencia que el precio es más elevado en comparación al precio FOB (ver a continuación) debido a las responsabilidades en que incurre el exportador.

9.2.1.2 Cotización FOB Lenteja y Arveja

Tabla 23. Cotización lenteja FOB

Cotización lenteja modalidad FOB desde Canadá en USD $			
Empresa	**Precio por tonelada USD $**	**Toneladas requeridas**	**TOTAL USD $**
Ceg Canadá export group	$ 601	719,8	$ 432.588
Saskcan pulse trading	$ 585		$ 421.072
Otras compañías	$ 622		$ 447.704

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por empresas exportadoras.

Tabla 24. Cotización arveja FOB

Cotizacion arveja verde seca modalidad FOB desde Canadá USD $			
Empresa	**Precio por tonelada USD $**	**Toneladas requeridas**	**TOTAL USD $**
Ceg Canadá export group	$ 440	246,3	$ 108.353
Saskcan pulse trading	$ 401		$ 98.749
Otras compañías	$ 380		$ 93.577

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por empresas exportadoras.

Para el término FOB, los precios continúan siendo similares, con variaciones no tan notorias de un proveedor a otro, pero se puede apreciar que la variación de precios con cada termino de negociación varia considerablemente, puesto que en el término CIF, el exportador asume más responsabilidades y riesgo, el precio se ve incrementado en más de USD $200 tanto en el precio de importación de la lenteja como de la arveja. Por ello se determina que los granos van a ser negociados en términos FOB.

Debido a las responsabilidades en que incurre el exportador en éstos dos términos de negociación analizados (CIF y FOB), los tramites los lleva a cabo directamente el exportador, quien es la firma Ceg Canadá export Group, cuya filial en Colombia es Agroganadera S.A, la cual fue tenida en cuenta para el análisis de importación bajo el término DDP. Para efectos de comercialización indirecta de los granos en el país, ya sea por CIF o FOB, es CEG quién representa a la compañía.

9.3 Transporte marítimo

En los siguientes cuadros se expondrá el costo de transporte de un contenedor de 25 toneladas de Canadá al puerto de Buenaventura y Cartagena respectivamente, de acuerdo a la cotización entregada por cada empresa. Para este caso, el costo de transporte marítimo no varía para la lenteja y la arveja, puesto que se está cotizando el valor por contenedor, independientemente del valor de la mercancía que contenga cada contenedor. El cuadro se debe leer de izquierda a derecha, donde se explica el destino de la mercancía, las posibles empresas transportadoras, los costos que genera el transporte, el total de contenedores a transportar y por último, el costo total por cada empresa.

El análisis de los precios de flete marítimo se hace únicamente para la lenteja y la arveja, (se excluye al aceite porque a éste producto solo se le hace estudio en término CIF donde el importador no incurre en costos de transporte marítimo), debido al termino de negociación FOB, en el que el importador se encarga del transporte de la mercancía desde el puerto de origen.

9.3.1 Lenteja

Tabla 25. Costos transporte marítimo lenteja

Transporte marítimo desde el puerto de Vancouver (Canadá) lenteja precio contenedor 20 FT. USD $							
DESTINO	**EMPRESA NAVIERA**	**COSTO UNIT. CONT 20 FT**	**GASTOS EN ORIGEN C/U**	**GASTOS EN DESTINO C/U**	**TOTAL C/U**	**TOTAL CONT. AÑO**	**TOTAL AÑO**
BUENAVENTURA	INTRAMAR	USD 2.500	USD 796	USD 283	**USD 3.579**	21	**USD 75.159**
	TRANSBORDER	USD 3.045	USD 796	USD 283	**USD 4.124**		**USD 86.604**
	ALMAVIVA	USD 2.328	USD 796	USD 283	**USD 3.407**		**USD 71.547**
	IWFREIGHT	USD 2.450	USD 796	USD 283	**USD 3.529**		**USD 74.109**
	TRANSMARES	USD 2.500	USD 796	USD 283	**USD 3.579**		**USD 75.159**
CARTAGENA	INTRAMAR	USD 2.100	USD 764	USD 150	**USD 3.014**	11	**USD 33.154**
	TRANSMARES	USD 2.000	USD 767	USD 395	**USD 3.162**		**USD 34.782**
	TRANSBORDER	USD 2.600	USD 764	USD 448	**USD 3.812**		**USD 41.932**
	IWFREIGHT	USD 2.093	USD 764	USD 403	**USD 3.260**		**USD 35.860**
	ALMAVIVA	USD 2.600	USD 764	USD 448	**USD 3.812**		**USD 41.932**

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos.

9.3.2 Arveja Verde Seca

Tabla 26. Costos transporte marítimo arveja

Transporte marítimo de carga puerto de Vancouver (Canadá) arveja verde seca precio contenedor 20 FT. USD $							
DESTINO	**EMPRESA NAVIERA**	**COSTO UNIT. CONT 20 FT**	**GASTOS EN ORIGEN C/U**	**GASTOS EN DESTINO C/U**	**TOTAL C/U**	**TOTAL CONT. AÑO**	**TOTAL AÑO**
BUENAVENTURA	INTRAMAR	USD 2.500	USD 796	USD 283	**USD 3.579**	10	**USD 35.790**
	TRANSMARES	USD 2.500	USD 796	USD 283	**USD 3.579**		**USD 35.790**
	TRANSBORDER	USD 3.045	USD 796	USD 283	**USD 4.124**		**USD 41.240**
	ALMAVIVA	USD 2.328	USD 796	USD 283	**USD 3.407**		**USD 34.070**
	IWFREIGHT	USD 2.450	USD 796	USD 283	**USD 3.529**		**USD 35.290**
CARTAGENA	ALMAVIVA	USD 2.600	USD 764	USD 448	**USD 3.812**	3	**USD 11.436**
	IWFREIGHT	USD 2.093	USD 764	USD 403	**USD 3.260**		**USD 9.780**

	INTRAMAR	USD 2.100	USD 764	USD 150	**USD 3.014**		**USD 9.042**
	TRANSMARES	USD 2.000	USD 764	USD 395	**USD 3.159**		**USD 9.477**
	TRANSBORDER	USD 2.600	USD 764	USD 448	**USD 3.812**		**USD 11.436**

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos.

9.3.3 Tramites de nacionalización

Debido a las especificaciones del producto, los trámites de negociación varían entre granos y aceite, por ello es necesario hacer un análisis separado para cada uno, así pues, se tuvieron en cuenta varios factores:

***AGENCIAMIENTO ADUANERO Y TRÁMITES* DE NACIONALIZACION**

- Comisión agenciamiento
- Elaboración y trámite formularios de importación
- Registro de importación
- Elaboración declaración de importación
- Elaboración declaración de valor
- Gastos varios (desagregación de esos gastos)
- Clasificación arancelaria, por referencia
- Inspección previa mercancía contenedor
- Transmisión VUCE.

COSTOS PORTUARIOS (CARTAGENA Y BUENAVENTURA)

- Uso de instalaciones
- Bodegaje
- Papelería naviera
- Desmounting naviera
- Cuenta manejo naviera
- Sellos de seguridad
- Inspecciones de las entidades gubernamentales.

ITR (TRANSFERENCIA DE CARGA)

Incluye: traslado contenedor a depósito, desembalaje de la mercancía, cargue y descargue del contenedor en depósito aduanero y devolución y descargue del contenedor en la Naviera. No incluye cargue para despacho. Una vez sumado los costos anteriores se totalizaron y se dividieron de acuerdo a las cantidades de cada regional.

Nota: (Los costos son pagados por cada importación realizada. Sin embargo para la realización de los cuadros de costos totales se sumaron los costos de las tres importaciones).

9.3.3.1 Granos

En el siguiente cuadro se especifica los costos generados por la intermediación aduanera de los granos en general, como es un trámite ante el Gobierno Colombiano, se tomaron valores en pesos Colombianos COP $

Tabla 27. Costos intermediación aduanera para granos (COP)

	Iwfreight	Transborder	Transmares	Almaviva	Intramar
Valor de la intermediación	$ 5.257.128	$ 5.819.982	$ 6.159.982	$ 3.599.986	$ 4.127.128
Costos portuarios B/tura.	$ 18.220.578	$ 18.210.578	$ 18.222.578	$ 18.218.578	$ 18.218.578
Costos portuarios Cartagena	$ 23.282.619	$ 23.282.619	$ 23.282.619	$ 23.282.619	$ 23.112.619
Costos por ITR[23]	$ 36.000.000	$ 32.057.920	$ 36.000.000	$ 34.450.000	$ 36.000.000
Costo total	**$ 82.760.324**	**$ 79.371.099**	**$ 83.665.179**	**$ 79.551.183**	**$ 81.458.324**

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos.

9.3.3.2 Aceites

Para el caso del Aceite de soya, se va a manejar el término CIF, puesto que es más cómodo para el importador traer el producto en tanques; una vez llegado al puerto de destino, es posible llevar a cabo su embotellamiento y empaque de acuerdo a la forma en que se consuma en las diferentes regionales de la ALFM. Es por esta razón, que el análisis de costos en que incurre el importador como tal comienza con los trámites de nacionalización

[23] ITR: International Transfer Rate

de mercancías o de intermediación aduanera. En el siguiente cuadro se especifica los costos generados por la intermediación aduanera de los aceites, igualmente, es un trámite ante el Gobierno Colombiano, y por ello se tomaron valores en pesos Colombianos COP $.

Tabla 28. Costos intemediación aduanera para aceite (COP)

	Iwfreight	Transborder	Transmares	Almaviva	Intramar
Intermediación aduanera / contenedor	$13.172.175	$ 15.054.204	$ 15.394.204	$ 10.987.363	$ 12.042.175
Costos portuarios B/tura.	$ 39.690.944	$ 39.680.944	$ 39.692.944	$ 39.688.944	$ 39.688.944
Costos por ITR	$ 54.797.630	$ 57.208.725	$ 54.797.630	$ 58.085.487	$ 54.797.630
Total operación	**$107.660.749**	**$111.943.874**	**$109.884.778**	**$ 108.761.795**	**$106.528.749**

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos.

9.4 Transporte terrestre

Para la elaboración de los costos de transporte terrestre se tomaron como referencia las cantidades totales de granos (arveja y lenteja) a importar durante los siete meses dando un total de 966 toneladas. Para hacer el cálculo por regional de cogieron las cantidades correspondientes a cada regional y se dividieron por 35 toneladas que equivalen a la capacidad que puede transportar una tracto mula de de 6 ejes y luego se multiplico por el valor del flete correspondiente a cada regional.

En los siguientes cuadros se explican los costos de los fletes desde Buenaventura y Cartagena hasta los principales CAD de cada región. COP $.

Tabla 29. Costos fletes desde Puerto hasta CAD´s (COP)

Transporte desde Buenaventura valor tractomula 35 TON COP $					
Destino	**Intramar**	**Transmares**	**Almaviva**	**Transborder**	**Iwfreight**
Florencia	$ 9.300.000	$ 9.300.000	$ 9.300.000	$ 13.850.000	$ 14.232.000
Medellín	$ 5.150.000	$ 5.150.000	$ 5.150.000	$ 7.500.000	$ 5.184.000
Bogotá	$ 5.500.000	$ 5.500.000	$ 5.500.000	$ 7.647.059	$ 5.292.000
Villavicencio	$ 8.150.000	$ 8.150.000	$ 8.150.000	$ 12.600.000	$ 7.824.000
Arauca	$ 13.150.000	$ 13.150.000	$ 13.150.000	$ 15.150.000	$ 15.655.200
Cali	$ 2.000.000	$ 2.000.000	$ 2.000.000	$ 3.940.000	$ 2.160.000
Buenaventura	$ 800.000	$ 800.000	$ 800.000	$ 800.000	$ 800.000
Ibagué	$ 5.200.000	$ 5.200.000	$ 5.200.000	$ 6.700.000	$ 5.292.000
Neiva	$ 5.500.000	$ 5.500.000	$ 5.500.000	$ 7.900.000	$ 5.464.800
Transporte desde Cartagena valor tractomula 35 TON COP $					
Destino	**Intramar**	**Transmares**	**Almaviva**	**Transborder**	**Iwfreight**
Cartagena	$ 640.000	$ 640.000	$ 640.000	$ 8.900.000	$ 819.000
Bucaramanga	$ 5.150.000	$ 5.150.000	$ 5.150.000	$ 11.550.000	$ 5.616.000
Cucuta	$ 6.150.000	$ 6.150.000	$ 6.150.000	$ 3.060.000	$ 6.912.000
Barranquilla	$ 1.750.000	$ 1.750.000	$ 1.750.000	$ 9.238.823	$ 1.863.000

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos.

Como se puede ver en la tabla anterior, es evidente que el acceso por vía terrestre a algunas zonas del país es difícil y por ello su costo aumenta considerablemente; como es el caso de Arauca el cual registra el flete más costoso debido a su distancia de los puertos y a la dificultad de acceder a esa región del país. Contrario a lo anterior, los CAD´s localizados más cerca de los puertos de desembarque, el costo del flete terrestre es más barato debido a las menores distancias por recorrer y al tiempo que implica su transporte.

10. CUADROS RESUMEN

Una vez cuantificados los valores de las cantidades a importar, los costos de transporte marítimo (para granos en termino FOB), el costo de los tramites de nacionalización de mercancías y los costos de los fletes terrestres desde el puerto hasta los diferentes CAD´s, es posible llevar a cabo una cuantificación del total de de costos, igualmente se muestra diferenciado por producto y por cada termino de negociación.

10.1 Resumen Término CIF

Anteriormente, en el numeral 12.2.1.1, se mostraron las cotizaciones de lenteja y arveja presentadas por dos de las empresas ms importantes, los valores que se tienen en cuenta para la totalización de costos corresponden a los ofertados por **Ceg Canadá export group,** quien para la lenteja ofreció un precio por tonelada de USD$ 810 para la lenteja y de USD$640 para la arveja.

- **Cuantificación Total del valor de Lenteja en término CIF**

A continuación se presenta Valor total CIF de la importación de lentejas de junio 2012 a enero 2013 en Millones de pesos colombianos (COP $).

Es necesario recordar que el precio ofertado fue de USD$ 810 por tonelada, que, a razón de las 719.8 toneladas requeridas, da un total de USD$ 583.022, para llevar todo a pesos colombianos se usó una tasa de cambio de $1812 (TRM correspondiente al 26 de enero de 2012) y se dividió dependiendo de las cantidades que demanda cada CAD.

En el siguiente cuadro se muestran los costos totales de la importación de lenteja para abastecimiento de las tropas en los diferentes CAD´s**. (MM COP $)**

Tabla 30. Costos totales de importación para lenteja (COP)

Destino	Cantidades a importar (kilo)	Valor CIF lenteja	Tramites de nacionalizac	Transporte terrestre	Total	Imprevisto (1%)	Costo total
Florencia	**48.125**	$ 66.7	$ 4.1	$ 12.7	$ 83.6	$ 0.83	**$ 84.4**
Medellín	**82.906**	$ 115	$ 6.9	$ 12.2	$ 134.2	$ 1.3	**$ 135.5**
Bogotá	**63.764**	$ 88.4	$ 5.3	$ 10.1	$ 103.8	$ 1.1	**$ 104.9**
V/cencío.	**95.288**	$ 132.2	$ 8.1	$ 22.2	$ 162.4	$ 1.6	**$ 164.0**
Arauca	**11.288**	$ 15.6	$ 0.95	$ 4.2	$ 20.8	$ 0.208	**$ 21.0**
B/tura.	**14.710**	$ 20.4	$ 1.2	$ 0.33	$ 21.9	$ 0.21	**$ 22.2**
Cali	**66.500**	$ 92.2	$ 5.6	$ 3.8	$ 101.6	$ 1.1	**$ 102.6**
Ibagué	**69.796**	$ 96.8	$ 5.8	$ 10.3	$ 113.1	$ 1.1	**$ 114.2**
Neiva	**22.750**	$ 31.5	$ 1.9	$ 3.5	$ 37.1	$ 0.37	**$ 37.4**
Cartagena	**35.116**	$ 48.7	$ 2.9	$ 0.64	$ 52.3	$ 0.52	**$ 52.8**
B/manga.	**30.115**	$ 41.7	$ 2.5	$ 5.3	$ 49.6	$ 0.49	**$ 50.1**
Cúcuta	**26.585**	$ 36.8	$ 2.2	$ 3.9	$ 43.1	$ 0.43	**$ 43.4**
B/quilla.	**152.833**	$ 212.1	$ 12.8	$ 7.6	$ 232.5	$ 2.3	**$ 234.9**

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos y empresas exportadoras.

Como se observa, los costos totales dependen de las cantidades de consumo de cada CAD y de la localización de cada uno de ellos, de esta manera se totaliza para el término CIF.

En el siguiente cuadro se muestra los precios por kilo de lenteja importado y puesto en cada regional a manera de resumen general, del mismo modo, se muestran los ahorros obtenidos por la importación directa en comparación con el precio de BMC, estos valores también se muestran en pesos colombianos COP $.

Tabla 31. Precio por kilo según regional (COP)

Destino	Cantidades a importar (kilo)	Precio kilo importado	Lentejas (BMC)	Diferencia	Ahorro total por regional
Florencia	**48.125**	$ 1.759	$ 2.350	$ 590	$ 28.344.875
Medellín	**82.906**	$ 1.635	$ 2.210	$ 574	$ 47.658.282
Bogotá	**63.764**	$ 1.645	$ 2.282	$ 636	$ 40.601.544
Villavicencio	**95.288**	$ 1.721	$ 2.495	$ 773	$ 73.683.349
Arauca	**11.288**	$ 1.866	$ 2.626	$ 759	$ 8.578.368
Buenaventura	**14.710**	$ 1.509	$ 2.388	$ 878	$ 12.924.907
Cali	**66.500**	$ 1.544	$ 2.328	$ 783	$ 52.119.073
Ibagué	**69.796**	$ 1.636	$ 2.308	$ 671	$ 46.861.104
Neiva	**22.750**	$ 1.645	$ 2.356	$ 710	$ 16.169.459
Cartagena	**35.116**	$ 1.505	$ 2.536	$ 1.030	$ 36.204.973
Bucaramanga	**30.115**	$ 1.664	$ 2.310	$ 645	$ 19.453.669
Cúcuta	**26.585**	$ 1.635	$ 2.384	$ 748	$ 19.908.368
Barranquilla	**152.833**	$ 1.537	$ 2.175	$ 637	$ 97.501.515

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos y empresas exportadoras.

- **Cuantificación Total del valor de Arveja en término CIF**

De la misma manera, se presenta el valor total en términos CIF de la importación de arveja de junio 2012 a enero 2013 en Millones de pesos colombianos.

En el siguiente cuadro se muestran los costos totales de la importación de arveja para abastecimiento de las tropas en los diferentes CAD´s. así mismo, como en el caso de las lentejas, el precio ofertado fue de USD$ 640 por tonelada, que, a razón de las 246.3 toneladas requeridas, da un total de USD$ 157.604, para llevar todo a pesos colombianos se usó la misma tasa de cambio de $1812 (TRM correspondiente al 26 de enero de 2012) y se dividió dependiendo de las cantidades que demanda cada CAD. **(MM COP$)**

Tabla 32. Costos totales CIF según CAD's

Destino	Cantidades a importar (kilo)	Valor CIF arveja	Tramites Nacionalizac	Transporte terrestre	Total	Imprevisto (3%)	Costo total
Florencia	**18.215**	$ 21.2	$ 1.5	$ 4.8	$ 27.6	$ 0.82	**$ 28.4**
Medellín	**7.948**	$ 9.2	$ 0.67	$ 1.1	$ 1.1	$ 0.33	**$ 11.4**
Bogotá	**42.467**	$ 49.4	$ 3.5	$ 6.6	$ 59.7	$ 1.7	**$ 61.5**
V/cencío.	**55.329**	$ 64.4	$ 4.6	$ 12.8	$ 82.03	$ 2.4	**$ 84.4**
Arauca	**14.292**	$ 16.6	$ 1.2	$ 5.3	$ 23.2	$ 0.69	**$ 23.9**
B/ntura.	**14.496**	$ 16.8	$ 1.2	$ 0.33	$ 18.4	$ 0.55	**$ 19.0**
Cali	**2.731**	$ 3.1	$ 0.23	$ 0.15	$ 3.5	$ 0.10	**$ 3.6**
Ibagué	**12.265**	$ 46.4	$ 3.3	$ 5.9	$ 55.6	$ 1.6	**$ 57.3**
Neiva	**12.250**	$ 14.2	$ 1.03	$ 1.9	$ 17.2	$ 0.51	**$ 17.7**
C/gena.	**4.667**	$ 5.4	$ 0.39	$ 0.085	$ 5.9	$ 0.17	**$ 6.09**
B/manga.	**15.808**	$ 18.4	$ 1.3	$ 2.7	$ 22.5	$ 0.67	**$ 23.2**
Cúcuta	**12.265**	$ 14.2	$ 1.03	$ 1.8	$ 17.1	$ 0.51	**$ 17.6**
B/quilla.	**5.979**	$ 6.9	$ 0.50	$ 0.29	$ 7.7	$ 0.23	**$ 8.0**

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos y empresas exportadoras.

Igualmente, los costos totales dependen de las cantidades de consumo de arveja de cada CAD y de la localización de cada uno de ellos, de esta manera se totaliza para el término CIF.En el siguiente cuadro se muestra los precios por kilo de arveja importado y puesto en cada regional a manera de resumen, también se muestran los ahorros obtenidos por la importación directa en comparación con el precio de BMC, estos valores también se muestran en pesos colombianos COP $.

Tabla 33. Costos de importación por kilo de arveja (COP)

Destino	Cantidades Importar(Kilo)	Precio kilo importado	Arvejas (BMC)	Diferencia	Ahorro total por regional
Florencia	**18.215**	$ 1.561	$ 1.488	($ 73)	($ 1.329.708)
Medellín	**7.948**	$ 1.439	$ 1.299	($ 140)	($ 1.111.706)
Bogotá	**42.467**	$ 1.449	$ 1.417	($ 32)	($ 1.366.315)
Villavicencio	**55.329**	$ 1.527	$ 1.487	($ 40)	($ 2.221.994)
Arauca	**14.292**	$ 1.674	$ 1.721	$ 47	$ 667.387
Buenaventura	**14.496**	$ 1.311	$ 1.541	$ 230	$ 3.336.078
Cali	**2.731**	$ 1.346	$ 1.431	$ 85	$ 231.625
Ibagué	**39.813**	$ 1.440	$ 1.476	$ 36	$ 1.419.504
Neiva	**12.250**	$ 1.449	$ 1.482	$ 33	$ 402.121
Cartagena	**4.667**	$ 1.306	$ 1.665	$ 359	$ 1.674.629
Bucaramanga	**15.808**	$ 1.468	$ 1.467	($ 1)	($ 20.589)
Cúcuta	**12.265**	$ 1.439	$ 1.478	$ 39	$ 479.866
Barranquilla	**5.979**	$ 1.339	$ 1.388	$ 49	$ 294.075

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos y empresas exportadoras.

Nota: Los valores que se muestran en la tabla en color rojo, no representan valores negativos, si no tiene la finalidad de resaltar que para algunos destinos en específico la importación de los víveres tiene mayores costos que la compra de los mismos por medio de la BMC.

- **Cuantificación Total del valor de Aceite en término CIF**

Nota: Es necesario aclarar que se debe hacer la conversión de litros a kilos, puesto que es más fácil para el transportista validar sus precios de acuerdo al peso de la mercancía que se transporta; debido a su densidad, el litro de aceite equivale a 0.8 kg.

Tabla 34. Conversión de Aceite de Litros a Kilos.

CIUDAD	Cant. Lt 2011	Cant. Kg 2011	Cant. Kg x Mes	Cant. Kg x 7 Meses
FLORENCIA	360,72	288,576	24,048	**168,336**
MEDELLIN	494,04	395,232	32,936	**230,552**
CARTAGENA	51	40,8	3,4	**23,8**
BOGOTÁ	462,068	369,6544	30,804533	**215,63173**
VILLAVICENCIO	544	435,2	36,266667	**253,86667**
ARAUCA	71,456	57,1648	4,7637333	**33,346133**
CUCUTA	110,428	88,3424	7,3618667	**51,533067**
BUCARAMANGA	314,118	251,2944	20,9412	**146,5884**
BARRANQUILLA	547,9	438,32	36,526667	**255,68667**
CALI	436,56	349,248	29,104	**203,728**
BUENAVENTURA	125,34	100,272	8,356	**58,492**
IBAGUE	414,2	331,36	27,613333	**193,29333**
NEIVA	202,8	162,24	13,52	**94,64**

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos y empresas exportadoras.

En la siguiente tabla, se presenta el valor total CIF de la importación de aceite de junio 2011 a enero 2012 en Millones de pesos colombianos. Se muestran los costos totales de la importación de aceite para abastecimiento de las tropas en los diferentes CAD´s.

La oferta que se tuvo en cuenta fue la hecha por Bunge, quien oferto un a un precio de USD$1.541 por toneladas, se requieren, 2.202 toneladas. Para llevar a cabo esta totalización, se dividió el total en las diferentes regionales, igualmente, se uso la TRM del 26 de enero de 2012 ($1802). **(MM COP $).**

Tabla 35. Costo total CIF de aceite (COP)

Destino	Cantidades a importar (kilo)	Valor CIF	Agentes aduaneros	Transporte terrestre	Arancel	Total	Imprevist	Costo total
Florencia	168.336	$ 521	$ 9.9	$ 51.0	$ 67.7	$ 649.8	$ 19.4	**$ 669.3**
Medellín	230.552	$ 827.9	$ 15.8	$ 44.9	$ 107.6	$ 996.3	$ 29.8	**$ 1.026.2**
Bogotá	215.631	$ 667.4	$ 12.7	$ 38.6	$ 86.7	$ 805.6	$ 24.1	**$ 829.8**
V/cencío.	253.866	$ 785.7	$ 15.0	$ 67.4	$ 102.1	$ 970.4	$ 29.1	**$ 999.5**
Arauca	33.346	$ 103.2	$ 1.9	$ 14.2	$ 13.4	$ 132.9	$ 3.9	**$ 136.8**
B/ntura.	58.492	$ 181.0	$ 3.4	$ 1.5	$ 23.5	$ 209.5	$ 6.2	**$ 215.8**
Cali	203.728	$ 630.5	$ 12.08	$ 2.0	$ 81.9	$ 726.6	$ 21.7	**$ 748.4**
Ibagué	193.293	$ 598.2	$ 11.4	$ 32.7	$ 77.7	$ 720.3	$ 21.6	**$ 741.9**
Neiva	94.640	$ 292.9	$ 5.6	$ 5.5	$ 38.0	$ 342.1	$ 10.2	**$ 352.3**
C/gena.	23.800	$ 73.6	$ 1.4	$ 8.1	$ 9.5	$ 92.8	$ 2.7	**$ 95.5**
B/manga.	146.588	$ 242.9	$ 4.6	$ 20.8	$ 31.5	$ 300.0	$ 9.0	**$ 309.0**
Cúcuta	51.533	$ 255.9	$ 4.9	$ 9.3	$ 33.2	$ 303.4	$ 9.1	**$ 312.5**
B/quilla.	255.686	$ 791.4	$ 15.1	$ 8.1	$ 102.8	$ 917.6	$ 27.5	**$ 945.1**

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos y empresas exportadoras.

En el siguiente cuadro se muestra los precios por kilo de aceite importado y puesto en cada regional a manera de resumen. Para éste caso, también se muestran los ahorros obtenidos por la importación directa en comparación con el precio de BMC, estos valores también se muestran en pesos colombianos COP $.

Tabla 36. Precios por kilo de aceite según regional (COP)

Ciudad	Cantidades a importar (kilo)	Precio por kilo importado	Valores en COP $ aceite (BMC)	Diferencia	Ahorro
Florencia	168.336	$ 3.484	$ 3.842	$ 358	$ 60.264.288
Medellín	230.552	$ 3.362	$ 3.798	$ 436	$ 100.520.672

Bogotá	215.631	$ 3.372	$ 3.791	$ 419	$ 90.349.389
Villavicencio	253.866	$ 3.450	$ 3.784	$ 334	$ 84.791.244
Arauca	33.346	$ 3.597	$ 3.935	$ 338	$ 11.270. 948
Buenaventura	58.492	$ 3.234	$ 3.840	$ 606	$ 35.446.152
Cali	203.728	$ 3.219	$ 3.869	$ 650	$ 132.423.400
Ibagué	193.293	$ 3.363	$ 3.868	$ 505	$ 97.612.965
Neiva	94.640	$ 3.263	$ 3.824	$ 561	$ 53.093.040
Cartagena	23.800	$ 3.519	$ 3.702	$ 183	$ 4.355.400
Bucaramanga	146.588	$ 3.450	$ 3.825	$ 375	$ 54.970.500
Cúcuta	51.533	$ 3.312	$ 3.818	$ 506	$ 26.075.698
Barranquilla	255.686	$ 3.239	$ 3.553	$ 314	$ 80.285.404

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos y empresas exportadoras.

10.2 Resumen término FOB (solo Lenteja y Arveja)

Como se mencionó al principio de esta sección, el análisis de costos en termino FOB solo se aplica para los granos, puesto que para el caso del aceite solo se hizo análisis en termino CIF.Al igual que sucedió con el término CIF, para éste (FOB) también se tuvo en cuenta la oferta realizada por la empresa **Ceg Canadá Export Group** quien para la lenteja ofreció un precio por tonelada de USD$601 para la lenteja y de USD$440 para la arveja.

- **Cuantificación Total del valor de Lenteja en término FOB**

Ahora, es importante también hacer la comparación de precios totales en el valor total de la importación en términos FOB de lenteja de junio 2011 a enero 2012 en pesos colombianos. En el siguiente cuadro se muestran los costos totales de la importación de lenteja para abastecimiento de las tropas en los diferentes CAD estos valores son mostrados en pesos colombianos COP $.

Cabe resaltar de nuevo que el precio ofertado fue de USD$601 por tonelada, que, a razón de las 719.8 toneladas requeridas, da un total de USD$ 432.588, para llevar todo a pesos colombianos se usó una tasa de cambio de $1812 (TRM correspondiente al 26 de enero de 2012) y se dividió dependiendo de las cantidades que demanda cada CAD.

Tabla 37. Costos totales de importación FOB de lenteja (COP)

Destino	Cantidad importar (kilo)	Valor FOB lenteja	Seguro	Transporte marítimo	Trámite aduanero	Transporte terrestre	Total	Imprevisto (3%)	Costo total
Florencia	**48.125**	$ 52.0	$ 0.26	$ 14.0	$ 4.0	$ 12.7	$ 83.2	$ 0.83	**$ 84.1**
Medellín	**82.906**	$ 89.7	$ 0.44	$ 24.2	$ 6.9	$ 12.2	$ 133.6	$ 1.3	**$ 134.9**
Bogotá	**63.764**	$ 69.0	$ 0.34	$ 18.6	$ 5.3	$ 10.0	$ 103.4	$ 1.0	**$ 104.4**
V/cencío.	**95.288**	$103.1	$ 0.51	$ 27.8	$ 8.0	$ 22.2	$ 161.7	$ 1.6	**$ 163.3**
Arauca	**11.288**	$ 12.2	$ 0.06	$ 3.3	$ 0.95	$ 4.2	$ 20.7	$ 0.20	**$ 20.9**
B/ntura.	**14.710**	$ 15.9	$ 0.07	$ 4.3	$ 1.2	$ 0.33	$ 21.8	$ 0.21	**$ 22.1**
Cali	**66.500**	$ 71.9	$ 0.35	$ 19.4	$ 5.5	$ 3.8	$ 101.1	$ 1.0	**$ 102.2**
Ibagué	**69.796**	$ 75.5	$ 0.37	$ 20.4	$ 5.8	$ 10.3	$ 112.5	$ 1.1	**$ 113.7**
Neiva	**22.750**	$ 24.6	$ 0.12	$ 6.6	$ 1.9	$ 3.5	$ 36.8	$ 0.36	**$ 37.2**
C/gena.	**35.116**	$ 38.0	$ 0.19	$ 8.8	$ 2.9	$ 0.64	$ 50.5	$ 0.50	**$ 51.1**
B/manga	**30.115**	$ 32.5	$ 0.16	$ 7.5	$ 2.5	$ 5.2	$ 48.1	$ 0.48	**$ 48.6**
Cúcuta	**26.585**	$ 28.7	$ 0.14	$ 6.6	$ 2.2	$ 3.9	$ 41.7	$ 0.41	**$ 42.1**
B/quilla.	**152.833**	$165.4	$ 0.82	$ 38.3	$12.8	$ 7.6	$ 225.0	$ 2.2	**$ 227.3**

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos y empresas exportadoras.

En el siguiente cuadro se muestra los precios por kilo de lenteja importado y puesto en cada regional a manera de resumen, de la misma manera se muestra el ahorro obtenido llevando a cabo el proceso de importación directamente.

Tabla 38. Precio por kilo de lenteja importado según regional (COP)

Destino	Cantidades a importar (ton)	Precio por kilo importado	Valores en COP $ lentejas (BMC)	Diferencia	Ahorro total por regional
Florencia	**48.125**	$ 1.752	$ 2.350	$ 598	$ 28.700.010
Medellín	**82.906**	$ 1.628	$ 2.210	$ 582	$ 48.270.082
Bogotá	**63.764**	$ 1.638	$ 2.282	$ 644	$ 41.072.087
Villavicencio	**95.288**	$ 1.714	$ 2.495	$ 781	$ 74.386.517
Arauca	**11.288**	$ 1.859	$ 2.626	$ 767	$ 8.661.663
B/ntura.	**14.710**	$ 1.502	$ 2.388	$ 886	$ 13.033.493
Cali	**66.500**	$ 1.537	$ 2.328	$ 791	$ 52.609.805
Ibagué	**69.796**	$ 1.629	$ 2.308	$ 679	$ 47.376.158
Neiva	**22.750**	$ 1.638	$ 2.356	$ 718	$ 16.337.341
Cartagena	**35.116**	$ 1.455	$ 2.536	$ 1.081	$ 37.951.608
B/manga.	**30.115**	$ 1.614	$ 2.310	$ 696	$ 20.951.510
Cúcuta	**26.585**	$ 1.585	$ 2.384	$ 799	$ 21.230.676
Barranquilla	**152.833**	$ 1.487	$ 2.175	$ 688	$ 105.103.148

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos y empresas exportadoras.

- **Cuantificación Total del valor de Arveja en término FOB**

También para el caso de la arveja, se presenta el valor total de la importación en termino FOB de arveja de junio 2012 a enero 2013 en millones pesos colombianos.

En el siguiente cuadro se muestran los costos totales de la importación de arveja para abastecimiento de las tropas en los diferentes CAD, los valores se presentan en pesos colombianos COP $.

El precio ofertado fue de USD$440 por tonelada, que, a razón de las 246.3 toneladas requeridas, da un total de USD$108.353, para llevar todo a pesos colombianos se usó una tasa de cambio de $1812 (TRM correspondiente al 26 de enero de 2012) y se dividió dependiendo de las cantidades que demanda cada CAD. **(MM COP$)**

Tabla 39. Costo total de importación FOB arveja (COP)

Destino	Cantidades a importar (kilo)	Valor FOB arveja	Seguro	transporte marítimo	Trámite aduanero	Transporte terrestre	Total	Imprevisto (3%)	Costo total
Florencia	**18.215**	$ 13.5	$ 0.067	$ 5.8	$ 1.5	$ 4.8	$ 25.7	$ 0.77	**$ 26.5**
Medellín	**7.948**	$ 5.8	$ 0.029	$ 2.5	$ 0.66	$ 1.1	$ 10.3	$ 0.30	**$ 10.6**
Bogotá	**42.467**	$ 31.5	$ 0.15	$ 13.5	$ 3.5	$ 6.6	$ 55.4	$ 1.6	**$ 57.1**
V/cencío.	**55.329**	$ 41.0	$ 0.20	$ 17.6	$ 4.6	$ 12.8	$ 76.4	$ 2.2	**$ 78.7**
Arauca	**14.292**	$ 10.6	$ 0.053	$ 4.5	$ 1.2	$ 5.3	$ 21.7	$ 0.65	**$ 22.4**
B/ntura.	**14.496**	$ 10.7	$ 0.053	$ 4.6	$ 1.2	$ 0.33	$ 16.9	$ 0.50	**$ 17.4**
Cali	**2.731**	$ 2.0	$ 0.010	$ 0.87	$ 0.22	$ 0.15	$ 3.2	$ 0.098	**$ 3.3**
Ibagué	**39.813**	$ 29.5	$ 0.14	$ 12.7	$ 3.3	$ 5.9	$ 51.6	$ 1.5	**$ 53.2**
Neiva	**12.250**	$ 9.0	$ 0.045	$ 3.9	$ 1.0	$ 1.9	$ 15.9	$ 0.47	**$ 16.4**
C/gena.	**4.667**	$ 3.4	$ 0.017	$ 2.0	$ 0.39	$ 0.085	$ 5.9	$ 0.17	**$ 6.1**
B/manga.	**15.808**	$ 11.7	$ 0.058	$ 6.8	$ 1.3	$ 2.7	$ 22.7	$ 0.68	**$ 23.4**
Cúcuta	**12.265**	$ 9.1	$ 0.045	$ 5.2	$ 1.0	$ 1.8	$ 17.2	$ 0.51	**$ 17.7**
B/quilla.	**5.979**	$ 4.4	$ 0.022	$ 2.5	$ 0.50	$ 0.29	$ 7.8	$ 0.23	**$ 8.0**

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos y empresas exportadoras.

En el siguiente cuadro se muestra los precios por kilo de arveja importado y puesto en cada regional a manera de resumen en pesos colombianos COP $, se muestra también el ahorro obtenido llevando a cabo el proceso de importación directamente.

Tabla 40. Precio por kilo de arveja importado según regional (COP)

Destino	Cantidades a importar (kilo)	Precio por kilo importado	Arveja (BMC)	Diferencia	Ahorro total por regional
Florencia	**18.215**	$ 1.457	$ 1.488	$ 31	$ 565.540
Medellín	**7.948**	$ 1.335	$ 1.299	($ 36)	($ 284.716)
Bogotá	**42.467**	$ 1.345	$ 1.417	$ 72	$ 3.052.391
Villavicencio	**55.329**	$ 1.423	$ 1.487	$ 64	$ 3.535.070
Arauca	**14.292**	$ 1.570	$ 1.721	$ 151	$ 2.154.451
Buenaventura	**14.496**	$ 1.207	$ 1.541	$ 334	$ 4.844.386
Cali	**2.731**	$ 1.242	$ 1.431	$ 189	$ 515.745
Ibagué	**39.813**	$ 1.336	$ 1.476	$ 140	$ 5.562.041
Neiva	**12.250**	$ 1.345	$ 1.482	$ 137	$ 1.676.747
Cartagena	**4.667**	$ 1.318	$ 1.665	$ 347	$ 1.617.051
Bucaramanga	**15.808**	$ 1.481	$ 1.467	($ 14)	$ 215.633)
Cúcuta	**12.265**	$ 1.451	$ 1.478	$ 27	$ 328.545
Barranquilla	**5.979**	$ 1.351	$ 1.388	$ 37	$ 220.304

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización presentada por operadores logísticos y empresas exportadoras.

11. FORMAS DE PAGO

11.1 Cobranzas documentarias

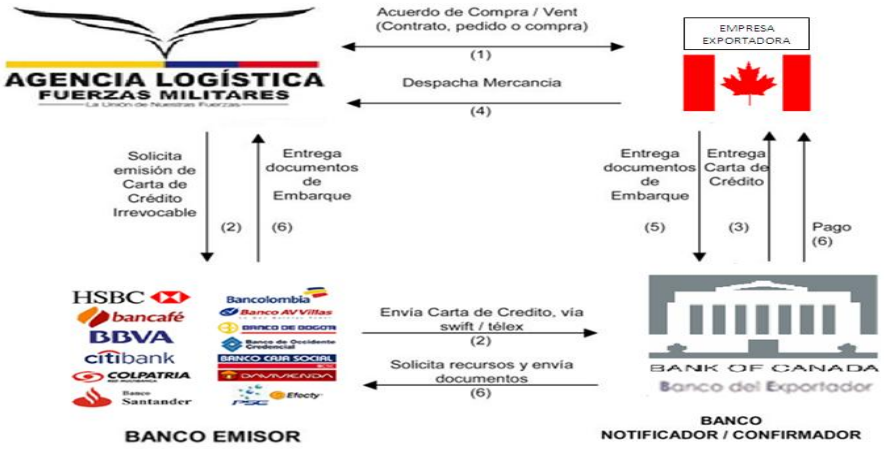
Ilustración 20. Cobranza Documentaria

Fuente: Elaboración propia.

1. Realización y firma del contrato.
2. Entrega de la mercancía.
3. Comunicación agencia a IMC.
4. Presentación de documentos por parte de banco exportador.
5. Giro a banco exportador.
6. Recepción dinero empresas exportadoras.

11.2 Carta de crédito

Ilustración 21. Carta de Crédito

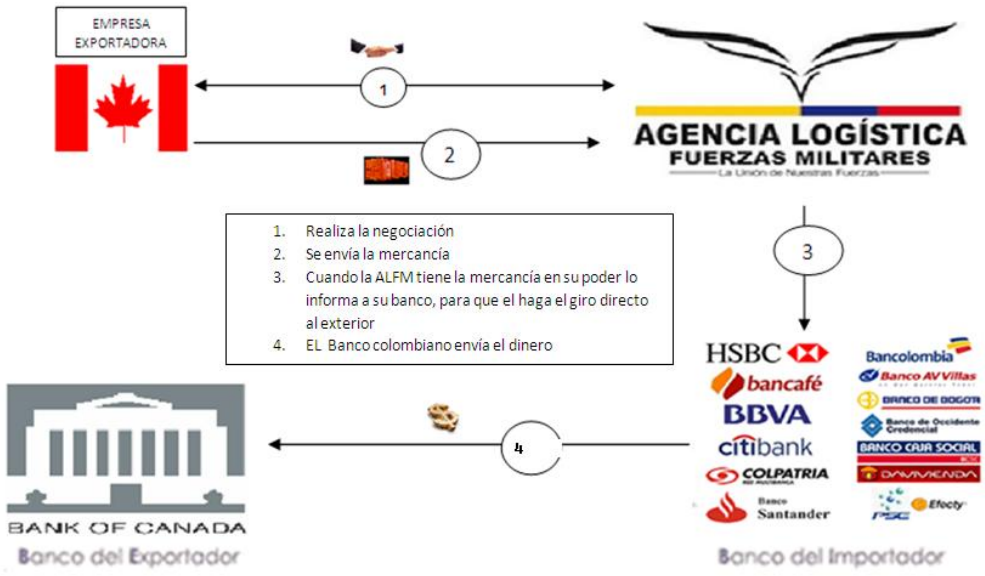


Fuente: Elaboración propia

1. Acuerdo de compra.
2. Solicitud carta de crédito irrevocable.
3. Entrega carta de crédito.
4. Despacha mercancía.
5. Entrega documentos de embarque.
6. Pago.

11.3 Giro directo

Ilustración 22. Giro Directo

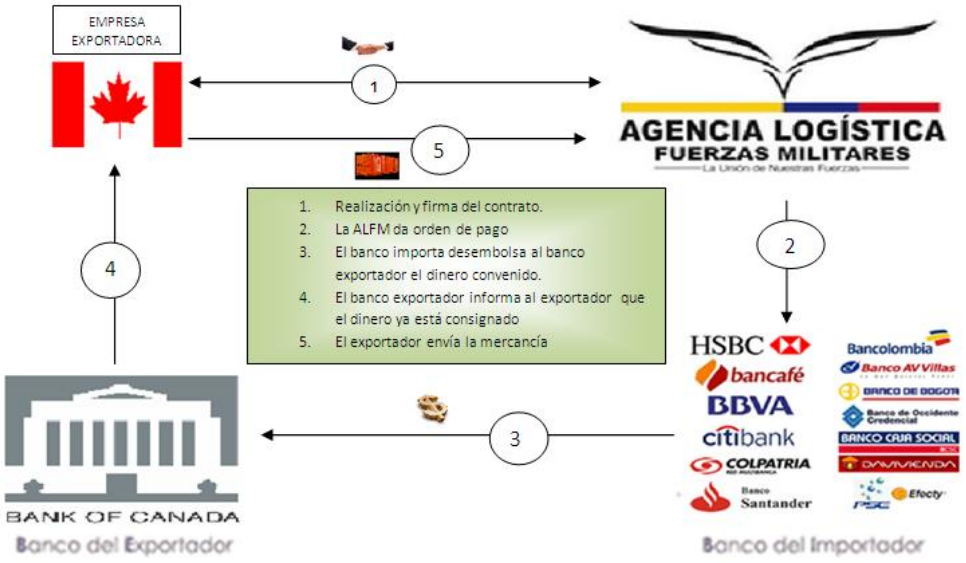


Fuente: Elaboración propia

1. Realiza la negociación.
2. Se envía la mercancía.
3. Cuando la ALFM tiene la mercancía en su poder lo informa a su banco, para que el haga el giro directo al exterior.
4. El banco colombiano envía el dinero.

11.4 Giro anticipado

Ilustración 23. Giro Anticipado



Fuente: Elaboración propia

1. Realización y firma del contrato.
2. La ALFM da orden de pago.
3. El banco importador desembolsa al banco exportador el dinero convenido.
4. El banco exportador informa al banco exportador que el dinero ya está consignado.
5. El exportador envía la mercancía.

12. OPERADOR LOGÍSTICO.

Justificación

Los productos al llegar al país deben ser nacionalizados y legalizados dentro del puerto de destino y posteriormente realizar el proceso de distribución a los CAD´s (centros de abastecimiento y distribución de la ALFM), por lo anterior, se requiere contar con un operador logístico, empresa que diseñe los procesos de una o varias fases de la cadena de abastecimiento (aprovisionamiento, transporte, almacenaje, distribución e incluso, ciertas actividades del proceso productivo). Adicionalmente el operador debe responder por las actividades de nacionalización de los bienes de acuerdo a la normatividad vigente.

Lo anterior, se menciona teniendo en cuenta que la ALFM no cuenta con personal idóneo ni con la infraestructura necesaria para adelantar dichos procesos.

Dentro de las actividades y características necesarias que se requieren para llevar a cabo esta importante tarea se encuentran, según los requerimientos dispuestos por la ALFM:

1. Contar con la capacidad técnica, profesional y logística
2. El operador logístico debe prestar los servicios con personal propio o subcontratado y dependiente directamente de él.
3. Debe informar de inmediato a la ALFM cualquier circunstancia que pueda alterar la normal ejecución.
4. Debe implementar las medidas y acciones necesarias para ejecutar el contrato y mitigar los posibles efectos adversos, incluyendo las acciones destinadas a evitar atrasos en la ejecución del contrato.

5. Los servicios a ejecutar por parte del operador logístico deben ser realizados por éste en calidad de independiente, de acuerdo a sus propios métodos y procedimientos.

6. Cumplir y observar toda la normativa aplicable relacionada con la prestación de sus servicios y especialmente la que se refiere a materia aduanera, fiscal, laboral y seguridad.

7. Tiene que Contar con todas las autorizaciones exigidas por la normativa aplicable para la prestación de los servicios materia del presente contrato.

8. Se obliga a mantener vigente, a su exclusivo costo, las autorizaciones antes referidas y a cumplir con las disposiciones legales o reglamentarias que se dicten en el futuro durante toda la vigencia del presente contrato.

9. El operador logístico debe entregar toda documentación que acredite el cumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato.

10. Asesorar a la Agencia Logística de las Fuerzas Militares y mantenerla informada y actualizada, sobre todos los aspectos relacionados con la legislación aduanera vigente, modificaciones y en todos los aspectos que requieran acciones ante la DIAN, Ministerio de Comercio Exterior, Banco de la República y demás entidades del gobierno competentes en materia de las operaciones de importación, propósito del presente proceso.

11. Supervisar las inspecciones realizadas por las autoridades legales, antinarcóticos y portuarias en el país de origen.

12. Diligenciar ante las navieras las reclamaciones a que haya lugar a favor de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares.

13. Atender y contestar los requerimientos de las autoridades competentes que se deriven de la prestación del servicio.

14. Acatar todas las recomendaciones y sugerencias que el supervisor del contrato formule para la correcta y oportuna prestación del servicio, y observar estrictamente las disposiciones legales que regulan el servicio de agenciamiento aduanero.

15. Indemnizar y mantener libre y a salvo la Agencia Logística de las fuerzas militares de todo impuesto, derecho, contribución, multa o sanción de cualquier naturaleza que se genere por el incumplimiento de las obligaciones aduaneras a que se somete el contratista que pueda afectar directa o indirectamente la agencia logística de las fuerzas militares.
16. Asesorar a la agencia logística de las fuerzas militares para que él lo tramite y obtenga las exenciones de derechos de aduana, impuestos a las ventas y cualquier otro tipo de gravamen vigente que contemple la ley
17. Todas las demás acciones propias de la intermediación aduanera para importaciones para el cabal cumplimiento del contrato.
18. Dar cumplimiento y desarrollar los trámites contemplados en el código de aduanas, en cumplimiento del decreto 2883 de 2008.
19. El contratista deberá enviar informes sobre la ejecución del contrato.
Nota: Los requerimientos anteriores fueron solicitados por la ALFM.

Así mismo, el operador logístico debe encargarse de la coordinación y de la ejecución de las actividades logísticas correspondientes a:

A. **Actividades al recibo del producto**

1. Proceder con el trámite y actividades necesarias en el puerto para el recibo de la carga y proceder al transporte marítimo desde el puerto de origen hasta puerto colombiano de destino.
2. Designar y reservar el buque dando cumplimiento a las condiciones técnicas, legales y sanitarias de movilidad y manejo de la carga. Pagar los fletes correspondientes y cancelar los gastos generados en el puerto de origen.
3. Verificar visualmente el estado de la carga y del contenedor. Igualmente, registrar fotográficamente al encontrarse anomalías en el estado tanto de la carga como el contenedor.
4. Recibir y verificar del proveedor:

- La Factura comercial, la lista de empaque, el certificado de calidad y cantidad expedido por un ente certificador, el certificado de sanidad cuando las normas lo exijan, el certificado antinarcóticos en el caso que aplique, el registro de exportación emitido por el gobierno del país de origen a través de la autoridad aduanera de ese país, la factura de los gastos de transporte de la planta al puerto.

B. Recepción y despacho de productos

Hacer la verificación visual y del estado de la carga y contenedor. Así como hacer el registro fotográfico al encontrarse anomalías en el estado tanto de la carga como el contenedor.

- Ejecutar la identificación, control y registro general visual de estado de la carga recibida y el contenedor.
- Llevar a cabo la inspección del producto (descripción del producto).
- Realizar la pre-inspección física contra documentos de embarque, con el fin de verificar que lo relacionado en ellos coincida completamente con el físico llegado.
- Liberar la guía con la cual se notifique la llegada al país de los bienes.
- Realizar los trámites relacionados con el pago de los tributos aduaneros, derechos y demás costos que genere estos procesos.
- Proceder con el trámite legal y actividades necesarias en el puerto de llegada para el recibo de la carga.
- Transportar con cargo al contrato, incluido los servicios de montacargas, dentro del puerto de llegada.
- Realizar los trámites legales ante la DIAN, sociedades portuarias y demás entidades competentes para obtener las respectivas autorizaciones y aprobaciones de las mercancías a nacionalizar.

- Obtener y hacer el seguimiento al levante ante la administración de aduanas de la DIAN, de la importación dentro del tiempo establecido en las disposiciones aduaneras vigentes o de aquellas que las modifiquen.
- Cancelar oportunamente el valor de los tributos, aranceles y demás gravámenes requeridos por la DIAN de las mercancías a nacionalizar.
- Mantener en custodia los documentos de respaldo de la importación realizada por el Agencia Logística de las Fuerzas Militares de acuerdo con la normatividad vigente.
- Enviar a la Agencia Logística de las Fuerzas Militares, máximo dentro de los cinco (5) días calendario siguientes a la obtención del levante de la mercancía, fotocopia de todos los documentos soportes de la operación, debidamente desglosados, como también un archivo en medio magnético de los seriales por declaración de importación.
- Presentar la respectiva pre liquidación de gastos detallados (incluyendo fletes, impuestos y gravámenes en caso de ser necesario).
- Informar telefónicamente o vía correo electrónico a la Agencia Logística el estado de los trámites de legalización y nacionalización en forma permanente.
- Responder por la pérdida parcial o total de los elementos recibidos para legalizar y nacionalizar.
- Llevar a cabo el trámite de nacionalización de acuerdo con las características técnicas de la prestación del servicio, trámite que se hará con cargo al contrato.
- Garantizar la entrega y recibo satisfactorios, tanto de los productos como de la documentación, por parte del responsable de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares dentro de los tiempos estipulados.

C. Distribución

- Realizar el transporte desde el puerto de llegada hasta el centro de acopio en donde la mercancía deberá ser distribuida a las bodegas (CAD´s) de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares; tomando las medidas necesarias para garantizar la seguridad y buen estado de los productos.
- Los vehículos deben contar con el sistema satelital GPS, con el fin de verificar la ubicación del vehículo.
- El operador logístico debe hacer la recepción y la distribución de la mercancía a los centros de almacenamiento de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares.
- Movilizaciones internas para el almacenaje adecuado de la carga.
- Servicio debe regir según standard acsa.
- Se entiende por correcto despacho, la correcta emisión de la guía donde se deben ingresar correctamente los siguientes datos.
    - La fecha de emisión de la guía que debe ser la del inicio del despacho, no se puede emitir una guía en que la fecha de de emisión sea distinta a la de traslado real.
    - Se debe ingresar correctamente la cantidad a despachar, la placa del vehículo y el nombre de la persona (transportista).
    - Enviar a la Agencia Logística de las Fuerzas Militares las guías (remesas) u órdenes de despacho con el cumplido por parte del cliente (firma y sello) en un plazo no mayor a 8 días después de efectuado el despacho.
    - Remitir a las instalaciones de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares: la declaración de la exportación definitiva, tan pronto esté disponible en el sistema de la DIAN; el documento de transporte y la mercancía legalizada para el debido soporte de la exportación.

Nota: Los requerimientos anteriores fueron solicitados a los operadores logísticos cotizados por la ALFM.

13. MANEJO DE SINIESTROS.

Para hacer el correcto manejo de los siniestros o inconvenientes que se puedan presentar durante los procesos de importación, la AFLM, estima que:

Ilustración 24. Manejo de Siniestros.

Fuente: Elaboración propia

En el caso de algún siniestro, es decir, algún tipo de accidente que pueda perjudicar la carga, como por ejemplo hundimiento del barco, daño de la mercancía etc., el primer responsable que asumirá los costos de la perdida será, el seguro contratado por la Agencia Logística. El se encargara de asumir todos los pagos e indemnizaciones respectivas y posteriormente hará una exhaustiva investigación, en el cual estudiara cual fue el culpable del siniestro, si la empresa exportadora o el operador logístico encargado de la distribución del producto. El encargado de dictar la sentencia será el tribunal del comercio exterior y en cualquiera de los dos casos el responsable tendrá que responder por el costo total del producto y adicionalmente anexar un tres por ciento de ese costo total por daños y prejuicios.

CONCLUSIONES

- Con vista al adecuado aprovechamiento de los acuerdos comerciales y los TLC que benefician a la industria y a los comerciantes colombianos, es oportuno que la ALFM incursione a través de un nuevo modelo de aprovisionamientos de sus CAD´s; de este modo, y como se demostró a lo largo del anterior estudio, el presupuesto destinado para tal fin podrá ser mejor utilizado puesto que se incurre en menores costos gracias a la importación directa de los productos que se estudiaron (lenteja, arveja verde seca y aceites vegetales).

- La desgravación arancelaria que ahora beneficia no solo a la ALFM sino a diversos sectores de la economía colombiana con el Tratado de Libre Comercio con Canadá; así como los beneficios arancelarios que se pactaron con Mercosur (para el caso Argentino), permiten maximizar los recursos que se destinan para el abastecimiento de los CAD´s del país.

- La mejor alternativa que se escogió después de realizar un estudio para cada termino de negociación (Incoterm), fue ejecutar la importación de los granos a través del término FOB y del aceite en termino CIF, estas son las mejores posibilidades que arrojo el resultado después de desglosar los costes y las responsabilidades en que incurren cada una de las partes negociadoras.

- Gracias a la ventaja competitiva que tiene Canadá frente a Colombia en la producción de granos como lenteja y arveja, es posible proveer a los comedores de las fuerzas armadas con productos de mejor calidad que cumplen los más altos estándares exigidos por las autoridades pertinentes al sector de los alimentos y al sector de aseguramiento de la calidad.

- Los costos en que antes se incurría por la intervención y la intermediación de la BCM, van ser eliminados, el procesos de importación directa hace que se salte un paso en la cadena de aprovisionamientos, reduciendo así los costes de operación.

- Gracias a que los clientes de la ALFM son los mismos CAD´s de todo el país, esto favorece al desarrollo de la actividad ya que esta demanda siempre tendrá una oferta que se encargue de cubrirla.

- El desarrollo de este plan piloto, permitirá que en el futuro se lleven a cabo procesos de importación con otros productos básicos para el aprovisionamiento de las tropas, siempre aprovechando los acuerdos comerciales que tenga el país con otros; ampliando así la variedad de mercancía traída del exterior y permitiendo reducir costos de operación.

- Ante la revaluación que tiene actualmente el peso frente al dólar, la ALFM ve aun más reducidos los costos de importación, un punto a favor para el comprador que ve la posibilidad de utilizar el dinero extra en la compra de mas mercancía o la inversión en otros proyectos.

- El oligopolio colombiano de granos no realizo los descuentos pertinentes al público producidos por los beneficios arancelarios actuales afectando los precios. La realización de la importación directa reducirá los costos del producto ya que contaran con los beneficios de cero arancel.

- Se presentará en el mercado una posible reducción de precios, debido a la entrada al mercado de la ALFM con precios más competitivos, sin embargo este fenómeno no se dará a largo plazo, debido a que los precios estarán al borde del punto de equilibrio, trabajando con márgenes muy bajos.

RECOMENDACIONES

- Siempre que se evidencien y se obtengan buenos resultados después del primer ejercicio importador realizado a través de éste plan piloto; se puede llegar a ampliar la gama de productos importados para consolidarse en el futuro como un operador logístico serio y competente en el mercado colombiano.

- De cara a la internacionalización que está mostrando el país, y al interés del Gobierno nacional por que se reduzcan las barreras comerciales de Colombia con el resto del mundo; la ALFM podrá beneficiarse de estos beneficios comerciales y conseguir nuevos socios en el mundo, los cuales provean mercancía de calidad al mejor costo.

- Es adecuado para un mejor funcionamiento de los CAD´s, llevar un adecuado control de inventarios y su correspondiente rotación. De manera que se aprovechen mejor los espacios físicos y se haga la distribución de las mercancías de manera oportuna y con la calidad que el cliente requiere.

- Es posible que una vez la ALFM se consolide como un operador logístico competitivo, comience a prestar servicios de logística a otras entidades publico o privadas y así extender su mix de servicios y logre diversificar sus actividades, dejando de enfocarse solo en la importación de alimentos.

BIBLIOGRAFÍA

ICONTEC internacional. ¿Quiénes Somos?. Recuperado el 20 de junio de 2012. Del sitio web de Icontec internacional: *http://www.icontec.org.co/index.php?section=18*

ISO, International Organization for Standardization. About ISO. Recuperado el 20 de junio de 2012. Del sitio web de ISO: *http://www.iso.org/iso/home/about.htm*

INVIMA, Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos. Misión y Visión. Recuperado el 20 de junio de 2012. Del sitio web de INVIMA: *http://web.invima.gov.co/portal/faces/index.jsp?id=1169*

ALFM, Agencia Logística de las Fuerzas Militares. Misión. Recuperado el 02 de mayo de 2012. Del sitio Web de ALFM: *http://www.agencialogistica.gov.co/?idcategoria=34*

ICC, International Chamber of Commerce. (septiembre, 2010) The new Incoterms 2010 rules. Recuperado el 05 de mayo de 2012. Del sitio web de ICC: *http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/*

Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia. TLC; Tratados de Libre Comercio – Colombia. Acuerdo de Libre Comercio Colombia-Canadá. Recuperado el 05 de mayo de 2012. Del sitio web del Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia: *https://www.mincomercio.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=16157*

Castro L. Lina María, Análisis del proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio Colombo Canadiense, para el sector agrícola. Período 2007 -2008. Del sitio web del repositorio de la Universidad del Rosario: *http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/2030/1/1019021168.pdf*

Diario Norte, (abril 10. 2012) Alto grado de especulación en los precios del aceite, la yerba mate, arroz y azúcar. Publicado en la edición impresa. Recuperado el 07 de mayo de 2012. Del sitio web de Diario del Norte: *http://www.diarionorte.com/noticia.php?numero=81726*

Gobierno en Línea. Sistema Único de Trámites; ICA, Instituto Colombiano Agropecuario. Certificado Fitosanitario para nacionalización de material vegetal o sus productos. Recuperado el 16 de junio de 2012. Del Repositorio del sitio web de Gobierno en Línea: *http://www.gobiernoenlinea.gov.co/web/guest/home;jsessionid=AC7F5EA728A2A98A8852DD149D2C1B55?p_p_id=GovBuilderPdfServicesViewer_WAR_govservicesviewerportlet&p_p_lifecycle=0&p_p_state=exclusive&p_p_mode=view&_GovBuilderPdfServicesViewer_WAR_govservicesviewerportlet_serviceId=2094*

ICONTEC, (febrero 2004) Norma Técnica Colombiana NTC 937, Lentejas Secas.

ICONTEC, (febrero 2004) Norma Técnica Colombiana NTC 791, Arvejas Secas.

ICONTEC, (junio 2000) Norma Técnica Colombiana NTC 199, Grasas y Aceites Comestibles Vegetales y Animales, Definiciones.

DNP, Departamento Nacional de Planeación. Generalidades de la cadena productiva- Oleaginosas, aceites y grasas. Recuperado el 25 de junio de 2012. Del sitio web del DNP:
http://www.dnp.gov.co/Portals/0/archivos/documentos/DDE/Oleaginosas.pdf

Importadora Exportadora de Granos Canadienses. Lentejas Canadienses. Recuperado el 25 de junio de 2012. Del sitio web de Importadora de Granos Canadienses:
http://granoscanadienses.com/pagina%20arverjas.htm

FENALCE, Federación Nacional de Cultivadores de Cereales y de Leguminosas, (Mayo, Junio 2010). El cultivo de la arveja, Historia e Importancia. IMPORTANCIA DE LOS CULTIVOS REPRESENTADOS POR FENALCE. Recuperado el 25 de junio de 2012. Del sitio web de FENALCE:
http://www.fenalce.org/arch_public/arveja93.pdf

Ministerio de Economía y Finanzas Publicas de Argentina.(Octubre 2011) Secretaria de Política Económica. Sub Secretaria de Programación Económica. Dirección Nacional de Programación Económica Regional Complejo Oleaginoso. Recuperado el 25 de junio de 2012. Del sitio web del Ministerio de Economía y Finanzas Publicas de Argentina:
http://www.mecon.gov.ar/peconomica/docs/Complejo_Oleaginoso.pdf

Mielke. Thomas, director de ISTA Mielke, Oil World, Germany. El mercado de los aceites en el nuevo contexto. Recuperado el 25 de junio de 2012. Del sitio web de ASAGIR, Asociación Argentina de Girasol:
http://www.asagir.org.ar/asagir2008/pdf_dia_2/15-El%20Mercado%20de%20Aceites%20en%20el%20nuevo%20contexto.pdf

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la Federación Rusa. Recuperado el 02 de julio de 2012. Del sitio web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia:
https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=57993

CAN, Comunidad Andina. ¿Quiénes somos?. Recuperado el 05 de julio de 2012. Del sitio web de la CAN:
http://www.comunidadandina.org/Quienes.aspx

TLC; Tratados de Libre Comercio – Colombia. Acuerdo CAN-MERCOSUR. Recuperado el 05 de julio de 2012. Del sitio web de TLC:
http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=13228

CAN, COMUNIDAD ANDINA, Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP). Recuperado el 06 de julio de 2012. Del sitio web de la CAN:
http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=152&tipo=TE&title=sistema-andino-de-franjas-de-precios-safp

ANEXOS

1. CARACTERISTICAS TÉCNICAS PRODUCTOS A IMPORTAR

1.1 Granos

1.1.1 Lenteja grado 1 tipo 2, según NTC 937[24]

a. Requisitos

- Tipo i: lentejas con tegumentos externos de colores marrón o verde característicos de la variedad, de los cuales el 97 % mínimo queda retenido en una criba con orificios circulares de 5,95 mm (15/64 de pulgadas).
- Olor característico, color verde, el producto debe venir limpio.
- No se permite lentejas que posean olores, objetables, o con residuos de materiales tóxicos, o que estén infestados o infectados.
- El producto no debe presentar ningún indicio del ataque por hongos, plagas o algún otro tipo de microorganismo o agente biológico.
- La lenteja no debe exceder los límites de metales pesados y plaguicidas establecidos por el codex alimentarius.
- No debe contener más del 1% de impurezas.
- La lenteja seca no debe tener una humedad mayor al 12 %, al momento de embarcarse hacia el puerto colombiano, a la llegada en puerto la humedad debe ser de máximo 13%.
- Al momento de la entrega en puerto de origen, el producto no debe tener más de tres meses de empacado y debe ser fresco, de la cosecha de máxima del semestre anterior a la entrega.

El producto debe cumplir con los siguientes requisitos mínimos de calidad:

[24] ICONTEC, Norma Técnica Colombiana: NTC 937, Lentejas Secas

Tabla 41. Requisitos Lenteja Tipo 1 Grado 2

Porcentajes máximos en masa	
Materias Duras	0.3
Granos Dañados	2.5
Granos Abiertos	3.0
Granos Partidos	2.0
Variedades contrastes	3.0

Fuente: ICONTEC, NTC 937

1.1.2 Arveja verde seca tipo 1, según NTC 791.

a. Requisitos

- Tipo i : arvejas de forma esférica con tegumentos externos de colores generalmente uniformes en este caso de color verde, de las cuales el 97% mínimo queda retenido por una criba con orificios circulares de 6,35 mm (16/64 de pulgada).
- Olor característico, color verde, el producto debe venir limpio
- No se permite arvejas verde secas que posean olores, objetables, o con residuos de materiales tóxicos, o que estén infestados o infectados.
- El producto no debe presentar ningún indicio del ataque por hongos, plagas o algún otro tipo de microorganismo o agente biológico. Igualmente debe estar libre de sustancias toxicas originadas por el metabolismo de los microorganismos como aflatoxinas, etc.
- La arveja verde seca no debe exceder los límites de metales pesados y plaguicidas establecidos por el codex alimentarius.
- El producto no debe tener más de 1,0% de impurezas ni más de 0,1% de materias duras.
- La arveja verde seca no debe tener una humedad mayor al 12 %, al momento de embarcarse hacia el puerto colombiano, a la llegada en puerto la humedad debe ser de máximo 13%.

- Al momento de la entrega en puerto de origen, el producto no debe tener más de tres meses de empacado y debe ser fresco, de la cosecha de máxima del semestre anterior a la entrega.

El producto debe cumplir con los siguientes requisitos mínimos de calidad:

Tabla 42. Requisitos Arveja Verde Seca Tipo 1 Grado 2

	Porcentajes máximos en masa
Granos Dañados	3.0
Granos Abiertos	2.0
Granos Partidos	2.0
Variedades contrastes	3.0

Fuente: ICONTEC, NTC 791

b. Empaque y embalaje

Los granos deberán ser empacadas en presentación de 1 kg, en polietileno de baja densidad de grado alimentario, atoxico y de primer uso, calibre 2,5 a 3, que garantice la conservación e higiene del producto. El sello de los empaques debe garantizar total aislamiento del producto y debe ser resistente a la manipulación, sin riesgo de rotura, perdida de producto por orificios e igualmente resistente al daño mecánico por efecto del transporte marítimo y terrestre hasta el sitio final de destino (bodegas de almacenamiento agencia logística de las FFMM).

Los granos en presentación de 1 kilo, serán a su vez re empacadas en fardos (paca) de 25 kg. El producto deberá embalarse en sacos de polipropileno laminado de minino 70 g/m2, 100% polipropileno virgen que garanticen la conservación, manipulación, transporte, almacenamiento y distribución del producto.

c. Rotulado

El producto deberá rotularse de acuerdo a la resolución del Ministerio de la Protección Social N° 5109 de 2005, por la cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado que deben cumplir los alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano, no se debe efectuar declaración de rotulado nutricional.

El rotulado deberá hacerse tanto en el empaque primario, como en los sacos de polipropileno, para garantizar trazabilidad y cumplimiento de la legislación colombiana.El proveedor deberá entregar impresión del rotulado del producto, para revisión y aprobación, antes de la fabricación del material de empaque y manufactura del producto.

Se deberá indicar como mínimo en el empaque, la siguiente información:

- Nombre del alimento.
- Contenido neto.
- Nombre y dirección del empacador.
- Nombre y dirección del importador.
- Industria canadiense.
- Instrucciones para la conservación.
- Identificación del lote.
- Fecha de empaque.
- Fecha de vencimiento.

En todo caso se deberá cumplir con toda la resolución del Ministerio de la Protección Social y sus requisitos.

d. Vida útil

El producto al momento de la entrega en el puerto de origen, deberá entregarse con una vida útil de 12 meses, de acuerdo con los requisitos del INVIMA.

e. Registro sanitario

Teniendo en cuenta que en el decreto 3075 de 1997 capitulo IX, art. 41, no se exige que este tipo de producto cuente con registro sanitario Invima, este requisito no es obligatorio. En el caso de contar con el mismo, se deberá adicionar al registro la razón social de la agencia logística de las FFMM, como importador, siguiendo con la legislación del Invima. Al momento de la entrega del ingreso del producto al territorio nacional, dicho requisito deberá estar surtido y soportado mediante el correspondiente documento emitido por el Invima.

f. Condiciones de manufactura

El producto deberá manipularse a lo largo de todas las etapas de producción, bajo condiciones sanitarias que aseguren la conservación del producto y cualquier riesgo de contaminación.

El proveedor deberá aportar los documentos emitidos por la entidad sanitaria del sitio de origen, en los cuales se certifique que el producto ha sido acopiado, empacado, manipulado, almacenado, transportado y sometido a las demás actividades de manufactura, bajo condiciones de inocuidad, que no existen riesgos de contaminación y que están autorizados para la producción y exportación de este tipo de productos, en cumplimiento de la legislación sanitaria.

g. Certificación de lote

El producto deberá entregarse a la ALFM, certificado por un ente acreditado internacionalmente para desarrollar esta actividad. Se le debe hacer un inspeccionado pre-embarque, con los respectivos análisis de laboratorio que acrediten el cumplimiento de los requisitos de la mercancía solicitada y el correspondiente certificado. Dicha certificación avalará, el cumplimiento de los requisitos técnicos del producto desde el sitio de origen, pero en lugar de

destino nuevamente deberá efectuarse el proceso de inspección y certificación del lote para efectuar el recibo a satisfacción del producto.

h. Certificado fitosanitarios

El producto deberá cumplir con los diferentes requisitos fitosanitarios tanto del país de origen, como del país de destino, asegurando que cuentan con los respectivos certificados emitidos por la entidades sanitarias, con toda la información completa y conforme, a fin de desarrollar los trámites aduaneros, tanto en el lugar de origen como en el de destino, bajo la legislación vigente en el momento de la entrega del producto y tramites de nacionalización.

1.2 Aceite vegetal refinado puro o mezcla de aceites vegetales comestibles para consumo humano según NTC 199[25]

a. Características

- Deberá presentar un aspecto limpio, traslucido, libre de sedimentos y/o partículas extrañas a 25°c de temperatura.
- El aceite o mezcla de aceites vegetales deberá estar libre de rancidez o de indicadores de deterioro, contaminación, oxidación, etc. El aceite deberá ser de primer uso.
- El aceite o mezcla de aceites vegetales deberá estar libre de materiales extraños, contaminantes o sustancias empleadas en su extracción y refinación. Los residuos de plaguicidas no deberán exceder los límites indicados en el Codex.
- El aceite o mezcla de aceites vegetales deberá estar exento de grasa de origen animal.
- El aceite puro o la mezcla de aceites vegetales, deberá conservarse en perfectas condiciones en todos los pisos térmicos. Debe contar con estabilidad térmica, teniendo en cuenta que los sitios de almacenamiento y uso pueden contar con una temperatura ambiente entre los 8°c y los 40°c.

[25] ICONTEC, Norma Técnica Colombiana: NTC 199, Grasas y Aceites Comestibles Vegetables y Animales

No deberá presentar igualmente cristalización, decantación o turbidez, en ningún caso.

- Por esto, el aceite empleado debe cumplir ciertas especificaciones para evitar un rápido deterioro, como índice de yodo <100; índice de peróxido <1 meq/kg; ácidos grasos libres <0.05% expresado como oleico, punto de humo 200 ºc, y 20hs mínimo, frente a la prueba de aom (método del oxigeno activo), etc.
- El producto debe contar con un excelente desempeño en los procesos de fritura, por lo tanto debe contar un punto de humo superior a los 200°c, no se debe deteriorar por el calor aplicado en forma continua o intermitente, ni generar mal sabor u olor a los alimentos sometidos a dicho proceso.

  Aceite puro: el producto debe estar compuesto por 100% aceite puro vegetal, de los siguientes origines soya, maíz o girasol.

b. Empaque y embalaje

El producto deberá envasarse en envase plástico (PET), con tapa rosca plástica, con cierre reforzado, con el fin de garantizar la conservación del mismo. Tanto el envase como su tapa deberán ser de material inerte, de primer uso, de grado alimentario, no debe existir migración de sustancias o residuos al aceite. El envase deberá ser transparente, resistente a la manipulación y al daño mecánico, sin riesgo de rotura, perdida de producto e igualmente resistente al transporte marítimo y terrestre hasta el sitio final de destino (bodegas de almacenamiento ALFM).

El producto deberá embalarse en cajas de cartón corrugado de doble pared, que garanticen la conservación, manipulación, transporte, almacenamiento y distribución del mismo.

c. Rotulado

El producto deberá rotularse de acuerdo a la resolución del Ministerio de la Protección Social N° 5109 de 2005, por la cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado que deben cumplir los alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano. En relación al etiquetado nutricional del producto el mismo deberá cumplir con la resolución del Ministerio de la Protección Social N° 333 de 2011, por la cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado nutricional que deben cumplir los alimentos envasados para consumo humano. El rotulado deberá hacerse tanto en el empaque primario, como en el embalaje, para garantizar trazabilidad y cumplimiento de la legislación colombiana.

El proveedor deberá entregar impresión del rotulado del producto, para revisión y aprobación, antes de la fabricación del material de empaque y manufactura del producto.

Los rótulos deberán ser de papel o de cualquier otro material que pueda ser adherido a los envases o de impresión permanente sobre los mismos. En todo caso no se podrá perder la información de rotulado del producto y se debe garantizar que se permita la trazabilidad.

El proveedor deberá entregar impresión del rotulado del producto, para revisión y aprobación, antes de la fabricación del material de empaque y manufactura del producto.

Se deberá indicar como mínimo en el empaque, la siguiente información:

- Nombre del alimento.
- Lista de ingredientes.
- Contenido neto.
- Nombre y dirección del empacador.
- Nombre y dirección del importador.

- Industria (indicando el lugar de origen, por ejemplo industria Argentina).
- Instrucciones para la conservación y uso.
- Identificación del lote.
- Fecha de empaque.
- Fecha de vencimiento.

En todo caso se deberá cumplir con toda la resolución del Ministerio de la Protección Social N° 5109 de 2005 y sus requisitos.

d. Vida útil

El producto al momento de la entrega en el puerto de origen, deberá entregarse con una vida útil mínima de 10 meses.

e. Registro sanitario

Teniendo en cuenta que en el decreto N° 3075 de 1997 capitulo IX, art. 41, solicita que este tipo de productos cuenten con registro sanitario Invima, el proveedor deberá contar con los correspondientes registros sanitarios tanto de los aceites puros, como de las mezclas de aceite vegetal y deberá adicionar a los mismos la razón social de la ALFM, como importador y la marca, cumpliendo con la legislación sanitaria. Al momento de del ingreso del producto al territorio nacional, dicho requisito deberá estar surtido y soportado mediante el correspondiente documento emitido por el Invima.

f. Condiciones de manufactura

Las plantas de producción y empaque deberán contar con certificación ISO 9000: 2008 ó HACCP, ó ISO 22000, vigente.

g. Certificación de lote

El producto deberá entregarse a la ALFM, certificado por un ente acreditado internacionalmente para desarrollar esta actividad. El producto deberá entregarse inspeccionado, con los respectivos análisis de laboratorio que acrediten el cumplimiento de los requisitos del producto solicitados y el correspondiente certificado.

Dicha certificación avalará, el cumplimiento de los requisitos técnicos del producto desde el sitio de origen, pero en el lugar de destino nuevamente deberá efectuarse el proceso de inspección y certificación del lote para efectuar el recibo a satisfacción del producto.

h. Certificado fitosanitarios

El producto deberá cumplir con los diferentes requisitos fitosanitarios tanto del país de origen, como del país de destino, asegurando que cuentan con los respectivos certificados fitosanitarios, emitidos por la entidades sanitarias, con toda la información completa y conforme, a fin de desarrollar los trámites aduaneros, tanto en el lugar de origen como en el de destino, bajo la legislación vigente en el momento de la entrega del producto y trámites de nacionalización.

2. PROCEDIMIENTO DE IMPORTACIÓN [26]

El gobierno nacional, a través del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), ordena un tratamiento especial en los procesos de importación de vegetales,

[26] Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, República de Colombia, ICA . *Guía para la importación y exportación de vegetales, productos y subproductos de origen vegetal. Ver en :* http://www.gobiernoenlinea.gov.co/web/guest/home;jsessionid=AC7F5EA728A2A98A8852DD149D2C1B55?p_p_id=GovBuilderPdfServicesViewer_WAR_govservicesviewerportlet&p_p_lifecycle=0&p_p_state=exclusive&p_p_mode=view&_GovBuilderPdfServicesViewer_WAR_govservicesviewerportlet_serviceId=2094

ya que por su característica de perecederos y orgánicos requieren cumplir con ciertos parámetros de calidad y salubridad para que le sea permitida la entrada al territorio nacional y puedan ser debidamente comercializados dentro del país, (para este caso de la ALFM, distribuidos a cada Centro de Almacenamiento y Distribución CAD´s.)

2.1 Certificado fitosanitario para nacionalización de material vegetal o sus productos – expedido por el ICA.

El certificado fitosanitario de nacionalización es el documento oficial expedido por la oficina de cuarentena vegetal del ICA con base en el concepto técnico, previa inspección del cargamento, y mediante el cual se confirma que éste ha cumplido con los requisitos fitosanitarios exigidos, y en consecuencia no constituye riesgo para la sanidad agropecuaria del país.

Si una persona jurídica está interesada en obtener el certificado fitosanitario de nacionalización para ingresar a Colombia material vegetal o sus productos, debe solicitar la inspección de la mercancía por escrito a la oficina de inspección y cuarentena del Instituto Colombiano Agropecuario -ICA- en el puerto de arribo.

2.1.1 Procedimiento

- **Solicitar** al ICA, por correo electrónico, el nombre de usuario y la contraseña para ingresar al sistema para importación y exportación de productos agropecuarios SISPAP. Dirigirse a: correo electrónico: cuarentena.vegetal@ica.gov.coo**.**
- **Verificar** los requisitos fitosanitarios que se deben cumplir para la importación, de acuerdo al producto, país de origen y uso o destinación de la importación. Dirigirse a: página de internet: https://afrodita.ica.gov.co/requisitos.aspx**.**
- **Ingresar** al SISPAP (sistema para importación y exportación de productos agropecuarios) con su usuario y contraseña para diligenciar el formulario

de solicitud. Dirigirse a: página de internet: https://afrodita.ica.gov.co/loginimpexp.aspx**.**

- **Reclamar** el documento fitosanitario para nacionalización, presentando la impresión del pago. Dirigirse a: oficina de la entidad: en la oficina del ICA del aeropuerto, puerto o paso fronterizo, por donde ingresa la mercancía**.**
- **Presentar** la solicitud del documento fitosanitario para nacionalización si se efectúa el trámite de manera presencial. Dirigirse a: oficina de la entidad: en la oficina del ICA del aeropuerto, puerto o paso fronterizo, por donde ingresa la mercancía**.**
- **Verificar** los requisitos fitosanitarios que se deben cumplir para la nacionalización, de acuerdo al producto, país de origen y uso o destinación de la importación. Dirigirse a la página de internet: https://afrodita.ica.gov.co/requisitos.aspx**.**
- **Realizar** el pago de la tarifa vigente para el trámite. Dirigirse a: cajero: banco cafetero - Bancafé o Banco de Occidente. Cajero: tesorería ICA**.**
- **Reclamar** el documento fitosanitario para nacionalización, presentando la factura del pago. Dirigirse a la oficina de la entidad: en la oficina del ICA del aeropuerto, puerto o paso fronterizo, por donde ingresa la mercancía**.**

2.1.2 Requisitos.

A. Tener aprobación previa. Contar con el documento fitosanitario de importación

B. Contar con certificado fitosanitario de exportación del país de origen.

C. Tener conocimiento del hecho. Pagar el valor tarifado vigente.

D. Acreditar tenencia. Contar con la factura de compra.

2.1.3 Documentos requeridos

A. Documento de requisitos fitosanitarios de importación, expedido por ICA.

B. Certificado fitosanitario del país de origen.

C. Recibo de pago o factura por el valor tarifado vigente, expedido por ICA.

D. Factura comercial de embarque.

E. Solicitud escrita con la siguiente información:

1. Nombre del importador, cédula de ciudadanía o NIT, dirección, ciudad y teléfono.

2. Nombre del exportador, dirección, país y ciudad.

3. Nombre del representante o agente exportador, dirección, país y ciudad.

4. Descripción de la mercancía, cantidad, clase de empaque, origen.

5. Medio de transporte, empresa, fecha de llegada y ubicación.

2.1.4 Normatividad

A. Decreto N° 1840, artículos 1, 2, 5 y 6, por medio del cual el procedimiento administrativo mediante el cual se reconoce la competencia e idoneidad de personas jurídicas oficiales, para el desarrollo agropecuario y pesquero. Del año 1994.

B. Ley 101, artículo 65, ley general de desarrollo agropecuario y pesquero, por intermedio del instituto agropecuario, ICA, deberá desarrollar las políticas y planes tendientes a la protección de la sanidad, la producción y la productividad agropecuarias del país. Por lo tanto, será el responsable de ejercer acciones de sanidad agropecuaria y el control técnico de las importaciones, exportaciones, manufactura, comercialización y uso de los insumos agropecuarios destinados a proteger la producción agropecuaria nacional y a minimizar los riesgos alimentarlos y ambientales que provengan del empleo de los mismos y a facilitar el acceso de los productos nacionales al mercado internacional. Del año 1993.

2.2 Inspección y certificación de alimentos, materias primas e insumos de importación y exportación en sitios de control en primera barrera – Invima.

Persona natural o jurídica que importa ó exporta alimentos, materias primas o insumos para la industria de alimentos, y requiere la expedición del certificado de inspección sanitaria (CIS) por cada lote ó cargamento en sitios

de control de primera barrera, puertos marítimos y fluviales, pasos fronterizos y aeropuertos internacionales deberá solicitarlo ante instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos (Invima) a través del sistema de trámites en línea del instituto.

A. Realizar el pago por la tarifa correspondiente y solicitar la radicación del CIS para importación o exportación. Dirigirse a la página de internet: http://190.27.195.148:8080/rs/login/loginusuario.jsp

B. Presentar los documentos requeridos en la oficina del puerto marítimo o fluvial, aeropuerto o paso fronterizo. Dirigirse a la oficina de la entidad: puerto marítimo o fluvial, aeropuerto, paso fronterizo.

C. Desplazarse al sitio donde se encuentra la mercancía para constatar la existencia de ésta. Dirigirse a otro medio: bodegas autorizadas tanto por la DIAN como por las entidades territoriales de salud.

D. Reclamar el certificado de inspección sanitaria para nacionalización o exportación. Dirigirse a la oficina de la entidad: puerto marítimo o fluvial, aeropuerto, paso fronterizo.

2.2.1 Requisitos.

- Cumplimiento de especificaciones o estándares. Estar sujeta a los requerimientos del país de destino (para exportaciones).
- Cumplimiento de especificaciones o estándares. Cumplir con la normativa sanitaria oficial para importaciones y exportaciones.
- Cumplimiento de especificaciones o estándares. Contar con registro sanitario para aquellos alimentos que están sujetos a este requisito (importaciones).
- Cumplimiento de especificaciones o estándares. Que el producto objeto de importación a Colombia o el país de origen, no tenga restricción sanitaria que impida su nacionalización.
- Documentos requeridos. Certificado sanitario del país de origen o su equivalente (importaciones).

- Lista de empaque (exportaciones).
- Factura comercial (importaciones y exportaciones).
- Certificado HACCP vigente (importación y exportación de productos de pesca).
- Documento de trasporte (b.l: para transporte marítimo, carta porte: para transporte terrestre, guía aérea: para transporte aéreo) (importaciones).
- Registro sanitario para aquellos alimentos que están sujetos a este requisito (importaciones) visto bueno previo en la licencia de importación a través la VUCE (en el evento de requerirse) (importaciones).
- Certificado veterinario de inspección (para exportación de carne y productos cárnicos).
- Solicitud de expedición del CIS radicada y comprobante virtual de la tarifa correspondiente a la expedición del CIS a través del sistema de información sivicos (importaciones y exportaciones).

2.2.2 Normatividad.

- Resolución N° 5109 de 2005 donde se establece el reglamento técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado que deben cumplir los alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano.
- Decreto N° 1175 por medio del cual se modifica parcialmente los artículos 65 y 66 del decreto 3075 de 1997 del año 2003
- Decreto N° 3075 por la cual se reglamenta parcialmente la ley 09 de 1979 y se dictan otras disposiciones del año 1997

2.2.3 Visto bueno de importación en línea.

Expedición de un visto bueno de importación debe solicitarlo ante el instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos Invima por medio de la ventanilla única de comercio exterior (VUCE).

2.2.4 Procedimiento.

- Diligenciar solicitud de licencia o registro de importación indicando en la casilla 28 visto bueno Invima.
- Efectuar el pago electrónico de la licencia o registro de importación.
- Cancelar la tarifa correspondiente al visto bueno de importación Invima por ítem de producto (si el Invima solicita pago electrónico de vo.bo. Al importador).
- Recibir la respuesta de aprobación o negación de visto bueno.

2.2.5 Requisitos.

- Estar inscrito/afiliado en. Ventanilla única de comercio exterior (VUCE).
- Acreditar tenencia. Contar con certificado de calidad.
- Acreditar tenencia. Tener equipos biomédicos controlados.
- Tener aprobación previa. Tener el registro sanitario.

2.2.6 Documentos requeridos

- Para todos los productos diligenciar el formulario en la página web www.vuce.gov.co. Para equipos biomédicos controlados especificar marca y modelo, para donaciones declarar la fecha de vencimiento de los medicamentos, para productos terminados mencionar registro sanitario vigente.
- Certificado de calidad expedido por la autoridad sanitaria del país de origen ó compra (equipos biomédicos controlados).
- Certificado expedido por el fabricante en el exterior en el que conste su representante en Colombia vigente.
- Declaración expedida por el fabricante o por el representante en Colombia de los equipos, en el cual conste lo siguiente: nombre y ubicación de la IPS en donde se instalará el equipo, o compromiso de informar sobre la misma, en caso que aún no se haya comercializado; b) que el equipo objeto de adquisición no se encuentra en experimentación; c) las

indicaciones y los usos del equipo biomédico; d) que está en capacidad para suministrar los insumos, partes, repuestos y el servicio de mantenimiento durante cinco (5) años, como mínimo; e) que proporcionará al usuario los programas y mecanismos para la capacitación de los operadores y los ingenieros o técnicos de mantenimiento; f) que suministrará al usuario los manuales de operación, instalación y mantenimiento en el idioma de origen y en español.

- Certificado de comercialización ó o registro sanitario (aplica para reactivos de diagnostico in vitro)
- Carta de justificación epidemiológica y social de la donación (visto bueno para donación).

2.2.7 Normatividad.

- Decreto 3803 por el cual se establecen disposiciones relacionadas con las solicitudes de registro y licencia de importación. Del año 2006 artículo 1, todos.
- Resolución 529 por la cual se modifica parcialmente la resolución número 434 de 2001. Del año 2004 artículo 1,todos.
- Decreto 822 por el cual se modifica el artículo 96 del decreto 677 de 1995... Del año 2003 artículo: todos
- Resolución 16563 por la cual se establecen los requisitos sanitarios para la aprobación de las licencias y registros de importación del azúcar de caña o de remolacha azucarera en estado sólido del año 2002 artículo: todos.
- Resolución 434 por la cual se dictan normas para la evaluación e importación de tecnologías biomédicas del año 2001 artículo: todos
- Decreto 677 por el cual se reglamenta parcialmente el régimen de registros y licencias, el control de calidad, así como el régimen de vigilancia sanitaria de medicamentos, cosméticos, preparaciones farmacéuticas a base de recursos naturales, productos de aseo, higiene y

limpieza y otros productos de uso doméstico y se dictan otras disposiciones sobre la materia. Del año 1995 artículo: 24