



GUÍA DE EXPORTACIÓN DE LIMÓN TAHITÍ

AUTOR (ES)

VICTOR ESTEBAN BOTINA PATIÑO

JUAN SEBASTIÁN DÍAZ MORENO

DIRECTOR DEL PROYECTO DE GRADO

ÓSCAR GÓMEZ

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2017

TABLA DE CONTENIDO

1. RESUMEN	3
2. JUSTIFICACIÓN	3
3. OBJETIVOS	3
4. DESCRIPCIÓN	4
5. PRODUCCIÓN DE LIMÓN TAHITÍ	5
6. BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS (BPA)	8
7. LIMÓN TAHITÍ Y EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS	13
8. PREPARACIÓN LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN	16
9. CONTRATO MODELO	27
10. CONCLUSIONES	32
11. BIBLIOGRAFÍA	33

1. RESUMEN

La presente guía, abarca los temas de producción, crecimiento y cosecha de las plantas de limón Tahití. Además, incluye un guía de buenas prácticas agrícolas, que permitirá mejorar la percepción de la calidad del fruto en el extranjero, igualmente, la guía de buenas prácticas agrícolas esta diseñada para mejorar la utilización del medio ambiente del área productiva y disminuir el deterioro del mismo. Por último, esta guía de exportación de limón Tahití, abarca de manera detallada el proceso que los pequeños y medianos productores deben llevar para exportar lima a Estados Unidos.

ABSTRACT

This guide covers the topics of production, growth and harvest of lemon Tahiti plants. It also includes a guide of good agricultural practices, which will improve the perception of the quality of the fruit abroad, also, the guide of good agricultural practices is designed to improve the use of the environment of the productive area and reduce its deterioration. Finally, this tahiti lemon export guide covers in detail the process which small and medium producers must have to export lime to the United States.

Palabras Clave: Limón, Tahití, exportación, BPA.

Key Words: Tahiti, Lemon, Exportation, BPA.

2. JUSTIFICACIÓN

Esta cartilla fue desarrollada bajo las premisas de mejorar el acceso a la información, compartir el conocimiento de Icesi y el uso adecuado del lenguaje para pequeños y medianos productores de limón Tahití.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General: Desarrollar una hoja de ruta para que los medianos y pequeños productores Colombianos, de Limón Tahití, entren al mercado internacional.

3.2 Objetivos específicos:

1. Examinar el mercado de limón Tahití en Colombia y en el mundo
2. Describir los procesos para una producción óptima de limón Tahití
3. Caracterizar el proceso de exportación en Colombia

4. Especificar los requisitos de ingreso en el mercado objetivo

4. DESCRIPCIÓN

El árbol del limón Tahití es de un tamaño mediano a grande, crece aproximadamente entre 4.5 metros y 6 metros de altura. Es un árbol casi sin espinas, amplio y de ramas colgantes. Las hojas son anchas, un poco largas con una terminación en punta, se asemejan a un punta de lanza. Las flores, se producen de vez en cuando principalmente en enero, algunas veces son un poco teñidas de púrpura. El fruto es ovalado con un ápice redondeado en forma de pezón chico, las medidas del limón Tahití son 4 a 6.25 centímetros de ancho y entre 5 a 7.5 centímetros de alto, es de color verde intenso pero cuando madura el fruto se torna de un color amarillo pálido. Por último, este fruto se caracteriza porque rara vez contiene semillas. Por tener más del 37% de su volumen en jugo y por su alto contenido de vitamina C, azúcares y sales las cuales se hallan en la pulpa.

4.1 Ficha técnica

NOMBRE DEL PRODUCTO	Limón Tahití
SUBPARTIDA ARANCELARIA	0805.50.22.00
TIPO	Fruta - cítrico
NOMBRE COMÚN	Limón
NOMBRE CIENTÍFICO	Citrus Latifolia
FAMILIA	Rutácea
LUGAR DE ORIGEN	EE.UU.
VIDA DE LA FRUTA	8 días (sin refrigeración)
PESO PROMEDIO (gr)	80 - 90
REFRIGERACIÓN	14 – 15.5 c

4.2 Subpartida arancelaria

El limón Tahití se encuentra en la sección II (productos del reino vegetal), capítulo 8 (frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías). La subpartida es 0805.50.22.00 Lima Tahití (Limón Tahití) (citrus latifolia).

4.3 Oferta exportable

La oferta exportable de limón Tahití Colombiano al mundo es de 17532 toneladas aproximadamente en el 2016, según los datos recopilados por Trademap. Sus principales mercados son: Estados Unidos (3225 toneladas), Francia (2518 toneladas), países bajos (493 toneladas), España (443 toneladas) y Ecuador (8859 toneladas).

5. PRODUCCIÓN DE LIMÓN TAHITÍ.

Los cítricos no son nativos del continente, fueron inducidos en el tiempo de la conquista, los cuales se pueden cultivar desde los 0 MSNM hasta los 2000 MSNM, en un clima tropical. Cabe aclarar que en Colombia son pocos los cultivos de verdadero limón (citrus limón), principalmente se encuentran cultivos de limas ácidas conocidas como limones (castilla y Tahití).

En cuanto a la producción por departamento, el 70,5% se encuentra concentrado en los departamentos Tolima, Cauca, Santander y Nariño, el último presenta la mayor producción nacional por hectárea (22 toneladas por hectárea al año).

Seguido a la introducción anterior, se describe las generalidades del limón Tahití, condiciones agroecológicas, establecimiento, manejo de cultivo, balance hídrico de las frutas, déficit hídrico en la producción, calidad de los frutos, efectos de temperatura y comportamiento del clima por el fenómeno del niño.

5.1 Generalidades del cultivo de limón o lima ácida Tahití

La lima ácida o limón Tahití, pertenece a la familia de Rutaceae y al género citrus, está presente en Colombia desde 1941, su color es verde, con una forma semirredonda, con peso promedio entre 50 y 100 gramos. Para los mercados de exportación una de las características más importantes de esta fruta, es el color y la ausencia de golpes en la fruta.

5.2 Condiciones agroecológicas

- a. **Clima:** cuando se presentas cultivos en condiciones tropicales, se debe tener en cuenta factores como: precipitación (para conocer la cantidad y distribución de las lluvias), radiación solar y velocidad del viento. Estos factores condicionan las fisiologías de los árboles y esto afecta a su vez la producción por árbol y la calidad de los frutos. Las temperaturas óptimas son entre los 18 y 30 °C.

Según el Dane, en Colombia, los cítricos se cultivan desde el nivel del mar hasta los 2.100 metros; pero el mejor comportamiento en la producción para la comercialización se logra máximo a alturas entre los 1.500 y los 1.600 msnm.

Los factores más importantes son la precipitación y la luminosidad, donde las

condiciones indicadas son en su orden los 900 y 1200 mm anuales, y 1900 horas al año de brillo solar. Cuando las condiciones de precipitación no se encuentra entre este intervalo, se hace necesario usar sistemas de riego de plantas, para mantener este factor dentro del rango.

- b. **Suelos:** la idoneidad de estos cultivos en cuanto a sus suelos, se encuentra en tierras limo arenosas profundas y con buena retención de humedad y drenaje. El drenaje es uno de los factores más críticos para el cultivo del limón Tahití, porque esto garantiza buenos lotes al seleccionar los frutos para exportación.

5.3 Aspectos técnicos

- a. **Análisis de suelos:** aporta características físicas y químicas del suelo en donde se plantea cultivar el limón, bases para un buen uso de fertilizantes, prevención de plagas y tablas de producción.
- b. **Propagación de las plantas:** esto se realiza a través del método de inserción de plántulas, lo cual evita la propagación de alguna plagas, además, permite transmitir características agronómicas y genéticas de las plantas madre, dependiendo de los requerimientos de cada siembra.
- c. **Densidades y sistemas de plantación:** la citricultura está enfocada en aumentar la producción obtenida por área de trabajo, minimizando el tiempo de cosecha. Para los cultivos de limón Tahití se debe usar una distancia entre siembra de 8 x 5 metros o 8 x 6 metros. Cabe aclarar que en las zonas que pertenecen a laderas, se debe sembrar en forma de tresbolillo o triángulo, basándose en las curvas de nivel del suelo.

5.4 Establecimiento y manejo de cultivo

- a. **Preparación de suelo:**
 - Definir la manera de la siembra: si es un lote plano se debe hacer un diseño en forma de rectángulo entre cada planta, pero si el terreno tiene inclinación la siembra se debe hacer a través de curvas de nivel.
 - Controlar las malezas usando herbicidas sistémicos (consultar a un agrónomo).
 - Aplicar correctivos y fertilizantes basados en el análisis de suelos y el plan de fertilización para la siembra. Cabe aclarar que si el lote cuenta con un suelo ácido, los correctivos y fertilizantes deben aplicarse continuamente en el cultivo.
- b. **Trasplante:** si se cuenta con sistema de riego se puede realizar en cualquier época del año, de lo contrario se debe hacer la siembra del árbol de limón Tahití al inicio de la época de lluvias.
- c. **Fertilización:** las fertilizaciones deben ir basadas en la fertilidad de los suelos y concentrarse en suplir las carencia que cada cultivo tenga basados en el estudio de suelos. Por esto se recomienda hacer un análisis de suelos pre-siembra y de ahí en adelante cada 2 o 3 años, con la finalidad de adaptarse a las nuevas condiciones del cultivo y del suelo.
- d. **Podas:** existen dos tipos de podas.

- **Podas de formación:** su finalidad es dar una buena arquitectura y distribución a la planta, se inicia en el vivero con las plántulas y se continúa haciéndola hasta al menos 3 años después de la siembra. Con este tipo de poda, se debe garantizar que el árbol crezca en una forma de doble y con 3 a 5 ramas principales que se desarrollan a partir de los 60 u 80 centímetros del suelo.
- **Poda sanitaria:** es una poda moderada que busca controlar el desarrollo del árbol, la dominancia apical y el excesivo vigor de algunas ramas viejas, enfermas o que no produzcan, o plantas parásitas. Luego de esta poda se recomienda usar en las heridas un fungicida o cicatrizante para causarle el menor estrés y deterioro a la planta.

5.5 Control fitosanitario

Se deben manejar las plagas y mantener las posibles enfermedades que pueden llegar a afectar el cultivo del limón. A continuación se nombran algunas de las más plagas y enfermedades más comunes y de qué manera se pueden llegar a controlar:

- a. **Ácaro tostador (*Phyllocoptruta oleivora*):** son considerados como la plaga número uno que afecta los cultivos en el territorio colombiano; su forma es alargada con color amarillo claro, y tienen un tamaño entre 0,13 y 0,16 mm. Esta plaga puede ser controlada de manera natural introduciendo en el terreno depredadores del acaro tostador como lo son las familias de Coccinellidae (comúnmente llamadas mariquitas) y la familia de los Staphylinidae. En casos extremos donde el control natural fallé, la aplicación localizada de acaricidas o productos azufrados es una buena opción. (DANE, 2015)
- b. **Termitas (*Heterotermes sp.*):** están presentes comúnmente en zonas secas. Atacan las raíces secundarias del árbol y el alrededor del tronco, lo que puede llegar a ocasionar la muerte del árbol. El manejo preventivo consiste en eliminar la madera seca dentro del lote y el manejo curativo consiste en aplicar pasta bordelesa desde el cuello de la raíz a una altura de 1 metro aproximadamente o insecticidas granulados (organofosforados). (DANE, 2015)
- c. **Áfidos o pulgones (*pulgón negro; Toxoptera citricidus*):** es una de las peores plagas ya que su alimentación consiste en extraer la sabia del árbol, afectando las hojas del árbol, los botones florales, los frutos, también crean enrollamiento y deformación del árbol. Además contribuyen a la formación de fumigar en el árbol lo que atrae la presencia de hormigas.. Esta plaga puede ser controlada de manera natural introduciendo en el cultivo depredadores naturales de los pulgones como lo son especies de cucarroncitos Coccinellidae, moscas de la familia Syrphidae, chinches y ácaros depredadores entre otros. En caso de extremos se recomienda el uso de insecticidas sistémicos en forma localizada. (DANE, 2015)
- d. **Escamas o cochinillas (*Lepidosaphes beckii*), cochinilla harinosa (*Planococcus citri*.) y *Orthezia praelonga*:** estas son plagas que se pueden llegar a presentar en épocas secas y son insectos chupadores que forman colonias en las hojas, ramas, troncos y frutos. La escama roja se localiza con mayor frecuencia en los frutos aunque puede llegar a estar presente en las hojas, causando daños de importancia comercial. El respectivo control biológico para esta plaga es introducir en el cultivo avispa parasitoides como *Aphytis sp.* En cuanto a la cochinilla harinosa, se debe

introducir en el cultivo avispas parasitoides de la familia Encyrtidae y predadores como los coccinélidos *Cyclonea* sp y *Cryptolaemus* sp. Por último, la *Orthezia* se controla naturalmente introduciendo en el cultivo cucarrones *Hyperaspis* sp. En casos extremos donde el control natural no es efectivo se debe implementar un control químico con productos anti coccidios como metidation y piriproxifen en pre mezcla con un aceite mineral. (DANE, 2015).

- e. **Tristeza de los cítricos o CTV:** es una enfermedad causada principalmente por los pulgones o plagas chupadoras de savia, introduciendo la enfermedad en el árbol que posteriormente afecta los vasos conductores impidiendo el flujo normal de nutrientes del árbol lo que en un inicio causa debilitamiento y puede llegar a causar la muerte del árbol. Los síntomas ocasionados por la enfermedad son acanaladuras en tallo y ramas aclaramientos en hojas, defoliación prematura y reducción en la producción de frutos.

El manejo de esta enfermedad debe ser preventivo aunque actualmente se adelanta la microinjertación de ápices caulinares para la obtención de yemas limpias de CTV. (DANE, 2015).

6. BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS (BPA).

Hoy en día las buenas prácticas agrícolas se están convirtiendo en una razón de peso para lograr entrar a un mercado internacional, lo que quiere decir que están siendo casi un requisito para encontrar un comprador internacional. Por esto, a continuación se mostrará los 11 pasos que se deben lograr para conseguir una certificación de buenas prácticas agrícolas, por el ICA, en el área de producción.

Según ICA (2016), en su “cartilla BPA”, se deben cumplir estos 11 pasos para cumplir con las buenas prácticas agrícolas.

Introducción

Las buenas prácticas agrícolas: su finalidad está en garantizar que las frutas y hortalizas no cause daño al consumidor, cuando éste sea preparado o ingerido directamente. Para esto debemos aclarar dos puntos.

- a. Las causales para el rechazo de las frutas u hortalizas sin inocuidad
 - Por residuos plaguicidas
 - Por plagas o enfermedades no presentes en los lugares de destino
 - Por patógenos que nos pueden causar alguna enfermedad
- b. Las buenas prácticas agrícolas son un sistema de aseguramiento de la calidad y la inocuidad, con las cuales se puede direccionar todo lo relacionado con los cultivos desde la planeación del cultivo hasta la cosecha, empaque y transporte.

6.1 Planeación

Para la planeación del cultivo se debe cumplir los siguientes aspectos

- a. Conseguir los permisos de uso de suelos para la tierra que se va a cultivar.
- b. Revisar la calidad y la cantidad de agua disponible para la unidad productiva y, si es necesario, pedir permisos de uso de agua a la corporación autónoma.
- c. Evaluar condiciones climáticas (temperatura, precipitación, humedad, etc.).
- d. Dibujar o conseguir los planos de mi unidad productiva, para planear todas las instalaciones necesarias.
- e. Invertir en el análisis de las características, fisicoquímicas y microbiológicas del suelo de la unidad productiva.
- f. Busco la asesorías de un ingeniero agrónomo competente en el cultivo que voy a sembrar, para determinar materiales de siembra adecuado, manejo de posibles plagas y enfermedades, etc.
- g. Realizar un análisis de riesgos.

6.2 Peligros

Un peligro es cualquier agente biológico, químico o físico presente en un alimento, o aquella condición de un alimento que puede ocasionar un efecto nocivo para la salud, un daño al ambiente o una combinación de éstos, creando una situación de emergencia. Por esta razón, es importante reconocer cuáles son los peligros, y tomar las medidas para prevenirlos o corregirlos.

- a. Los tres tipos de peligros que podemos encontrar son:
 - Peligros biológicos.
 - Peligros químicos.
 - Peligros físicos.
- b. Algunos tendrán la duda, de ¿cómo se previene o se evita los peligros?, se debe tener en cuenta estas recomendaciones.
 - Determinar la siembra del cultivo basada en la opinión de un experto.
 - Adquirir semillas o materiales de propagación certificados.
 - Construir drenajes que eviten encharcamientos dentro del área productiva, específicamente en las bases de las plantas.
 - Eliminar patógenos y plagas del sustrato (tierra) antes de la siembra.

6.3 Áreas e instalaciones

Una de las recomendaciones más importantes a tomar en cuenta, es mantenimiento y orden de las instalaciones y las herramientas. Se debe cumplir con la tenencia de estas áreas, con la finalidad de cumplir las BPA.

- a. Baño para los trabajadores con papel higiénico, jabón líquido y lava manos.
- b. Área para el almacenamiento de insumos agrícolas, alejada de la vivienda, con señalización adecuada, extintor multiusos y un kit para derrames.
- c. Área para dosificación y preparación de mezclas de insumos agrícolas.
- d. Área de acopio transitorio de frutas y hortalizas cosechadas que cuente con; techo, estibas, canastillas, lavamanos, jabón, mesa y cercado.

- e. Área para el consumo para el consumo de alimentos y descanso de los trabajadores, con canecas para el depósito de las basuras.
- f. Áreas para la disposición de los residuos donde garantizo que no hay contaminación del alimento, donde se cumpla con la clasificación de los residuos.

6.4 Calidad y manejo de agua

El mantener la cantidad y calidad del agua dentro de las unidades productivas, protege el ambiente y se contribuye a producir frutas y hortalizas inocuas.

- a. Programas para obtener la calidad y hacer un buen manejo del agua
 - o Cuidar y evitar la contaminación de la fuente de agua de la unidad productiva.
 - o Realizar análisis fisicoquímicos y microbiológicos del agua para verificar su calidad, según las épocas (lluviosas y secas).
- b. ¿Cómo proteger el agua de la unidad productiva?
 - o Construir cercas para delimitar el contacto con grandes animales.
 - o Evitar el arrojamiento de materia orgánica en las fuentes hídricas porque la descomposición disminuye su contenido de oxígenos.
 - o Evitando arrojar en el agua plaguicidas, detergentes provenientes de la descomposición de otros compuestos orgánicos o, derivados del petróleo.
 - o Manteniendo el caudal de agua para riego y utilizando la estrictamente necesaria.
 - i.

6.5 Manejo integrado del cultivo (MIC):

Son las técnicas y métodos para el uso de recursos disponibles con la finalidad de reducir o mantener las poblaciones de plagas por debajo del nivel de daño económico.

La clave del manejo integral del cultivo, está en realizar las labores en el momento oportuno de acuerdo con las condiciones agroecológicas, de la mano de la asesoría de un ingeniero agrónomo.

Las buenas prácticas agrícolas que se realizan en cada una de las etapas del cultivo son las siguientes:

- a. En el manejo de los suelos.
- b. En el material de propagación.
- c. En la nutrición de plantas.
- d. En la protección del cultivo.

6.6 Manejo integrado de plagas (MIP):

Son estrategias que usa una variedad de métodos complementarios (físicos, mecánicos, químicos, biológicos. Genéticos, legales y culturales) para el control de plagas. Para esto debemos asesorarnos con un ingeniero agrónomo que nos pueda plantear los siguientes pasos, dependiendo de nuestra geografía, tipo de explotación y cultivo:

- a. Prevención.
- b. monitoreo y evaluación.
- c. intervención.

6.7 Bienestar de los trabajadores:

Las BPA deben incluir el bienestar de los recursos humanos que se utilizarán, se debe enfocar en promover la calidad de vida a través de una existencia tranquila, productiva y satisfecha. Las recomendaciones que nos brinda las entidades públicas colombianas, dicen que nos debemos enfocar en brindar:

- a. Capacitaciones para el manejo integral de los cultivos en los que nos estemos enfocando.
- b. Bienestar de los trabajadores, lo cual debe ser enfocado en garantizar la tenencia de los implementos necesarios para la producción y cosecha de los cultivos.

6.8 Protección ambiental:

Uno de los principales retos de la agricultura es la conservación del medio ambiente, lo que incluye la disminución de la contaminación en la capa de ozono, fuentes hídricas, acidificación erosión del suelo, y la disminución del uso de hidrocarburos clorados. Para esto el ICA en su cartilla de Buenas Prácticas Agrícolas, incluyó recomendaciones para el manejo de residuos líquidos y sólidos.

6.9 Manejo de residuos líquidos y sólidos:

- a. Los residuales de la aplicación de plaguicidas y las aguas de lavado de los aspersores, se deben esparcir en un sitio debidamente identificado y alejado de las fuentes de agua.
- b. se realiza un triple lavado de los envases de plaguicidas cuando están vacíos, además se deben perforar sin destruir la tapa. Se deben almacenar hasta que se entreguen al representante de la empresa Campolimpio.
- c. Los materiales provenientes de la poda vegetal, se retira del lote o se entierra.
- d. Los productos de desecho los identificamos y cuantificamos en todas las áreas de la unidad productiva como papel, cartón, rastrojos de cosecha, aceite, combustibles, roca, lana, etc. con el fin de definir la gestión para cada uno de los residuos.
- e. Con los residuos identificados y cuantificados, se hace un plan de mercadeo, se crea un plan para la disposición de ellos (reutilizarlos, reciclarlos o compostaje).
- f. Los residuos de las viviendas, baños y cocinas de la unidad productiva, deben ir a un pozo séptico construido técnicamente.

6.10 Documentación, registros y trazabilidad:

Trazabilidad: para el comité de seguridad alimentaria de AECOC: “Se entiende como trazabilidad aquellos procedimientos que permiten conocer el histórico, la ubicación y la trayectoria de un producto o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros”. en otras palabras, la trazabilidad nos permite identificar los insumos que fueron usados en el proceso de producción de la unidad productiva.

Objetivos de trazabilidad:

- a. Si se encuentra alguna fruta u hortaliza con problemas de contaminación, nos permite localizar rápidamente el lote de origen.
- b. Si los consumidores llegaran a tener algún reclamo, la trazabilidad permite brindar información concreta a ellos, debido a que las personas tienen el derecho a recibir información sobre el origen y datos esenciales de los alimentos.

6.11 Documentación y los registros principales:

En el momento que la agro empresa tenga una trazabilidad confiable, se deben llevar los siguientes documentos, para evaluar y analizar las actividades permanentes:

- a. Evaluación de las características y recursos de la zona, del predio y de los riesgos asociados.
- b. Documentación sobre el material de siembra
 - Procedimiento de sanidad y calidad del material de propagación.
 - Instructivo para desinfección de material de propagación o tratamiento de semillas.
 - Certificado del material de siembra.
 - Registro del control de calidad en viveros.
 - Registro de siembra.
- c. Análisis de agua y suelo.
 - Análisis físico-químicos y microbiológicos.
- d. Registro de mantenimiento y calibración de equipos.
 - Equipos de aplicación de fertilizantes foliares y de plaguicidas.
- e. Registro de aplicación de fertilizantes.
 - Plan de fertilización.
 - Kárdex de fertilizantes.
 - Fichas técnicas de los fertilizantes y abonos.
- f. Registró sobre la preparación de los abonos orgánicos, en caso de elaborarse en la unidad productiva.
 - Evaluación de riesgos.
 - Registros.
- g. Plan de Manejo Integrado de Plagas (MIP).
 - Listado de plaguicidas permitidos y prohibidos en Colombia.
 - Hoja de seguridad de cada plaguicida y límite máximo de residuos según el Codex alimentario.
 - Procedimiento de manejo de plagas.
 - Kárdex actualizado.
 - Registro de aplicación de plaguicidas.

6.12 ¿Cómo se hace la certificación en BPA de frutas y hortalizas?

- a. Información:
 - Nombre o razón social del propietario o tenedor de la unidad productiva.

- Documento de identidad, dirección, teléfono, fax, correo electrónico del propietario o tenedor de la unidad productiva.
- Nombre y ubicación del predio (vereda, municipio, departamento).
- Nombre del asistente técnico con su dirección, teléfono, fax y correo electrónico.
- Área en hectáreas destinadas al cultivo de frutas y hortalizas.

b. Documentos:

- Certificado de existencia y representación legal expedido por la cámara de comercio si se trata de persona jurídica el objeto social debe incluir la producción agrícola; o fotocopia de la cédula de ciudadanía, si se trata de persona natural.
- Copia del contrato en virtud del cual se dispone de asistencia técnica por parte de un agrónomo o ingeniero agrónomo.
- Fotocopia de la tarjeta profesional del ingeniero agrónomo que prestará la asistencia técnica.
- Plano de la unidad productiva.
- Croquis de llegada a la unidad productiva. Documento que acredite la tenencia legítima de la unidad productiva.
- Informe sobre las condiciones del cultivo y el grado de cumplimiento de los requisitos establecidos.

7. LIMÓN TAHITÍ Y EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.

7.1 Contexto económico y político.

Estados Unidos es una potencia mundial y de esta economía depende gran mayoría de los cambios y tendencias mundiales, es la primera economía delante de China. “En estos momentos está emergiendo de su peor recesión desde los años 1930. Gracias a un plan de estímulo presupuestario y monetario de largo alcance, la economía se ha recuperado y el crecimiento se elevó a 2,6% del PIB en 2015, estimulado por el consumo privado, las bajas tasas de interés y el dinamismo de la creación de empleos. La actividad se ralentizó en 2016 (1,6%), debido a una baja de la inversión y el consumo.”¹ Se espera un repunte en 2017 (2,2%), pero el alcance de la aceleración dependerá de la credibilidad del programa económico del nuevo presidente Donald Trump.

La campaña presidencial del 2016 en la que se enfrentaron la candidata demócrata Hillary Clinton y el republicano Donald Trump. Con una victoria del republicano que ganó las elecciones, tras una campaña enfocada en ataques a las élites, la inmigración y el libre comercio. Una de las principales características del programa de Trump se basa en el deseo de reforzar el proteccionismo y muchas de las normas del legado político de Barack

¹ Portal Santandertrade.

Obama. La primera reforma concierne justamente al Obamacare. Aunque la situación que hereda D. Trump está muy lejos de la que afrontó Obama en 2008 (crisis de las hipotecas supprime), aun así Estados Unidos debe afrontar numerosos desafíos. La deuda pública sigue siendo elevada (cerca de 108% del PIB) y seguirá creciendo. La apreciación del dólar y el débil crecimiento de las economías europeas y japonesa afectan a las exportaciones, lo que alimenta un déficit de cuenta corriente cada vez mayor. El déficit presupuestario sobrepasa 4% del PIB.

“La crisis financiera internacional provocó un aumento considerable del desempleo en los Estados Unidos, que llegó hasta 10% en octubre de 2009. Aunque la tasa de desempleo ha disminuido bajo 5%, esto esconde una baja de la tasa de participación en el mercado laboral (62,7% a fines de 2016)”².

Indicadores de crecimiento	2013	2014	2015	2016	2017 (e)
PIB (miles de millones de USD)	16.691,50	17.393,10	18.036,65	18.561,93e	19.377,20
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	1,7	2,4	2,6	1,6e	2,2
PIB per cápita (USD)	52.705	54.502	56.084	57.294e	59.407
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-4,3	-3,9	-3,3	-3,9e	-3,7
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	104,6	104,6	105,2	108,2e	108,4
Tasa de inflación (%)	1,5	1,6	0,1	1,2e	2,3
Tasa de paro (% de la población activa)	7,4	6,2	5,3	4,9	4,8
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-366,42	-392,06	462,97	-469,38e	-518,52
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-2,2	-2,3	-2,6	-2,5e	-2,7

Fuente: IMF – World Economic Outlook Database, 2016

Como se muestra en la tabla el PIB de estados unidos ha ido en aumento y actualmente asciende a los 19.377 miles de millones de dólares.

7.2 Descripción de las zonas geográficas del mercado.

El mercado objetivo para la exportación se encuentra en Miami, Florida. La composición geográfica de la Florida es una península alargada y estrecha. “Limita con el golfo de México al oeste, con el océano Atlántico al este y con Georgia y Alabama al norte. Al sur, el estrecho de Florida separa al país de la isla de Cuba”³.

Florida es uno de los estados más grandes que tiene Estados Unidos y su capital es Tallahassee.

² Portal Santandertrade

³ Wikipedia

En cuanto a Miami es una ciudad costera con una población aproximada de 5,4 millones de habitantes. Es una bahía que se caracteriza por su “clima tropical”.

7.3 Gravámenes Arancelarios

Antes del TLC, las frutas, legumbres y hortalizas frescas colombianas ingresaban al mercado estadounidense “pagando aranceles base de hasta 29,8%, o aranceles específicos entre 0,18 centavos US\$/kg y 26,5 centavos US\$/kg. Con el acuerdo TLC, la totalidad de los productos del sector ingresan sin arancel”⁴.

7.4 Impuestos internos.

Algunas entidades de impuestos internos que tiene estados unidos son:

- a. Departamento de tesorería de los Estados Unidos de América.
- b. Comisión internacional de comercio de los Estados Unidos de América.
- c. Oficina de aduanas y protección fronteriza de los Estados Unidos de América.

7.5 Acuerdos comerciales.

Estados Unidos y Colombia cuentan con un tratado de libre Comercio (TLC). Este proceso del tratado se inició en el 2006, pero fue aprobado por el gobierno de estados unidos hasta el 12 de octubre de 2011 y no fue sino hasta el 15 de Mayo del siguiente año que entro en vigencia.

7.6 Documentos.

Los documentos necesarios para poder ingresar el producto a los estados unidos son:

- a. FDA (Food and Drugs Administration): La FDA es responsable de proteger la salud pública.
- b. Factura comercial: Expedida por el exportador y/o vendedor.
- c. Documento de transporte: De acuerdo al tipo de transporte.
- d. Manifiesto de carga o ingreso: Formulario de aduana 7533 o despacho inmediato formulario de aduana 3461.
- e. Packing List: El packing list o relación de contenido completa la información descrita en la factura comercial, en cuanto a la mercancía, y debe ser siempre emitido por el exportador.
- f. Certificado de origen: Documento expedido por la DIAN mediante una declaración juramentada que realiza el exportador, a fin de acceder a beneficios.
- g. HACCP:(Hazard Analysis and Critical Control Points): sistema de administración en el que se aborda la seguridad Alimentaria.

7.7 Vistos Buenos.

Se requieren:

⁴ Bancoldex.com

- a. FDA:(Food and drugs administration) es la entidad encargada de dar el visto bueno con respecto a los componentes del producto y que estos son permitidos en el territorio nacional americano.
- b. HACCP: este es un proceso un poco más complejo ya que no es un registro sino que una certificación de la inocuidad y salubridad de los productos.

8. PREPARACIÓN LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN.

8.1 Primeros pasos para exportar

- a. Registro como exportador
Según el decreto 2645 de 2011, el Ministerio de Hacienda reglamentó el Registro Único Tributario (RUT), el cual constituye como único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas por la DIAN. Si es persona natural, esta actividad es de régimen común. Este registro se tramita en cualquier oficina de la DIAN.
- b. Ubicación de la subpartida arancelaria
El limón Tahití se clasifica bajo la subpartida arancelaria 0805.50.22.00 esto nos permite conocer los documentos de exportación y conocer los gravámenes e impuestos del producto en el país destino.
- c. Procedimiento de vistos buenos
El limón Tahití requiere algunos certificados antes de ser exportados según la DIAN:
 - Certificado de exportación del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, INVIMA (Este certificado se presenta de solicita de manera electrónica y se solicita ante el INVIMA) (Sólo se solicita una vez)
 - Certificado Fitosanitario del Instituto Colombiano Agropecuario, ICA (Este certificado no es electrónico, se debe presentar en el embarque y desembarque de la carga, se solicita ante ICA, se debe registrar como exportador de alimentos y luego más adelante solicitar el certificado) (Sólo se solicita una vez)
 - Certificado Inspección Sanitaria de Exportaciones de Alimentos y Materias Primas del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, INVIMA. (Este certificado no es de tipo electrónico, se solicita ante INVIMA) (Se solicita cada vez que se quiere exportar).
- d. Procedimientos aduaneros para despachos ante la DIAN
 - Cuando tenga lista la mercancía verifique términos y contratos de negociación. (Revisar Incoterms)
 - Puede utilizar un agente de carga o marítimo para la contratación del flete internacional.
 - En la DIAN del puerto, aeropuerto o paso fronterizo puede solicitar la solicitud de autorización de embarque.
 - Si la exportación tiene un valor superior a USD10.000, este procedimiento se debe hacer a través de una agencia de aduana.
- e. Medios de pago

Elija un medio de pago que se ajuste a sus requerimientos, a la relación con el cliente y a la transacción misma. Las formas de pago dependen de varios aspectos como la confianza entre las partes, las necesidades de financiamiento o las regulaciones legales respecto al comercio internacional. Dichas formas de pago la mayoría de las veces son impuestas por el exportador, pero al ser una negociación también puede ser establecida por el comprador. Los métodos de pago más comunes son cuatro: Carta de crédito, giro directo, giro anticipado y cobranza:

- **Giro directo**
Es un pago, en el cual se usa una transacción directa a la cuenta del comprador por medio de un corresponsal bancario. Esta modalidad de pago es financiada por las entidades bancarias con un plazo de 180 días.
- **Giro anticipado**
Este pago se debe realizar antes que la mercancía exportada entre a territorio extranjero, el comprador puede solicitarle el pago total o parcial de dicha mercancía. El riesgo lo corre el importador porque es posible que se presente contratiempos en la mercancía que es empacada y enviada.
- **Carta de crédito**
Es cuando el banco se compromete directamente con el vendedor a pagar una suma determinada de dinero contra la entrega de documentos exigidos. Las cartas de crédito se pueden clasificar dependiendo de su conveniencia.
 - Disponibilidad del pago: Se recibe el pago después de presentar los documentos necesarios en el tiempo establecido, de aceptación (mínimo 30 días y máximo 180 días) de pago diferido (mayor a 180 días)
 - Compromiso de pago: Avisada (no existe compromiso de pago obligatorio por parte del banco, únicamente se hace una certificación de la autenticidad del crédito) o confirmada (garantiza el desembolso únicamente cuando se cumplan los términos y las condiciones del crédito).

El procedimiento para realizar pagos con carta de crédito es el siguiente: Una vez el comprador y el vendedor negocian una mercancía y se acuerda este mecanismo de pago, el comprador contrata la carta con el banco emisor, que por lo general tiene sucursal en el país del exportador (banco emisario). El banco comercial, por su parte, abre la carta de crédito a favor del vendedor y la envía a su banco avisador, informándole al vendedor su confirmación.

Acto seguido, el vendedor embarca la mercancía y presenta los documentos al banco. Estando los documentos en regla, el banco emisor paga al vendedor y envía estos documentos al banco del comprador para que éste le pague al banco.

- **Cobranza**
Este pago se da cuando el exportador emite a su banco local la cobranza y este a su vez le anuncia al banco del importador que debe hacerse el pago de la mercancía y por último se le avisa al importador para que se devuelva la cadena.

8.2 Puertos marítimos y aéreos

Colombia es un país es de 2.129.748 Km², de los cuales 1.141.748 Km² corresponde a su territorio terrestre y los restantes 988.000 Km² corresponden a su extensión marítima. Su ubicación le otorga una ventaja estratégica importante al estar situado en el punto central de las rutas marítimas de comercio, punto de conexión entre Norteamérica, Suramérica y Asia. Además, cuenta con cuatro muelles en diferentes departamentos del país y doce aeropuertos internacionales, cuatro de ellos ubicados en las ciudades más importantes del país. También cuenta con fronteras terrestres compartidas con siete países en Suramérica y en América Central.

Distancia a puertos y fronteras desde Bogotá



Fuente: Invest in Bogotá (2015).

a. Transporte marítimo en Colombia

Según ProColombia, el 82% de las exportaciones colombianas en el 2015 se hicieron vía marítima, el 14% vía terrestre y sólo el 4% a través de terminales aéreas, representado en un valor FOB de USD 7.253.706. En total en el país existen once zonas portuarias (zona Barranquilla, zona Buenaventura, zona Cartagena, zona Ciénaga, zona Santa Marta, zona Golfo de Morrosquillo, zona Tumaco, zona San Andrés Islas, zona Guajira, zona Turbo y zona Magdalena) y el total exportado por todas las zonas portuarias fue más de 132 millones de toneladas en 2015. Algunos de los puertos más importantes del país son:

- Sociedad Portuaria Regional de Cartagena
La extensión del puerto es de 40 Hectáreas, su canal de acceso es de 49 pies, es decir su profundidad. Además, tienes 8 muelles donde su profundidad máxima alcanza los 46 pies, también tiene 5 bodegas cubiertas con capacidad de 28.713 m² y 5 patios con capacidad de 38.221 m².
- Sociedad Portuaria Regional de Barranquilla
La extensión del puerto es de 100 Hectáreas, su canal de acceso es de 32.81 pies, es decir su profundidad. Además, tiene 8 muelles donde su profundidad máxima alcanza los 36 pies, también tiene 8 bodegas de granel solido con capacidad de 27.904 m² y 14 patios con capacidad de 195.913 m².
- Terminal de contenedores de Buenaventura
La extensión del puerto es de 620 Hectáreas, su canal de acceso es de 27 pies, es decir su profundidad. Además, tiene 14 muelles donde su profundidad máxima alcanza los 31 pies, también tiene 12 bodegas cubiertas con capacidad de 100.897 m² y patios con capacidad de 58.200 m².
- Sociedad Puerto Industrial Aguadulce de Buenaventura
La extensión del puerto es de 128 hectáreas, el patio de contenedores es de 13 hangares, 4 grúas Súper Post-Panamax y 10 grúas RTG.
- Sociedad Portuaria de Santa Marta
La extensión del puerto es de 33 Hectáreas, su canal de acceso es de 75 pies, es decir su profundidad. Además, tiene 3 bodegas cubiertas con capacidad de 17.596 m² y 6 patios con capacidad de 110.020 m².

b. Transporte aéreo en Colombia

En 2015 según ProColombia, se exportaron más de 268.000 toneladas a través de terminales aéreas en el país, cabe aclarar que este servicio tuvo un declive en más de 50.000 toneladas durante los años 2011-2014 pero ha logrado en este último año mostrar cifras positivas que benefician el sector colombiano.

El principal destino exportador del transporte aéreo colombiano es América del Norte, en cifras representa el 72% de la carga aérea exportada del país. Y el principal producto exportado son las flores frescas con más del 80% de participación en las ventas internacionales enviadas por esta vía, seguido de las frutas con 2%. Algunos de los aeropuertos más importantes del país son:

- Aeropuerto Internacional El Dorado (Bogotá)
Tiene una extensión de 700 Hectáreas, además, tiene 2 pistas cada una de 3800 m de longitud. Posee 20 aerolíneas internacionales, 7 nacionales y 20 de carga.

- Aeropuerto Internacional José María Córdoba (Medellín)
Tiene una extensión de 600 Hectáreas, además, tiene 2 pistas cada una con 3500 m de longitud. Posee 8 aerolíneas internacionales, 5 nacionales y 13 de carga.
- Alfonso Bonilla Aragón (Cali)
Tiene una extensión de 370 Hectáreas, además, tiene 1 pista con 3000 m de longitud. Posee 4 aerolíneas internacionales, 6 nacionales y 6 de carga.

8.3 Incoterms

a. Ex Works (EXW)

Este término puede ser utilizado en cualquier modo de transporte o cuando se emplee el transporte multimodal. La responsabilidad del vendedor llega hasta cuando pone a disposición del comprador la mercancía en la misma fábrica donde fue elaborada o en otro lugar designado. Es clave que se especifique claramente el lugar de entrega, puesto que los costos y riesgos hasta dicho punto son a cargo de este.

Como EXW representa la obligación mínima para el vendedor, este no tiene que cargar la mercancía en ningún vehículo ni despacharla para exportación, si se presentara el caso. Adicionalmente, el documento de entrega no es obligatorio. Por su parte, el comprador corre con todos los costos y riesgos que implica la recepción de la mercancía desde el punto acordado. No está obligado a contratar seguro.

Obligaciones del vendedor

- Entregar en fábrica o en cualquier sitio acordado entre las partes.
- Suministrar la factura de compraventa.
- Ayudar al comprador a obtener solicitudes o permisos que requiera para la importación de la mercancía.
- Avisar al comprador acerca de la disponibilidad de la mercancía.

Obligaciones del comprador

- Cargar la mercancía.
- Pagar el precio acordado en el contrato de compraventa.
- Obtener las licencias y documentos de autorización que se requieran para la importación.
- Establecer el plazo y punto de entrega de la mercancía.
- Asumir costo y riesgo a partir de la entrega de la mercancía.
- Suministrar al vendedor prueba de que recibió la mercancía.

b. Free Carrier (FCA)

Este Incoterm puede ser utilizado en cualquier modo de transporte o cuando se emplee el transporte multimodal. FCA significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador (transportista) o a otra persona designada por el comprador en los locales del vendedor o en otro lugar designado. Es clave que las partes especifiquen el punto en el sitio de entrega elegido, ya que el riesgo se transmite al comprador allí. En contratos de compraventa internacional, FCA exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, pero lo exime de cualquier obligación relacionada con la importación.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercancía, según contrato de compraventa.
- Obtener licencias de exportación y llevar a cabo los trámites aduaneros que se requieran para la venta internacional.
- Aunque no tiene la obligación de efectuar el contrato de transporte, puede realizarlo a petición de la contraparte. No obstante, costo y riesgo corre por cuenta del comprador.
- Entregar (deliver) la mercancía en el lugar acordado.
- Asumir los costos hasta la entrega de la mercancía.
- Efectuar aviso suficiente de que la mercancía ha sido despachada o que nunca se despachó.

Obligaciones del comprador

- Pagar la mercancía de acuerdo con la factura de compraventa.
- Obtener las licencias o documentos necesarios para realizar la aduana de importación.
- Contratar el transporte. No obstante, no está obligado a tomar un seguro que proteja la carga.
- Asumir costo y riesgo de la mercancía desde el punto en el que fue entregada la mercancía.
- Recibir la mercancía de acuerdo con lo pactado.
- Enviar prueba de entrega al vendedor, que para este caso puede ser documento de transporte o factura comercial.
- Reembolsar los costos y gastos al vendedor que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.

c. Free on Board (FOB)

Es utilizado únicamente para transporte marítimo o vías navegables. La responsabilidad del vendedor llega hasta cuando pone la mercancía a bordo del buque designado por el comprador y la de este último, empieza de ahí en adelante.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la factura comercial.

- Obtener la licencia de exportación y demás autorizaciones requeridas, si es necesario.
- Efectuar el despacho de la exportación.
- Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el comprador en el puerto de embarque designado.
- Asumir los riesgos de pérdida o daño ocasionados a la mercancía hasta que se haya entregado.
- Responder por todos los costos relativos a la mercancía hasta que haya sido conferida en el punto estipulado.
- Asumir los costos, si se aplica, de los trámites aduaneros y demás gastos pagaderos de la exportación.
- Notificar que la mercancía ha sido entregada en el punto pactado y, si es el caso, que el buque no se ha hecho cargo de esta en el plazo acordado.
- Proporcionar al comprador el documento prueba que la mercancía ha sido entregada.
- Pagar cualquier costo que se derive por inspección, comprobación de calidad y medidas, entre otros, previos al embarque y ordenadas por el país exportador.
- Suministrar al comprador cualquier información de la mercancía (como los datos relacionados con la seguridad) si este la necesita para su transporte e importación al destino final.
- Reembolsar los costes y gastos al comprador que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía, según el contrato de compraventa.
- Realizar todos los trámites de importación de la mercancía y su transporte, y asumir los requerimientos aduaneros del país destino.
- Contratar el transporte desde el puerto de embarque designado.
- Tomar la responsabilidad sobre la mercancía, una vez sea entregada en el punto acordado.
- Asumir los riesgos y daños de la mercancía desde que le haya sido entregada.
- Reconocer los costos adicionales que surjan si el buque designado no llega a tiempo, deja de recibir carga o no puede hacerse cargo de la mercancía.
- Asumir los costos, si se aplica, de los trámites aduaneros y demás gastos pagaderos de la exportación.
- Notificar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga y, si es el caso, la fecha y el plazo acordado.
- Aceptar el documento prueba de entrega de la mercancía.
- Asumir los costos de la inspección previa al embarque, excepto cuando sea ordenada por el país exportador.

- Reembolsar los costos y gastos al vendedor que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.
- Suministrar los documentos e información mercancía (como los datos relacionados con la seguridad), que el vendedor requiera para la exportación y el transporte de la mercancía.

d. Cost, Insurance and Freight (CIF)

Es utilizado únicamente para transporte marítimo o vías navegables. El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador y cumple con su obligación cuando cede la mercancía al transportador y no cuando llega al lugar de destino.

El vendedor debe pagar los costos y el flete para movilizar la mercancía hasta el puerto de destino designado, por eso es importante aclarar con exactitud el punto en el que será entregada la mercancía.

De igual forma, paga el seguro contra riesgo de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte de la misma.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la factura comercial.
- Obtener la licencia de exportación y demás autorizaciones requeridas, si es necesario.
- Efectuar el despacho de la exportación.
- Contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino pactado.
- Asegurar la mercancía contra riesgo o pérdida. Debe cubrir como mínimo el precio expresado en el contrato más un 10%, es decir el 110%.
- Proporcionar la póliza o la prueba de cobertura del seguro al comprador y, si es necesario, la información que este necesite para conseguir otro seguro adicional.
- Entregar la mercancía a bordo del buque.
- Asumir la pérdida o daño ocasionados a la mercancía hasta que haya sido cedida al transportador.
- Responder por todos los costos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada a bordo del buque, que incluye el valor del seguro.
- Asumir los costos, si se aplica, de los trámites aduaneros y demás gastos pagaderos de la exportación.
- Notificar al comprador todo lo que necesite para que este se haga cargo de la mercancía y tome las medidas necesarias.
- Entregar al comprador el documento de transporte.
- Pagar cualquier costo que se derive por inspección, comprobación de calidad y medidas, entre otros, previos al embarque y ordenadas por el país exportador.

- Suministrar al comprador cualquier información o documentación de la mercancía (como los datos relacionados con la seguridad), si este la necesita para su transporte e importación al destino final.
- Reembolsar los costes y gastos al comprador que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía, según el contrato de compraventa.
- Realizar todos los trámites de importación de la mercancía y su transporte, y asumir los requerimientos aduaneros del país destino.
- Suministrar al vendedor, si es necesario, cualquier información que requiera para poder adquirir un seguro adicional.
- Tomar la responsabilidad sobre la mercancía, una vez sea entregada por parte del transportador en el lugar designado.
- Asumir los riesgos y daños de la mercancía desde el momento que sea entregada.
- Responder por todos los costos relacionados con la mercancía desde el momento que se haya entregado, excepto si son relativos a la exportación, y según lo establecido en el acuerdo.
- Tomar los gastos que se deriven mientras la mercancía se encuentra en tránsito y los de descargue de la misma, salvo que hayan sido acordados en el contrato de transporte por el vendedor.
- Asumir los costos de descargue, gabarra y muellaje, a menos que se haya estipulado lo contrario.
- Responder por los costes adicionales que surjan por no realizar las notificaciones.
- Reconocer los costos, si se aplica, de los trámites aduaneros y demás gastos pagaderos de la exportación en cualquier país, que fueran de su responsabilidad según el contrato de transporte.
- Pagar el seguro adicional, si así lo considera.
- Notificar al vendedor, siempre y cuando se haya acordado así, la fecha de embarque de la mercancía y/o el punto de recepción en el puerto de destino designado.
- Asumir los costos de la inspección previa al embarque, excepto cuando sea ordenada por el país exportador.
- Reembolsar los costos y gastos al vendedor que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.
- Suministrar los documentos e información de la mercancía (como los datos relacionados con la seguridad), que el vendedor requiera para la exportación y transporte de la misma.

e. Delivered, Duty Paid (DDP)

La mercancía es entregada, en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado y despachada para la importación. Este término otorga la máxima responsabilidad al vendedor. Se aconseja especificar muy claramente el punto en el lugar de destino acordado.

Obligaciones del vendedor

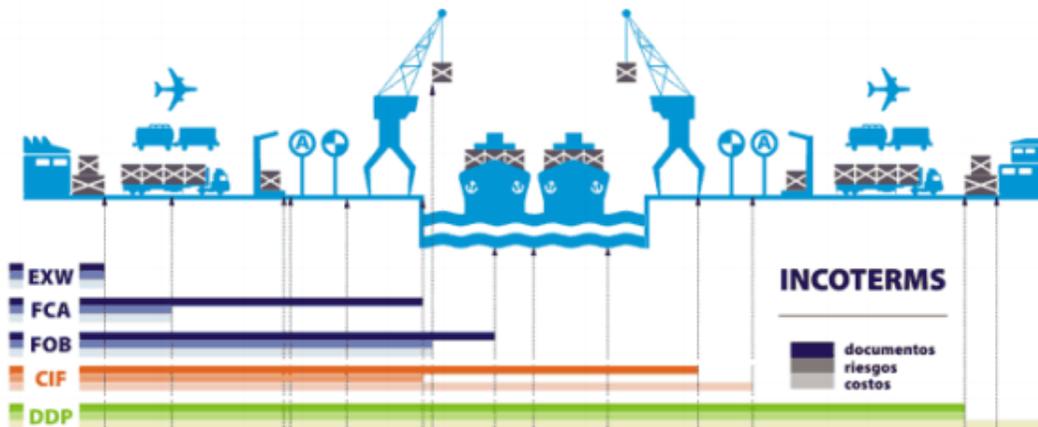
- Entregar la mercancía a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada y preparada para la descarga en el lugar convenido y despachada para la importación. El vendedor debe soportar, hasta ese momento, los gastos y riesgos inherentes a la misma.
- Suministrar la mercancía y la factura comercial.
- Obtener las pertinentes licencias de exportación e importación y demás autorizaciones oficiales, e caso de que sea necesario.
- Efectuar los trámites aduaneros de exportación e importación.
- Contratar el transporte hasta el lugar de destino designado o hasta el punto exacto en el lugar de destino acordado.
- Aunque no tiene obligación de formalizar un contrato de seguro, debe suministrar al comprador la información que este necesite para obtenerlo.
- Entregar la mercancía, preparada para la descarga, en el punto designado y en los medios de transporte de llegada.
- El Impuesto al Valor Agregado (IVA) o cualquier otro impuesto de importación es responsabilidad del vendedor.
- Asumir la pérdida o daño ocasionados a la mercancía hasta que haya sido entregada en el punto acordado.
- Responder por todos los costos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada en el punto estipulado.
- Soportar cualquier gasto de descarga en el lugar de destino, que sea a cargo del vendedor, según lo estipulo el contrato de transporte.
- Asumir los costos que se deriven de los trámites de aduaneros exportación e importación.
- Responder por otros gastos pagaderos de la exportación en cualquier país, que fueran de su responsabilidad, según el contrato de transporte.
- Notificar que la mercancía ha sido entregada en el lugar o punto pactado.
- Proporcionar al comprador el documento prueba de que la mercancía ha sido entregada.
- Soportar los costos derivados de las operaciones de verificación al momento que se entrega la mercancía. Así mismo, debe asumir los costes de cualquier inspección que se realizase antes del embarque, en el país exportador.

- Embalar correctamente la mercancía. Cuando en el contrato de compraventa se detallan requisitos específicos, el vendedor debe hacerlo tal cual lo diga el contrato.
- Suministrar al comprador cualquier información de la mercancía (como los datos relacionados con la seguridad), si este la necesita para su transporte e importación al destino final.
- Reembolsar los costes y gastos al comprador que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía, según el contrato de compraventa.
- Ayudar al vendedor en la consecución de cualquier licencia de importación u otra autorización oficial para llevar a cabo la importación de la mercancía, cuando le sea solicitado. Estos gastos son asumidos por el vendedor.
- Hacerse cargo de la mercancía desde que la recibe, en el punto de entrega convenido.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño desde el momento que se recibe la mercancía, según las condiciones pactadas.
- Asumir los costos que se deriven luego de recibir la mercancía, así como los que se generen por la descarga de la mercancía de los medios de transporte de llegada. Adicionalmente, si el comprador incumple con alguna de las obligaciones acordadas, deberá asumir cualquier costo que resulte de esta falta.
- Notificar al vendedor, en el plazo acordado, la fecha y el lugar donde se hará cargo de la mercancía.
- Aceptar el documento prueba de entrega de la mercancía.
- Suministrar los documentos e información de la mercancía (como los datos relacionados con la seguridad), que el vendedor requiera para la exportación y el transporte de la mercancía.
- Reembolsar los costos y gastos al vendedor que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.

- Diagrama de los Incoterms



Fuente: Cámara de Comercio Internacional.

9. CONTRATO MODELO

La importancia de los acuerdos escritos es muy alta, por lo que a continuación encontrarán un modelo de contrato que podrán usar, para posibles negociaciones de Limón Tahití. Donde se incluye desde los derechos y obligaciones del contratante y contratado, acuerdos en caso de incumplimiento por el vendedor, disposiciones generales, cláusulas estándar. Este contrato es una versión del modelo usado por el centro de comercio internacional para compraventas.

CONTRATO MODELO ITC PARA LA COMPRAVENTA COMERCIAL INTERNACIONAL DE

MERCADERÍAS

PARTES:

Vendedor

Nombre (Razón social)

.....

Forma legal

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (Establecimiento del vendedor, teléfono, fax y email)

.....

Representada por (Nombre completo, domicilio, cargo, título legal de representación

.....

Comprador

Nombre (Razón social)

.....
Forma legal

.....
País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....
Domicilio (Establecimiento del comprador, teléfono, fax y email)

.....
Representada por (Nombre completo, domicilio, cargo, título legal de representación)

.....
En lo sucesivo denominadas como “las partes”

1. Mercaderías

1.1. Sujeto a lo dispuesto en este contrato el vendedor entregará las siguientes mercaderías al comprador.

1.2. Descripción de las mercaderías (Los detalles necesarios para definir/especificar las mercaderías que son objeto de la compraventa, incluyendo calidad requerida, descripción, certificados, país de origen, otros detalles)

1.3. Calidad de las mercaderías (Incluyendo unidades de medida)

1.3.1.1. Calidad total.....

1.3.1.2. Pago contra entrega..... (En caso de ser apropiado)

1.3.1.3. Porcentaje de tolerancia: Más o menos% (En caso de ser apropiado)

1.4. Inspección de las mercaderías (Cuando se requiera una inspección, especificar, como sea apropiado, los detalles de la organización encargada de la inspección, lugar, fecha y/o periodo de inspección, responsabilidad de costos de inspección)

1.5. Empaquetado.....

1.6. Demás especificaciones.....

2. Entrega

2.1. Serán de aplicación los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional (En lo sucesivo “CCI”) (Con referencia a la versión más reciente de los Incoterms a la fecha de celebración del contrato)

2.2. Lugar de entrega

2.3. Fecha o periodo de entrega

2.4. Transportista (Nombre y domicilio, de ser aplicable)

2.5. Demás términos de entrega (si los hay)

3. Precio

3.1. Precio total

3.2. Precio por unidad (De ser apropiado)

3.3. Cantidad en números

3.4. Cantidad en letras

3.5. Divisa

3.6. Método para determinar el precio (De ser apropiado)

4. Condiciones de pago

4.1. Medios de pago (Efectivo, cobranza, entre otros)

4.2. Detalles de la cuenta bancaria del vendedor (De ser apropiado)

4.3. Momento para el pago

5. Documentos

5.1. El vendedor pondrá a disposición del comprador (o presentará al banco especificado por el comprador) la siguiente documentación (marcar los espacios correspondientes e indicar, según sea el caso, el número de copias a ser proporcionadas)

Factura comercial

Los siguientes documentos de transporte (especificar requisitos detalladamente)

Lista de empaque

Documentos de seguro

Certificado de origen

Certificado de inspección

Documentos de aduana

Otros documentos

5.2. Adicionalmente, el vendedor pondrá a disposición del comprador los documentos mencionados en los Incoterms emitidos por la CCI según lo convenido por las partes en el artículo 2 de este contrato.

6. Incumplimiento de la obligación del comprador de pagar el precio en el momento pactado

6.1. Si el comprador incumple con pagar el precio en el momento convenido, el vendedor entregará al comprador un término adicional de tiempo igual a (Especificar duración) para el cumplimiento de la obligación de pago. Si el comprador incumple con la obligación de pago al finalizar el término adicional, el vendedor podrá declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el artículo 10 de este contrato.

6.2. Si el comprador incumple con la obligación de pagar el precio en el momento convenido, el vendedor en todo caso tendrá derecho, sin limitar cualquier otro derecho que le pudiera corresponder, a cobrar intereses sobre el saldo insoluto (Tanto antes como después de cualquier fallo) a la tasa de (Especificar) % anual.

7. Incumplimiento de la obligación del vendedor de entregar las mercaderías al momento pactado

7.1. Si el vendedor incumple con su obligación de entregar las mercaderías en el momento pactado, el comprador otorgará al vendedor un término adicional de (Especificar duración) para cumplir con la entrega. Si el vendedor incumple con su obligación de entregar las mercaderías al finalizar el término adicional, el comprador podrá declarar el presente contrato resuelto de conformidad de acuerdo al artículo 10 de este contrato.

8. Falta de conformidad

8.1. El comprador examinará las mercaderías, o hará que sean examinadas dentro del periodo más breve que sea posible de acuerdo a las circunstancias. El comprador notificará al vendedor en caso de cualquier falta de conformidad de las mercaderías, especificando la naturaleza de la falta de conformidad, dentro de ___ días después que el comprador haya descubierto la falta de conformidad. En cualquier caso, el comprador pierde derecho a apoyarse en la falta de conformidad si omite notificar al vendedor de la misma dentro de un periodo que no excederá (Especificar tiempo) a partir de la fecha en que las mercaderías fueron entregadas físicamente a la parte compradora.

8.2. En caso de que el comprador haya enviado un aviso de falta de conformidad al vendedor, el comprador podrá a su disposición:

8.2.1. Requerirle al vendedor que entregue cualquier cantidad faltante de las mercaderías, sin gasto adicional para el comprador.

8.2.2. Requerirle al vendedor que reemplace las mercaderías por mercaderías conformes, sin gasto adicional para el comprador.

8.2.3. Requerirle al comprador que repare las mercaderías, sin costo adicional para el comprador.

8.2.4. Reducir el precio en la misma proporción que el valor de las mercaderías efectivamente entregadas tuvieron al momento de la entrega respecto al valor que mercaderías conforme hubieran tenido en ese momento. El comprador no podrá reducir el precio si el vendedor reemplaza las mercaderías con mercaderías de acuerdo con el párrafo 8.2.2 y 8.2.3 de este artículo o si el comprador se rehúsa en aceptar tal cumplimiento para parte del vendedor.

8.2.5. Declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el artículo 10 de este contrato.

9. Transferencia de propiedad

El vendedor deberá entregar al comprador las mercaderías especificadas en el artículo 1 de este contrato libres de cualquier derecho o pretensión de terceros.

10. Resolución del contrato

10.1. Hay incumplimiento de contrato cuando una de las partes no cumple con cualquiera de sus obligaciones derivadas de este contrato, incluyendo cumplimiento defectuoso, parcial o impuntual.

10.2. Existe un incumplimiento fundamental del contrato en caso de que:

10.2.1. El cumplimiento estricto con la obligación que no se ha cumplido es esencial conforme a este contrato; o 10.2.2. El incumplimiento priva sustancialmente a la parte agraviada de lo que razonablemente tenía derecho a esperar conforme al presente contrato.

10.3. En caso de un incumplimiento de contrato de acuerdo con el párrafo 10.1 del presente artículo, la parte agraviada, podrá, mediante aviso a la otra parte, fijar un plazo adicional de (Especificar tiempo) para el cumplimiento. Durante este periodo adicional la parte agraviada podrá suspender el cumplimiento de sus propias obligaciones recíprocas y podrá demandar daños, pero no podrá declarar resuelto el presente contrato. Si la otra parte omite cumplir al finalizar el plazo adicional, la parte afectada podrá declarar resuelto el presente contrato.

10.4. En caso de un incumplimiento esencial de contrato conformidad al párrafo 10.2 del presente artículo, la parte agraviada podrá declarar el presente contrato resuelto sin necesidad de otorgar un término adicional para que la otra parte cumpla.

10.5. Una declaración de resolución de este contrato surte efectos únicamente si es notificada la otra parte.

11. Fuerza mayor- Excusa por el incumplimiento

11.1. Se entenderá por fuerza mayor: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o de evitar o superar los hechos, o de evitar o superar las circunstancias.

11.2. No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso en el incumplimiento o cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el artículo 11.3. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el artículo 11.4.

11.3. Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones conforme a este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene su capacidad de cumplir.

11.4. Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a (Especificar cantidad) meses, la otra parte tendrá derecho de terminar este contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra parte afectada por la fuerza mayor.

12. Cláusula de integración

12.1. El presente contrato describe la totalidad del acuerdo entre las partes. Ninguna de las partes ha celebrado el contrato fiándose en las declaraciones, garantías o promesas de la otra parte que no se hayan expresado o referido en el presente contrato. El presente artículo no excluye de responsabilidad derivada de declaraciones o garantías fraudulentas. [Agregar donde sea apropiado: “El presente contrato reemplaza cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto al objeto del presente”]

12.2. El presente contrato no podrá ser modificado salvo por acuerdo escrito de las partes (que puede incluir correo electrónico)

13. Avisos

13.1. Cualquier aviso que se requiera conforme al presente contrato se hará por escrito (que incluye correo electrónico) y podrá ser entregado dejándolo o enviándolo al domicilio de la otra parte que se especifica en el artículo 13.2 siguiente, de manera que se asegura que se pueda probar la recepción del aviso.

13.2. Para efectos del artículo 13.1, los detalles para las notificaciones son los siguientes, salvo que otros

Detalles hubieran sido debidamente notificados conforme a este artículo.

- _____
- _____

14. Procedimiento de resolución de controversias

14.1. Cualquier disputa controversia o pretensión que surja o se relacione con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez será resuelto conforme a las reglas de (Especificar la institución de arbitraje) por (Especificar número de árbitros, por ejemplo, arbitro único o en caso de ser apropiado, tres árbitros) designados de conformidad con tales reglas. El lugar de arbitraje será (Especificar). El idioma del arbitraje será (Especificar).

15. Ley aplicable y principios guía

15.1. Todas las cuestiones relativas al presente contrato que no estén expresamente resueltas por las disposiciones de este contrato serán regidas por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980 sobre la compraventa, en lo subsecuente CISG).

Las cuestiones no previstas por la CISG serán regidas por los principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (En lo subsecuente los principios UNIDROIT), y en la medida en que tales cuestiones no fueran previstas por los principios UNIDROIT, por referencia a [Especificar la ley nacional relevante al escoger una de las siguientes opciones:

- La ley nacional aplicable en el país donde el vendedor tiene su establecimiento, o
- La ley nacional aplicable en el país donde el comprador tiene su establecimiento o
- La ley nacional aplicable de un tercer país (Especificar país)]

15.2. Este contrato será cumplido en un espíritu de buena fe y lealtad comercial.

FECHA Y FIRMA DE LAS PARTES

VENDEDOR COMPRADOR

Fecha _____

Nombre _____

Firma

Firma

10. CONCLUSIONES (REVISAR Y COMPLETAR)

- a. En la contemporaneidad, los productores Colombianos deben apuntar a exportar su producción, esto debido a los bajos precios a los que el mercado nacional compra sus productos. Aunque también, se debe tener en cuenta la falta de organización en los diferentes rubros de productos agrícolas en Colombia, salvo en el Cafetero.
- b. La realidad Colombiana en la utilización y cumplimiento de las buenas prácticas agrícolas (BPA), es deficiente, la mayoría de los productores ni si quiera se esfuerzan en empezar a desarrollar las metodologías que plantea el ICA y que se resumen en esta cartilla, lo que indica la existencia de una gran brecha en el cumplimiento de estándares internacionales, que son sencillamente, el uso adecuado de los recursos que se posean en la unidad productiva y el buen manejo de los residuos.
- c. En cuanto a los desarrolladores de esta cartilla, lograron mejorar sus habilidades de investigación, análisis de datos y se adquirieron conocimientos generales sobre el manejo idóneo del cultivo del limón Tahití.

11. BIBLIOGRAFÍA.

ICA. (23 de 5 de 2016). Mis buenas Prácticas Agrícolas- Guía para agro empresarios. Bogotá, Cundinamarca, Colombia.

Parra Ramírez , D., & Serrano Scarpetta, S. (1 de 2017). Guía De Exportación De Aguacate Hass Para Pequeños Y Medianos Productores En Colombia. Cali, Valle, Colombia.

DANE. (10 de 2015). Boletín Mensual Insumos Y Factores Asociados A la Producción Agropecuaria- Cultivo Limón Tahití. Colombia

Centro De Comercio Internacional. (2015). *www.intracen.org*. Obtenido de <http://www.intracen.org/itc/exportadores/modelos-de-contratos/>

Trade Map. (2017). *www.trademap.org*.

Invest In Bogotá. (28 de 09 de 2017). *investinbogota.org*. Obtenido de <http://es.investinbogota.org/invierta-en-bogota/por-que-invertir/entorno-operativo-bogota>

Procolombia. (14 de 03 de 2017). *procolombia.co*. Obtenido de <http://oportunidades.procolombia.co/node/2455>

Procolombia. (2015). *Procolombia.co*. Obtenido de <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/altos-precios-y-baja-produccion-del-limon-mexicano-ventajas-para-colombia>

Euromonitor. (2017). *www.nebulosa.icesi.edu.co*. Obtenido de <http://nebulosa.icesi.edu.co:2315/portal/statisticsevolution/index>