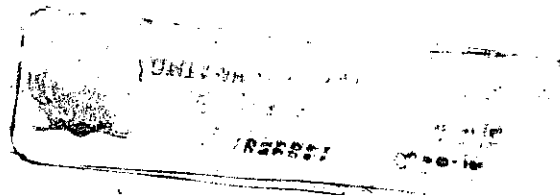


T.  
380.1414651  
B219  
Ej.2



DISEÑO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA  
INTERNACIONAL LOLYS & CIA. LTDA.

REYNERO BANQUEZ PERNA  
//  
EDINSON PEREZ LOBO

TRABAJO DE GRADO PRESENTADO AL  
COMITE DE GRADUACION PARA OPTAR  
AL TITULO DE ECONOMISTA.  
ASESOR Y PRESIDENTE:  
MARIO PUELLO CHAMIE.

0002668-2

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
PROGRAMA ECONOMIA

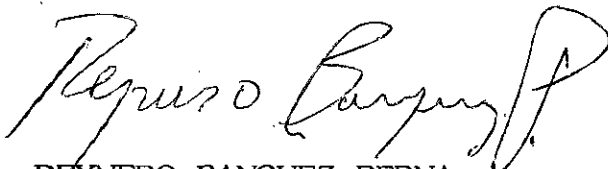
Cartagena, Marzo 30 de 1987

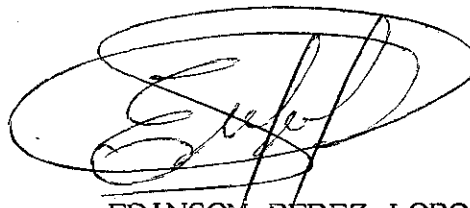
Señores  
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de Cartagena  
E. S. D.

Apreciados Señores:

Presentamos a su consideración nuestro anteproyecto de tesis titulado: "DISEÑO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL LOLYS & CIA LTDA", para su estudio y aprobación correspondiente.

Atentamente,

  
REYNERO BANQUEZ PERNA

  
EDINSON PEREZ LOBO

3

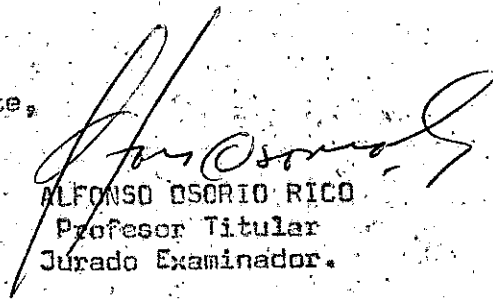
Cartagena, 26 de Agosto de 1987

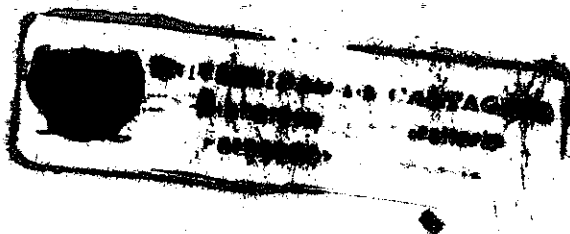
Señores Miembros  
COMITE DE GRADUACION  
Facultad de Ciencias Economicas  
Universidad de Cartagena  
E. S. D.

Señores Miembros:

Atentamente me refiero en mi condición de Jurado, a la Tesis de Grado, Diseño de la Empresa Comercializadora Internacional Laly's & Cia Ltda, presentada por los Señores egresados Reynero Banquez Perna, y Edinson Pérez Lobo, para optar al título de Economista. Al respecto les manifiesto que este tipo de trabajo deben ser no solo aceptados si no promovidos por la misma Facultad para su realización, porque además de constituir el resumen práctico de un pensum de Economía, es el reflejo de una actitud profesional hacia el Comercio Exterior de un producto no tradicional. Considero a su vez que para el compromiso definitivo de una empresa que se vaya a dedicar a esta actividad, es necesario refinar y precisar algunos conceptos de este proyecto, con el fin de garantizar el éxito de este propósito. Con base en anterior doy mi aprobación y les sugiero muy respetuosamente, fijar la fecha de examen de sustentación.

Cordialmente,

  
ALFONSO OSORIO RICO  
Profesor Titular  
Jurado Examinador.



4

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

COMITE DE GRADUACION

Cartagena, 21 de mayo de 1987.

Señor(ita)  
REYNERO BANQUEZ PERNA  
E. S. D.

Tengo el gusto de comunicarle(s) que en reunión de Comité de Graduación de fecha 21 de mayo/87 se aprobó al Anteproyecto de Tesis titulado: "DISEÑO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL LOLYS & CIA. LTDA. puesto a nuestra consideración. Agradézcote(s) por lo tanto darle curso a su tesis de grado, en el cumplimiento de los requisitos que lo llevaron a optar el título de **ECONOMISTA.**

Cordialmente,

*M. Cuadrado*  
Secretaria Académica.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

COMITE DE GRADUACION

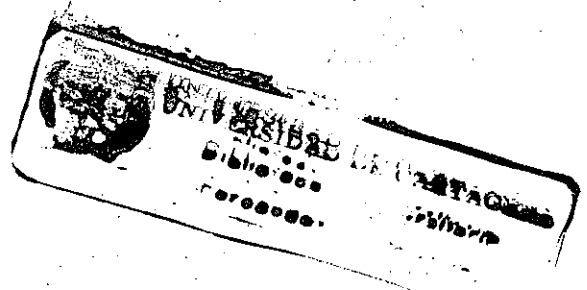
Cartagena, 21 de mayo de 1987.

Señor(ita)  
EDINSON PEREZ LOBO  
E. S. D.

Tengo el gusto de comunicarle(s) que en reunión de Comité de Graduación de fecha 21 de mayo/87 se aprobó al Anteproyecto de Tesis titulado: "DISEÑO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL LOLYS & CIA. LTDA. puesto a muestra para consideración. Agradézcole(s) por lo tanto darle curso a su tesis de grado, en el cumplimiento de los requisitos que lo llevaron a optar el título de ECONOMISTA.

Cordialmente,

*M. Méndez*  
Secretaria Académica.



6

Cartagena, 21 de Julio de 1987

Señores Miembros  
COMITE DE GRADUACION  
Facultad Ciencias Económicas  
Universidad de Cartagena  
E. S. D.


Estimados señores:

Por medio de la presente y en mi condición de Presidente y Asesor del Trabajo de Tesis titulado "Diseño de la Empresa Comercializadora Internacional Lolys & Cía Ltda", presentado por los egresados REYNERO BANQUEZ PERNA y EDINSON PEREZ LOBO, paso a rendir mi concepto en los siguientes términos:

A través de este trabajo, los egresados demuestran el incremento del nivel académico de nuestra Facultad ya que manejan como verdaderos profesionales, las técnicas modernas de evaluación de proyectos y administración financiera y lograron integrar al mismo, a profesionales de otras disciplinas como Ingenieros Civiles, Agronomo, Abogado. Esta integración de profesionales permitió llegar a culminar con éxito este estudio.

Por lo anterior expuesto, solicito a ustedes lo consideren como suficiente para que los egresados Bánquez y Pérez, opten el título de Economistas.

Cordialmente,

  
MARIO PUELLO CHAMIE  
Presidente y Asesor

Cartagena, Julio 27 de 1987

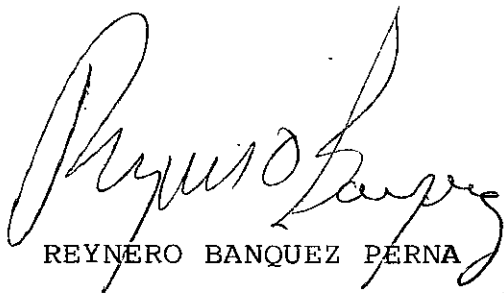
Señores

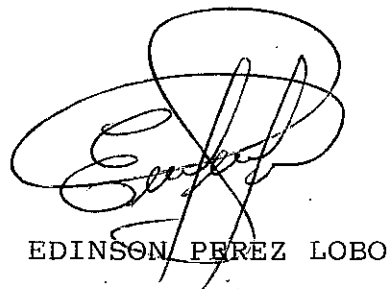
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de Cartagena  
E. S. D

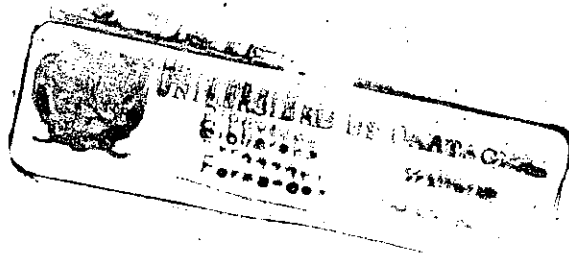
Apreciados Señores:

Presentamos a su consideración nuestro Proyecto de Tesis  
titulado: "DISEÑO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL  
LOLYS & CIA LTDA", para su estudio y aprobación correspondiente.

Atentamente,

  
REYNERO BANQUEZ PERNA

  
EDINSON PÉREZ LOBO



8

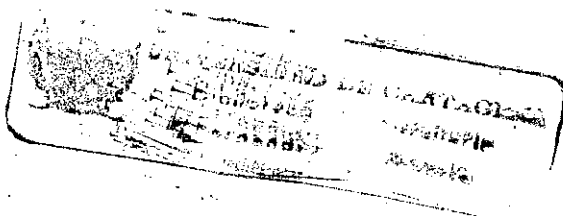
CONTENIDO

	Pág.
0. INTRODUCCION	
0.1 FORMULACION DEL PROBLEMA	3
0.2 DELIMITACION	3
0.2.1 Formal	3
0.2.1.1 Espacial	3
0.2.1.2 Tiempo	4
0.2.2 Material	4
0.2.2.1. Variable Dependiente	4
0.2.2.2 Variable Independiente	4
0.3 OBJETIVOS	4
0.3.1 General	4
0.3.2 Específico	4
0.4 JUSTIFICACION E IMPORTANCIA	5
0.5 FORMULACION DE HIPOTESIS	6



	Pág.
0.5.1 Hipótesis General	6
0.5.2 Hipótesis de Trabajo	7
0.6 OPERACIONALIZACION DE HIPOTESIS	7
0.6.1 Definición Conceptual	7
0.6.2 Definiciones Operacionales	8
0.7 MARCO TEORICO	9
0.7.1 Enfoque Histórico	9
0.7.2 Enfoque Económico	12
0.8 METODOLOGIA	13
1. MARCO LEGAL	16
1.1 GENERALIDADES	16
1.2 OBJETIVOS GENERALES DE LAS SOCIEDADES	18
1.3 FUNCIONES DE LA JUNTA COMERCIALIZADORA	19
1.4 VENTAJAS DE LAS COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES	20
1.5 SERVICIOS QUE PRESTAN LAS SOCIEDADES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL.	22
2. GENERALIDADES	25
2.1 CARACTERISTICAS DEL FRUTO	28
2.1.1 Variedades	29
2.1.2 Usos	30
2.2 CONDICIONES FISICAS REQUERIDAS EN LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION	31

	Pág.
2.2.1 Suelos	31
2.2.2 Temperatura	32
2.2.3 Agua (Humedad)	33
2.3 ASPECTOS DE LA PRODUCCION DEPARTAMENTAL Y NACIONAL	34
2.3.1 Sistemas Generales de Producción	34
2.3.2 Rasgos Generales de la Producción en el país	34
2.3.3 Cuantificación de la Producción en el Departamento de Bolívar.	35
3. MERCADO INTERNACIONAL	40
3.1 DEMANDA ACTUAL	44
3.1.1 Proyección de la Demanda	45
3.2 OFERTA ACTUAL	45
3.2.1 Proyección de la Oferta	46
3.3 FRACCION DE LA DEMANDA QUE ATENDEREMOS	46
3.4 VENTAS NETAS	47
3.5 VENTAS FUTURAS	47
4. COMERCIALIZACION	52
4.1 ELEMENTOS BASICOS PARA LA COMERCIALIZACION	53
4.1.1 Empaque	53
4.1.2 Aspectos Básicos para la selección del empaque	54
4.1.3 Análisis del costo del empaque	55
4.1.4 Embalaje	56
4.1.5 Especificaciones Físicas del Embalaje	56
4.1.6 Análisis del costo del embarque	57



11

	Pág.	
4.1.7	Transporte Nacional	57
4.1.8	Transporte Internacional	58
4.1.9	Análisis del costo del transporte nacional e inter nacional.	59
4.2	CANALES DE DISTRIBUCION	60
4.2.1	Intermediarios	61
4.2.2	Mayoristas	61
4.2.3	Detallistas	62
4.2.3.1	Vendedores Estacionales	62
4.2.3.2	Tiendas especializadas	62
4.2.3.3	Supermercados	62
5.	TAMAÑO Y LOCALIZACION	64
5.1	LOCALIZACION	66
5.2	TAMAÑO	68
5.3	IMPORTANCIA DE LA LOCALIZACION COMERCIALIZADORA	70
6.	TRAMITES GENERALES PARA UNA EXPORTACION	73
6.1	OBTENCION DEL PRODUCTO	73
6.2	CONSECUCION DEL MERCADO	74
6.3	INSCRIPCION DEL EXPORTADOR	74
6.4	REGISTRO DE EXPORTACION	75
6.5	GARANTIA DE REINTEGRO DE DIVISAS	75
6.6	REINTEGRO DE DIVISAS	76
6.7	CERTIFICADO DE ORIGEN	77

	Pág.	
6.8	FACTURA COMERCIAL	77
6.9	FLETES DE EXPORTACION	78
6.10	PROCEDIMIENTOS Y TRAMITES DE EXPORTACION ANTE LA ADUANA.	78
6.10.1	Documentos de despacho de mercancías	79
6.10.2	Trámites ante la aduana del manifiesto de exporta ción.	81
7.	RECURSOS HUMANOS	84
7.1	PERSONAL DE ADMINISTRACION Y OPERACIONES	85
7.1.1	Gerente	85
7.1.2	Asesor Económico	86
7.1.3	Asesor Jurídico	86
7.1.4	Contador	86
7.1.5	Secretaria	86
7.2	MANUAL DE FUNCIONES	87
7.2.1	Identificación del cargo: Gerente	87
7.2.2	Identificación del cargo: Asesor económico	88
7.2.3	Identificación del cargo: Asesor Jurídico	89
7.2.4	Identificación del cargo: Contador	90
7.2.5	Identificación del cargo: Secretaria	91
7.2.6	Identificación del cargo: Jefe de Exportación	91
7.2.7	Identificación del cargo: Tramitador ante puertos	92
7.2.8	Identificación del cargo: Tramitador ante aduana e Incomex.	93
7.2.9	Identificación del cargo: Celador o vigilante	94

	Pág.	
7.2.10	Identificación del cargo: Auxiliar de Contabilidad	94
7.2.11	Identificación del cargo: Mensajero	95
7.3	SUELDOS Y SALARIOS PAGADOS A EMPLEADOS	96
7.3.1	Factores en la determinación en los salarios	96
8.	FINANCIAMIENTO	101
8.1	CAPITAL PROPIO	102
8.2	CREDITO	103
8.2.1	Costo Promedio ponderado de capital	107
9.	ESTUDIOS FINANCIEROS	109
9.1	ESTADOS DE FUENTES Y USOS DE FONDOS	109
9.2	ESTADOS DE PERDIDAS Y GANANCIAS	110
9.3	BALANCE GENERAL	115
9.4	RAZONES FINANCIERAS	118
10.	EVALUACION DEL PROYECTO	121
10.1	FLUJO DE FONDOS	121
10.2	CALCULO DEL VALOR PRESENTE NETO	123
10.3	RELACION BENEFICIO-COSTO ACTUALIZADA	124
10.4	CALCULO DE LA TIR	125
	CONCLUSIONES	131
	BIBLIOGRAFIA	135

	Pág.
ANEXO 1	138
ANEXO 2	140
ANEXO 3	143
ANEXO 4	144
ANEXO 5	145
ANEXO 6	146
ANEXO 7	147
ANEXO 8	148
ANEXO 9	149
ANEXO 10	150



LISTA DE TABLAS

	Pág.
TABLA 1 PERIODOS DE ABUNDANCIA Y ESCASEZ DEL PRODUCTO DURANTE EL AÑO Y SUS PRECIOS EN LA CIUDAD DE CARTAGENA .	25
TABLA 2 AREA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO	36
TABLA 3 SUPERFICIE, PRODUCCION Y RENDIMIENTO	39
TABLA 4 IMPORTACIONES DE PAPAYA VARIEDAD SOLO EN ESTADOS UNIDOS 1982 - 1985	42
TABLA 5 PRINCIPALES PROVEEDORES DE PAPAYA EN EE . UU	43
TABLA 6 INCREMENTO DE LAS VENTAS ANUALES	46
TABLA 7 METAS DE EXPORTACION DE FRUTAS TROPICALES	49
TABLA 8 METAS DE EXPORTACION A CORTO Y MEDIANO PLAZO.	50
TABLA 9 PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR	83
TABLA 10 SUELDOS Y SALARIOS PAGADOS	99
TABLA 11 AMORTIZACION DE CAPITAL E INTERESES DE LA DEUDA	106
TABLA 12 ESTADOS DE FUENTES Y USOS DE FONDOS PROYECTADOS	111
TABLA 13 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	112
TABLA 14 ESTADOS DE PERDIDAS Y GANANCIAS	113

116

	Pág.
TABLA 15 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO	114
TABLA 16 BALANCE GENERAL	116
TABLA 17 VENTAS PROYECTADAS (1988 - 1995)	126
TABLA 18 CALCULO DEL VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS	127
TABLA 19 CALCULO DEL VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS	128
TABLA 20 CALCULO DEL VALOR PRESENTE NETO	129
TABLA 21 FACTOR DE DESCUENTO	130



0. INTRODUCCION

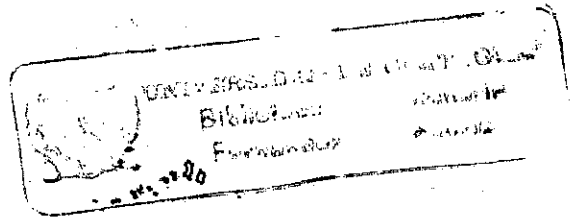
El mejoramiento de las condiciones económicas y sociales de una nación básicamente son las tareas que deben emprender los ejecutivos; estas tareas las puede llevar a cabo a través de muchas políticas encaminadas a incentivar la producción y distribución de bienes y servicios que se elaboran en el país.

En el caso que nos compete en estos momentos, pretendemos presentar el trabajo denominado "Diseño de la Comercializadora Internacional LOLYS & CIA LTDA.". Que se encargará de la comercialización de la papaya de variedad solo, para satisfacer la creciente demanda internacional y especialmente la norteamericana.

En la presente investigación señalaremos los pasos a seguir para la constitución de una empresa de este tipo; éste lo hemos organizado de la siguiente manera:

Primero se hará una generalidad en la cual se presentará un bosquejo de la fruta en estudio, se analizarán aspectos como: clima, suelo, relieve, zonas de producción y otros. También estudiaremos la comercialización de esta fruta dadas las características de ésta y su con

sumo, la forma de transporte más aconsejada, así como sus costos. Luego enfocamos la tramitología para una exportación y un aspecto básico en todo proyecto como lo es la financiación. Todos estos aspectos y otros para la comercialización internacional de la papaya como respuesta a la creciente demanda de esta fruta en los países desarrollados, ya que se ha venido operando un cambio radical en los motivos de compra de productos alimenticios refrescantes; por último las conclusiones derivadas del trabajo.



0.1 FORMULACION DEL PROBLEMA

Reconociendo las innegables cualidades de las tierras del departamento de Bolivar, para producir frutas tropicales y muy especialmente papaya, pero con las dificultades tecnológicas y culturales del campesinado de la región, que no le ha dado el caracter comercial al cultivo de esta fruta; teniendo en cuenta la gran demanda en los mercados internacionales de esta fruta, luego cabe anotar: Es factible la instalación de la comercializadora Internacional LOLYS & CIA. LTDA., en la ciudad de Cartagena?

0.2 DELIMITACION

0.2.1 Formal

0.2.1.1 Espacial

Este proyecto tendrá como área espacial el municipio de María la Baja, donde estaría la zona de producción, y la capital del departamento de Bolivar, Cartagena, situada al norte de Colombia sobre el mar Caribe, a los 10° 25' de latitud norte y 75° 32' de longitud oeste.

este subsector del agro bolivareense que hoy por hoy se encuentra a la deriva.

- Estimar la producción departamental.
- Determinar la demanda y la oferta norteamericana.
- Mostrar el carácter eminentemente comercial de este cultivo con miras a la exportación.
- Brindar asesoría a los productores que exporten a través de la comercializadora.
- Conocer aspectos básicos para la comercialización de la papaya.

#### 0.4 JUSTIFICACION E IMPORTANCIA

Investigar sobre las frutas tropicales y en especial la papaya reviste gran trascendencia no solo por lo novedoso y original del estudio sino por la posibilidad de planificar el sector para su aprovechamiento óptimo lográndose una información básica para cualquier tipo de inversión en este renglón.

Se puede mostrar la factibilidad de aprovechar un recurso renovable como lo es la papaya de manera racional, teniendo en cuenta la calidad de nuestro suelo y otra serie de ventajas que harían posible la aceptación tanto en el mercado nacional como en el mercado extranjero, logrando la población rural otra fuente de ingresos así como el país recibe nuevas divisas.

21

La papaya tiene muchos usos y es así como además de utilizarse directamente en la alimentación, también se usa en la industria farmacéutica e industria en general, contiene vitaminas A, B, C, y es uno de los mejores digestivos.

Las infusiones de las flores tienen propiedades febrífugas y pectorales; además las hojas de la papaya tiene un alcaloide llamado Carpaine, útil en tratamientos de disenterías y tuberculosis, relaja los músculos y baja la presión arterial.

Las incisiones en el tallo y en el fruto producen un látex blanco que contiene la enzima Papaina, la cual disuelve y digiere las materias albuminoides, esta enzima se utiliza en medicina para el control de insuficiencia gástrica.

Con lo anterior consideramos que la Comercializadora Internacional LOLYS & CIA. LTDA., tiene la suficiente argumentación para recibir la decidida colaboración de los empresarios y del Estado.

## 0.5 FORMULACION DE HIPOTESIS

### 0.5.1 Hipótesis General

La satisfacción de la demanda existente de papaya variedad solo, en el mercado norteamericano se podría lograr por medio de la instalación de una comercializadora internacional

de papaya.

0.5.2 Hipótesis de Trabajo

Sabiendo de la demanda insatisfecha de papaya variedad solo en los mercados extranjeros y principalmente en el mercado norteamericano, teniendo una tecnología mediana que produce un buen rendimiento productivo al igual que las condiciones económicas favorables hacen posible la instalación de la comercializadora internacional LOLYS & CIA. LTDA., en la ciudad de Cartagena.

0.6 OPERACIONALIZACION DE HIPOTESIS

0.6.1 Definición Conceptual

Demanda Insatisfecha: Es la diferencia que hay entre la demanda real y la demanda potencial, siendo menor la primera, no se logra la satisfacción del consumidor.

Rentabilidad: Es uno de los índices que se utiliza para medir la factibilidad económica de un proyecto de inversión, la rentabilidad muestra en un momento dado la probabilidad de ganancia o pérdida de un proyecto.

Estudio de Mercado: Es aquella parte del proyecto que determina la cantidad de bienes y servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispues

ta a consumir a determinados precios, esto determina el comportamiento de la oferta y la demanda como también el de los precios.

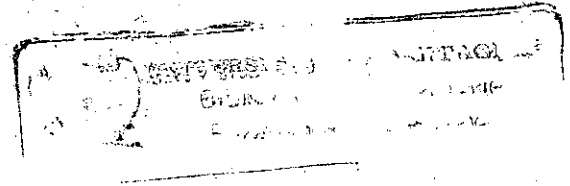
Tecnología Mediana: Es la aplicación de las técnicas necesarias en la siembra, recolección, empaque y transporte del producto.

Condiciones Económicas: Es la participación o retribución de la población, en el proceso de producción y creación de riquezas del país.

0.6.2 Definiciones Operacionales

Variable	Indicador	Fuente
Instalación de una comercializadora internacional de papaya variedad solo, en la ciudad de Cartagena.	Estudio de Mercado.	Encuesta.
Tecnología Mediana.	Indice de Productividad.	Visitas a las zonas de producción de esta variedad en el país.

Variable	Indicador	Fuente
Condiciones económicas.	Rentabilidad.	Cálculos realizados de acuerdo a los datos obtenidos en la investigación.



Demanda insatisfecha.	Cantidad demandada de este producto en relación a la oferta.	Plan nacional de exportación 1984 - 1990.
-----------------------	--	---

0.7 MARCO TEORICO

0.7.1 Enfoque Histórico

La papaya fue descrita por primera vez por Oviedo entre 1515 - 1525. Los marinos españoles y portugueses diseminaron la papaya a través de las rutas tropicales; la papaya llegó a Panamá en 1535, a Puerto Rico en 1540, y un poco más tarde a Cuba para 1911. Actualmente la distribución de la papaya se extiende hasta los 32 de latitud sur y norte del Ecuador, es una industria importante en Hawai, Africa, Australia, India y en los países de América tropical.



La papaya en español recibe diversos nombres: Papaya en Colombia, lechosa en Venezuela, fruta bomba en Cuba y melón papaya en Mexico. La papaya crece en cualquier tipo de suelo, siempre que tenga un buen drenaje y esté convenientemente preparado ante de la siembra, el P.H óptimo está entre 6 y 7, en Colombia puede cultivarse desde el nivel del mar hasta los 1.600 metros de altura.

"La papaya de variedad solo, es una especie dicotiledónea de árboles pequeños y semileñosos, pertenece a la familia caricácea. La papaya es una especie polígoma por presentar formas hembras, machos y hermafroditas; algunos botánicos dividen la especie en dos grupos según el color de la pulpa del fruto: amarilla y anaranjada y salmón o salmón rojizo, aunque la papaya es originaria de América tropical, actualmente se cultiva intensamente en todas partes tropicales y subtropicales del mundo. El centro de origen, según la opinión general de los botánicos está en América Central, en la región comprendida entre el sur de Mexico y Nicaragua". 1

Teneiendo en cuenta que las actividades agrícolas en nuestro departamento se dan en pequeñas escalas, sabiendo de antemano que la ocupación primordial de nuestro campesinado y que generalmente no dispone del tiempo, la habilidad ni del conocimiento necesario para mercadear eficientemente lo que ha producido, nos lleva a sostener que estas anomalías estorban al

1. Frutales, ICA. 1980.

agricultor individualmente en su esfuerzo por mercadeear, trayendo como consecuencia el surgimiento de los intermedios.

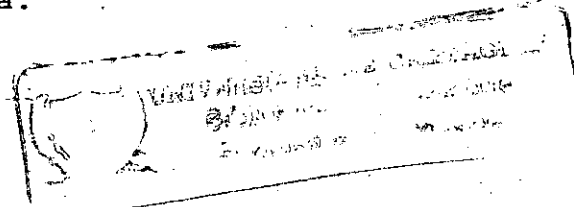
"Si tomamos en cuenta que las condiciones son favorables para un crecimiento del café en el futuro y que el sector agrícola está lejos de haber agotado su potencial productivo, sería convenientemente necesario que se encontraran otros renglones de explotación intensiva de mano de obra distintas a las tradicionales y ninguna mejor oportunidad que las frutas tropicales, tanto por tener el país y la costa norte facilidades para la obtención de éstas como por su alto requerimiento de mano de obra y su demanda internacional. Los consumidores de los países desarrollados exigen cada día, más frescura en las frutas y ha llegado a la sustitución de las gaseosas por jugo de frutas naturales. También el café identificado por algunos como nocivo para la salud, ha sido afectado y su consumo en los Estados Unidos está disminuyendo a una tasa anual del 1.3, correlativamente el consumo de jugos de frutas aumenta a una tasa del 3% al 5%". 2

La industria comercial de frutas, es una empresa relativamente nueva, si tenemos en cuenta que ésta se ha venido desarrollando con el crecimiento de las ciudades, el proceso urbanístico, las modificaciones introducidas en las vías de comunicación, transportes y la electrificación rural, además de

2. Tesis de Grado. Mendoza F. Vasquez.

otros adelantos tecnológicos que han ido incrementando la productividad del fruticultor colombiano, es decir, todos estos elementos han servido de soporte para tratar de consolidar éste subsector del agro colombiano, sin embargo aún continua la explotación con el sistema de producción tradicional con tecnología muy baja.

0.7.2 Enfoque Económico



"El problema que presenta más dificultad en la comercialización de productos agrícolas y especialmente las frutas tropicales parece ser la estabilidad de los precios, que muestra una fluctuación continua predominando la baja de los mismos, como resultado de un gran abastecimiento del mercado. La fijación de precios tiene lugar especialmente en los mercados centrales, es allí donde compradores y vendedores se reúnen y donde se encuentran las fuerzas de la oferta y la demanda, se ha dicho que el ajuste de la oferta y la demanda es la función principal de los mercados centrales, por lo tanto, los procesos de concentración y dispersión convergen en los mercados mayoristas." 3

Analizando la oferta y los factores que la podrían afectar, podemos afirmar que hay una mínima influencia de los productores en la determinación de los precios de estos productos ya que estos se encuentran dispersos en una gran área geográfica y solo producen pequeñas cantidades, lo que les imposi

3. Principios de Mercadotecnia. Tousley Clark.

bilita poder manipular el precio.

En lo concerniente a la demanda su comportamiento está determinado por las fluctuaciones de los precios, es decir, que si los precios tienden a la baja el consumo se incrementa, pero si los precios tienden al alza el consumo se verá notoriamente disminuído por efecto de este fenómeno.

0.8 METODOLOGIA

El tipo de problema a investigar tiene un caracter más que todo de factibilidad, ya que tiende a mostrar la conveniencia o no de la instalación de la comercializadora internacional LOLYS.

También nuestra investigación encaja en el marco de estudios para solucionar problemas de la relaidad social y económica, puesto que de esta investigación se determinará el montaje de la comercializadora y así abrir la posibilidad de contri buir en algo a la solución de problemas como el desempleo, pérdida de frutas, etc.

Para llevar adelante la investigación recurriremos a informa ción directa, indirecta o bibliográfica, ésta última corres pondiente a la recopilada por los diversos organismos rela cionados con el ramo de la agricultura, tales como funciona

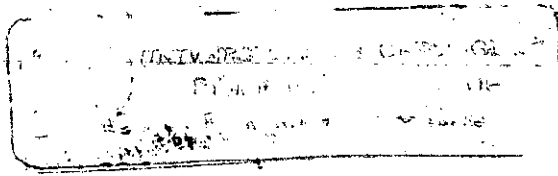
rios del ICA, secretaría de agricultura, productores, distribuidores y otros.

La observación que se hará para este tipo de investigación será documental, por estar fundamentada en los registros de los organismos antes mencionados como también en PROEXPO, INCOMEX, nos valdremos de los informes de campo a través de algunas entrevistas a personas conocedoras del tema.

Aplicaremos una encuesta a distribuidores y mayoristas de papaya de la ciudad, para conocer el lugar de procedencia de ésta y otros aspectos de la misma.

En la investigación preliminar encontramos una población de 60 distribuidores (minoristas y mayoristas), concentrados en el mercado de Bazurto y sus alrededores, mercado de Santa Rita, supermercados del centro y Bocagrande, supermercados de la periferia de la ciudad y otros establecimientos.

Como la población hallada es relativamente pequeña, utilizaremos una confianza del 100%, es decir, se aplicará encuesta a toda la población.



1. MARCO LEGAL

1.1 GENERALIDADES

En este capítulo hacemos referencia a las disposiciones legales vigentes contenidas en el Decreto Ley número 1519 de 1984, emanado de la Presidencia de la República, por medio del cual se dictan medidas relacionadas con las sociedades de comercialización internacional, además se ofrece un detallado informe sobre las muchas ventajas que ofrecen las sociedades de comercialización internacional a los productores por comercializar sus productos a través de ellas.

Las sociedades de comercialización internacional se pueden definir como aquellas sociedades nacionales o mixtas que tengan por objeto la comercialización de productos colombianos en el exterior producidos o fabricados por la empresa, por socios de la misma o por terceros.

Las sociedades de comercialización internacional están reguladas por la junta de comercializadoras, la cual exige a las sociedades

de comercialización internacional los siguientes requisitos para inscribirse en su seno como tal:

- La sociedad de comercialización internacional debe tener el carácter de persona jurídica constituida en cualquiera de las formas previstas en el código de comercio.
- Que la sociedad de comercialización internacional disponga de un capital mínimo pagado de cincuenta millones de pesos (\$50.000.000.00), se exceptúan del cumplimiento de este requisito aquellas sociedades que se dediquen exclusivamente a la exportación de artesanías, cuyo capital mínimo pagado será de quince millones de pesos (\$15.000.000.00).
- La sociedad de comercialización internacional debe tener el carácter de empresa nacional o mixta en la forma prevista en la decisión 24 del acuerdo de Cartagena.
- Que su razón social esté precedida de la expresión "Sociedad de Comercialización Internacional" ó de las letras CI.

La junta comercializadora a su vez está integrada por los siguientes miembros:

El ministro de desarrollo económico, quien presidirá la junta.

El director del fondo de promoción de exportaciones (PROEXPO).

El director del Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX).

El director general de aduanas.

Las personas antes mencionadas podrán delegar su representación en la junta de comercializadoras, en las siguientes personas respectivamente:

En el viceministro de desarrollo económico.

En el subdirector del Fondo de Promoción de exportaciones.

En el subdirector de política comercial del Instituto Colombiano de Comercio Exterior.

En el subdirector general de aduanas.

1.2 OBJETIVOS GENERALES DE LAS SOCIEDADES

Dentro de los objetivos generales que deben cumplir las sociedades de comercialización internacional deberán mostrar que desarrollan entre otras, las siguientes actividades:

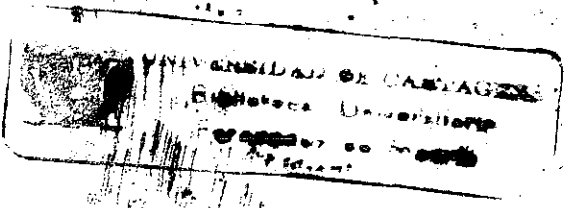
- La promoción de nuevos mercados.
- La canalización, diversificación y consolidación de la oferta exportable especialmente la de la pequeña y mediana industria.
- Dar asesoría a los productores nacionales que exporten a través de ellas.
- La difusión de la información general sobre los mercados externos y sobre la demanda de los productos colombianos exportables.
- Que su objeto social corresponda a la comercialización de productos colombianos en el exterior producidos o fabricados por la empresa, por socios de la misma o por terceros.



1.3 FUNCIONES DE LA JUNTA COMERCIALIZADORA

La junta de comercializadora tiene muchas funciones dentro de las cuales podemos señalar las siguientes:

- La junta de comercialización tiene como función aprobar o improbar las solicitudes de inscripción de las sociedades de comercialización internacional.
- Proponer al gobierno nacional o a los organismos gubernamentales la adopción de medidas que le faciliten a las sociedades de comercialización internacional el cumplimiento de sus objetivos.
- Cancelar o suspender la inscripción de la sociedad de comercialización internacional a la cual se le comprobare la violación de cualquiera de las obligaciones previstas.
- Verificar el cumplimiento de los programas de exportación a cargo de las sociedades de comercialización internacional.
- Aplicar las sanciones a que hubiere lugar por incumplimiento de los términos para exportar por parte de la sociedad de comercialización internacional.
- Determinar los demás requisitos que se consideran necesarios para la inscripción de las sociedades de comercialización internacional.
- En lo que respecta a los términos para exportar, una vez que la comercializadora internacional a expedido el certificado de compra al productor, dicha comercializadora internacional está obligada a realizar la correspondiente exportación conforme a los si



guientes plazos:

- Dentro de los 90 días calendarios siguientes a la fecha de expedición del certificado de compra del productor.
- Dentro de los 180 días calendarios siguientes a la fecha de expedición del certificado de compra del productor, de lo contrario puede ser sancionada por la junta de comercializadoras.

1.4 VENTAJAS DE LAS COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES

La política de promoción de exportaciones a través de las sociedades de comercialización internacional se establece en Colombia con el fin de respaldar la presencia de nuestro país en el mercado mundial, teniendo como base la actual estructura de las exportaciones nuevas y la madurez que ha alcanzado el sector exportador; por lo tanto las sociedades de comercialización gozan de un gran número de ventajas dentro de las cuales es digno de resaltar:

- Las sociedades de comercialización internacional podrán utilizar las zonas francas colombianas con el fin de producir, almacenar y consolidar cargas con destino a la exportación.
- Las sociedades de comercialización internacional podrán hacer reexportación de mercancías decomisadas o retenidas por la aduana, en los remates que efectúe el fondo rotatorio de aduana cuando el remate tenga como finalidad la reexportación de las mercancías decomisadas, declaradas en abandono administrativo o de contrabando

por la justicia penal aduanera, cuyos términos constarán en los contratos que celebren para tal efecto.

- La junta de promoción de PROEXPO, con el fin de promover las sociedades de comercialización internacional establece líneas de créditos especiales, estas líneas de crédito se analizarán más adelante en el capítulo de financiamiento.
- Las sociedades de comercialización internacional podrán utilizar los sistemas especiales de importación - exportación (Plan Vallejo), mecanismo vital para el acceso a los mercados externos en condiciones más o menos competitivas y evitar de esta forma los problemas que muchos exportadores individuales que han operado en el sistema encuentran en su administración y cumplimiento de los compromisos. El INCOMEX, establecerá los requisitos para la suscripción de los contratos y la utilización de los sistemas especiales de importación - exportación, se le dará preferencias a las solicitudes que formulen las comercializadoras internacionales por parte del INCOMEX.
- Previo el cumplimiento de los requisitos legales, las sociedades de comercialización podrán importar bienes o insumos para abastecer el mercado nacional o para fabricar productos exportables. En todo caso el valor total de sus exportaciones anuales deberá ser superior al de sus importaciones en igual período.
- Cuando la comercializadora internacional exporte bienes que no se produzca por persona natural o jurídica que no sean dueños o accionistas de la misma, tendrá derecho a percibir un certificado de reembolso tributario equivalente al 20% del valor CERT que

señale el gobierno nacional para el bien objeto de exportación.

1.5 SERVICIOS QUE PRESTAN LAS SOCIEDADES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL.

La mayor parte de los exportadores no están en condiciones de administrar y sostener una fuerza de venta en un país extranjero a no ser que tenga un volumen de productos tan importante que lo requiera, las sociedades de comercialización internacional brinda al productor la seguridad de que su producto va a estar permanentemente representado en los principales países por intermedio de los agentes de la comercializadora en el exterior y favorecido por una continua promoción.

Es de muchos conocida la difícil situación que vive nuestro comercio internacional en materia de transporte al exterior, la exportación de productos colombianos hacia algunos mercados, no cuenta con una adecuada regularidad en el transporte y si en muchos casos con altos costos que le resta poder competitivo a nuestros productos frente a otros países y si lo anterior le sumamos los problemas que encuentran algunas personas en el trámite reglamentario de una exportación, nos damos cuenta que la parte logística de la exportación, las sociedades de comercialización internacional al asumir dichas actividades, solucionará este tipo de inconvenientes para el productor, además se reducirá el precio CIF de exportación ya que la comercializadora internacio

nal podrá contratar el transporte para un volumen de carga importante con una lógica disminución en su costo. \*

La reducción de costos por suma de esfuerzo, es una ventaja que se ofrece no solo para aquellas personas que jamás han incurrido en el comercio exterior sino también para la mayoría de las empresas con experiencia exportadora. El actual costo de comercialización para cualquier empresa es en realidad alto, lo cual exige un cierto sacrificio de tipo económico y una mayor conciencia exportadora; sin embargo, el costo de comercialización por empresa se reduce sustancialmente cuando dicha actividad la realiza directamente una comercializadora internacional. Los factores que harían posible tal reducción de costos entre otros sería:

- Mayor conocimiento de los mercados.
- Conocimiento de la competencia.
- Personal altamente especializado en diferentes áreas.
- Desplazamiento frecuente de sus funcionarios al exterior.

La especialización del personal es uno de los factores más importantes para lograr una efectiva comercialización de nuestros productos en el exterior; aunque solamente puedan asumir el costo que representa las empresas como un mayor poder económico para la comercializadora que manejará unos volúmenes importantes de

\* Precio CIF de exportación. Incluye precio de la M/cía, seguro de transporte y flete hasta punto de destino.

de exportación; la especialización del personal es fundamental para la obtención de resultados positivos en su gestión, así como la asistencia técnica que ofrece la comercializadora a los productores ya sea que esta disponga de los recursos económicos y humanos para hacerlo o que canalice este servicio a través de PROEXPO, de los gremios o asociaciones de productores.

Para concluir lo anterior, citaremos a continuación una serie de servicios adicionales que podrán ser ofrecidos por las comercializadoras al productor y que representan ventajas para éste en el negocio de exportación que lo puede motivar a exportar bajo el sistema:

Documentación, embalaje y almacenamiento.

Publicidad y Promoción.

Participación en ferias y exposiciones.

Asesorías sobre nuevos mercados.

Importación de insumos y equipos.

Capacitación.

Información Comercial.

2. GENERALIDADES

La papaya es una especie dicotiledónea de árboles pequeños y se mileñosos, pertenece a la familia Caricácea en la cual existen 71 especies en cuatro géneros:

CARICA	57 especies
CYLIMORPHA	2 especies
JACARATIA	10 especies
JARILLA	2 especies

El árbol de papaya alcanza en promedio de 7 a 9 metros de altura y rara vez se ramifica, puesto que la dominancia apical en la mayoría de las variedades es muy fuerte. Las hojas son grandes, anchas y palmeadas y de color verdoso. Tanto en las hojas, como en el tallo y los frutos se encuentra Látex, el cual contiene en zima Papafna.

"La papaya es una especie polígona por presentar forma hembra, machos y hermafroditas; las flores de tipo pentameras con 5 sépalos, 5 estambres y 5 carpelos, nacen en las axilas de cada hoja

470

luego que ha transcurrido el estado juvenil del árbol. Los árboles machos de papaya se caracterizan por inflorescencia con muchas flores, pedúnculos largos, ramificados. Los árboles hembras de papaya tienen inflorescencia con pocas flores, pedúnculos, relativamente cortos y con flores hermafroditas.

Algunos autores dividen la especie en dos grupos: según el color de la pulpa del fruto, amarillas y anaranjadas y salmón y rojizo. Aunque la papaya es originaria de América Tropical, actualmente se cultiva intensamente en todas las partes tropicales y subtropicales del mundo." 1

El centro de origen según la opinión general de los botánicos está en América Central, en la región entre el sur de México y Nicaragua.

La papaya llegó a Panamá en 1535, a Puerto Rico en 1540, y un poco después a Cuba. Para 1611 ya se cultivaba en la India y en el año 1800 fue distribuida en las numerosas islas del sur del océano pacífico, actualmente la distribución de la papaya se extiende hasta los 32 grados de latitud sur y norte del Ecuador; es una industria importante en Hawái, África del sur, Australia, Ceilán, Filipinas, en los países de América Tropical y el sur oeste de Asia.

En español la planta de papaya recibe diversos nombres:

1 Frutales. Tomo II. ICA 1980.



Papaya en Colombia y en la mayoría de los países de América Central, lechosa en Venezuela y Puerto Rico, fruta bomba y melón zapote ó melón papaya en Mexico.

La época de producción depende del régimen de lluvias; de ahí que cada zona del país presente período de abundancia y escasez, ver Tabla Nº 1. En la época de verano la planta requiere riego controlado para evitar disminución de la cosecha, este riego es de fundamental importancia para el fomento de cultivos comerciales de papaya en la Costa Atlántica y en los llanos orientales en donde la temporada seca es muy prolongada y fuerte.

El principal limitante para la producción en gran escala de papaya es la enfermedad llamada Virosis, enfermedad que en Colombia está más limitada a determinadas zonas de producción que a variedades. Este factor ha impedido el desarrollo del cultivo en las principales zonas productoras del país. En las zonas planas del sur del Valle del Cauca, por ejemplo, se presenta una alta incidencia de esta enfermedad, el ICA ha seleccionado unas líneas de excelente calidad, precocidad y producción con tolerancia mediana a la virosis.

Las zonas con baja incidencia de esta enfermedad deberán ser tenidas en cuenta para el fomento del cultivo de papaya de diferentes variedades, según la finalidad del uso. Es así como en la Costa Atlántica ya existen algunos cultivos de papaya varie

42

TABLA 1 PERIODOS DE ABUNDANCIA Y ESCASEZ DEL PRODUCTO DURANTE EL AÑO  
Y SUS PRECIOS EN LA CIUDAD DE CARTAGENA

	PRODUCTO ABUNDANTE	PRECIOS BAJOS	PRODUCTO ESCASO	PRECIOS ALTOS							
Marzo	Septiem.	Oct.	Nov.	Dic.	Enero	Feb.	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Enero					8						
Febrero						12					
Marzo	10										
Abril							25				
Mayo								10			
Junio									10		
Julio										3	
Agosto											3
Septiembre			9								
Octubre						18					
Noviembre											30
Diciembre											3

FUENTE: Encuesta realizada por los autores de la investigación.

dad solo, de Hawai para exportación.

"La estimación de áreas cultivadas de papaya en el país según el ministerio de agricultura está en el orden de las 1.700 hectáreas, con una producción anual de 527.000 toneladas y una productividad de 31 toneladas por año". 2

2.1 CARACTERISTICAS DEL FRUTO

Las selecciones de papaya difieren ampliamente en el tamaño y forma del fruto. Algunos frutos con menos de 50 gramos de peso y otros con más de 10 kilogramos de peso. El tamaño preferido varía con los países donde se cultiva la papaya; el fruto de papaya presenta las tres formas básicas: Globular, Oblonga y Piriformes. La forma del fruto está influenciada por el tipo de flor, sexo, hembra y hermafrodita. Con 5 estambres produce frutos redondeados, las hermafroditas con 5 estambres produce frutos alargados. La superficie externa del fruto debe ser lisa sin surcos ni lomos, los cuales aumentan las posibilidades de daños en el transporte, el diámetro de la cavidad interna debe ser menor que la mitad del diámetro externo del fruto. La sección transversal de la cavidad externa debe ser circular, puesto que facilita la remoción de las semillas.

La pulpa debe presentar maduración uniforme, cantidad regular de jugo, ausencia de fibras, sabor azucarado y algo de aroma. El

44

sabor del fruto generalmente es mejor cuando está completamente maduro y tiene un contenido de azúcar del 12 al 15 por ciento.

El olor puede variar de casi imperceptible a altamente aromático, el color varía de amarillo a rojo; el color preferido en los mercados internacionales y específicamente el mercado norteamericano es el anaranjado intenso.

### 2.1.1 Variedades

Existen pocas variedades o líneas verdaderas de papaya, esto es debido principalmente porque las semillas para sembrar se toman de frutas de polinización abierta sin tener en cuenta el origen o fuente del polen. Para mantener una variedad pura o línea de seable, deben mantenerse aislado los árboles o las flores que producirán los frutos para la obtención de la semilla deben polinizarse a mano con polen de la fuente apropiada y protegerla de contaminación de fuentes indeseables. Si no se toman las precauciones del caso contra la polinización abierta, especialmente cuando se tienen dos o más variedades cultivadas juntas, las variedades pierden su identidad en dos o más generaciones.

"La variedad más conocida internacionalmente es la variedad solo de Hawai, esta variedad tiene más de 55 años con aproximada

2. Grupos de Estudios Agrícolas - OPSA.

mente 25 generaciones de cruzamientos y selección desde su introducción en Hawai de Barbado en 1910, técnicamente es un híbrido en sus recrocruces; el fruto de la papaya variedad solo, presenta una forma oblonga, con un peso que oscila entre 300 y 450 gramos cada fruto". 3

En Colombia existen pocas variedades y en su gran mayoría los cultivos provienen de plántulas originadas en cruzamientos naturales, la calidad de las frutas obtenidas de estas plántulas no es buena y es sensible al transporte; las plantas presentan serios inconvenientes genéticos, tales como iniciación de fructificación muy tardía, porte alto y esterilidad femenina.

Sólo dos variedades pueden mencionarse como tales en Colombia, papaya zapote ampliamente cultivada en la Costa Atlántica y que debe su nombre al color rosado intenso de la pulpa; la papaya Tocaimera variedad hermafrodita con buenas características genéticas pero de frutos muy grandes y con peso de 3.000 gramos o más de peso, lo que dificulta su comercialización a nivel internacional.

### 2.1.1 Usos

La papaya tiene variados usos, y es así como además de usarse directamente en la alimentación, también en la industria farma

3. Papaya en Hawai 1970. Página 436.

céutica e industria en general, contiene además vitaminas A, B, C, y es uno de los mejores digestivos. Las hojas de la papaya poseen un alcaloide llamado Carpaine, éste se encuentra en una concentración de 0.4%, y es útil en el tratamiento de disentería y tuberculosis, además relaja los músculos y baja la presión arterial. Las flores secas son parte importante de muchos vermífugos. Las incisiones producidas en el fruto y en el tallo producen un Látex blanco que contiene la enzima Papaína, la cual disuelve y digiere las materias albuminoides, debido a esta cualidad, la Papaína se utiliza en la elaboración de medicinas para el control de insuficiencia gástrica, en heridas gangrenosas y para estudios citológicos en la determinación del cáncer estomacal; en la industria textil sirve para suavizar las lanas y las telas sedosas; en la industria de pieles sirve para batientes de cueros, en la industria del caucho para el envejecimiento artificial, en la fabricación de chicles de buena calidad y en la industria cervecera para mejorar maltas con el tratamiento de cebadas. Además se emplea para ablandar carnes en los grandes mataderos industriales, donde se inyecta a cada res una solución de papaína 10 minutos antes de ser sacrificada.

2.2 CONDICIONES FISICAS REQUERIDAS EN LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION.

2.2.1 Suelos

El árbol de papayo crece en cualquier tipo de suelo siempre que este tenga un buen drenaje y este convenientemente bien preparado antes de la siembra.

Los mejores suelos para realizar este cultivo, son los arenosos con un contenido medio de 4 a 5 por ciento de materias orgánicas y un buen drenaje tanto superficial como interno. El PH óptimo del suelo debe estar entre los límites neutrales a ligeramente ácido, es decir, de 6 a 7.

2.2.2 Temperatura

El papayo puede cultivarse en Colombia desde el nivel del mar hasta los 1.600 metros de altura, pudiendo producir bajo temperatura promedio de 17 a 38 grados centígrados.

Las condiciones óptimas para el desarrollo de este cultivo se encuentra en regiones con temperatura cercana a los 25 grados centígrados.

El papayo es sensible a las heladas, aunque no en el grado tan alto como ocurre en otras frutas tropicales. Los árboles de papayo son afectados severamente por temperaturas de cero grados centígrados, pero se requiere exposición a más baja temperatura para matar la planta adulta.

2.2.3 Agua (Humedad).

El papayo necesita agua suficiente para producir buena cosecha, en parte porque la producción continúa depende del crecimiento continuo del tallo y nueva formación de hojas, ya que el fruto nace en las axilas de ellas. Una falta de agua que afecte el crecimiento momentáneo reducirá los rendimientos más que en otras frutas.

Los árboles de papayo pueden iniciar su producción en uno o dos años después de germinada la semilla y si el ambiente y las prácticas culturales son favorables pueden vivir y continuar produciendo en 10 o más años, pero hay que tener en cuenta que comercialmente un árbol debe producir hasta los 10 años de vida.

Por otra parte para la producción de frutas de buena calidad se necesita de abundante agua, ya que el fruto tiene un contenido medio de agua del 85% de su peso. Aunque el agua requerida depende de varios factores como temperatura, luz, suelo y edad de la planta, varios autores dan como correcta una cantidad de 1.500 a 2.000 milímetros de agua bien repartidos durante el año.

El estado deseable de madurez para el almacenamiento de frutas de papaya de variedad solo y en atmósfera controlada es cero, o sea, (verde madura) a 10% amarilla. Este estado da el máximo de vida para la papaya. Sin embargo, esta práctica no es acon



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA  
FACULTAD DE AGRICULTURA

49

sejable porque puede confundirse con frutas conocidas en la vida práctica como frutas viches. Por lo tanto la temperatura ideal para almacenar esta fruta es de 13 grados centígrados; esta temperatura se retarda el proceso de maduración sin sufrir daños la fruta.

## 2.3 ASPECTOS DE LA PRODUCCION DEPARTAMENTAL Y NACIONAL

### 2.3.1 Sistemas Generales de Producción

Los árboles de papayo pueden iniciar más o menos producción un año después de germinada la semilla y si el ambiente y las prácticas culturales son favorables pueden vivir y continuar produciendo por 25 o más años; en la práctica, es mejor destruir el cultivo cuando tiene 8 o 12 años, puesto que son muy altos para una cosecha económica. Las plantas en su primer año y dependiendo de la variedad, producirá alrededor de 3.500 kilogramos. En los años siguientes si los cuidados son buenos producirá en promedio 43 a 38 toneladas anuales; en Hawai produce 43 toneladas por hectáreas.

### 2.3.2 Rasgos Generales de la Producción en el país.

Colombia posee extensas zonas para el cultivo de papaya y codiosos planes para el incremento de este cultivo. Aunque es difícil dar cifras exactas sobre el área cultivada en Colombia,

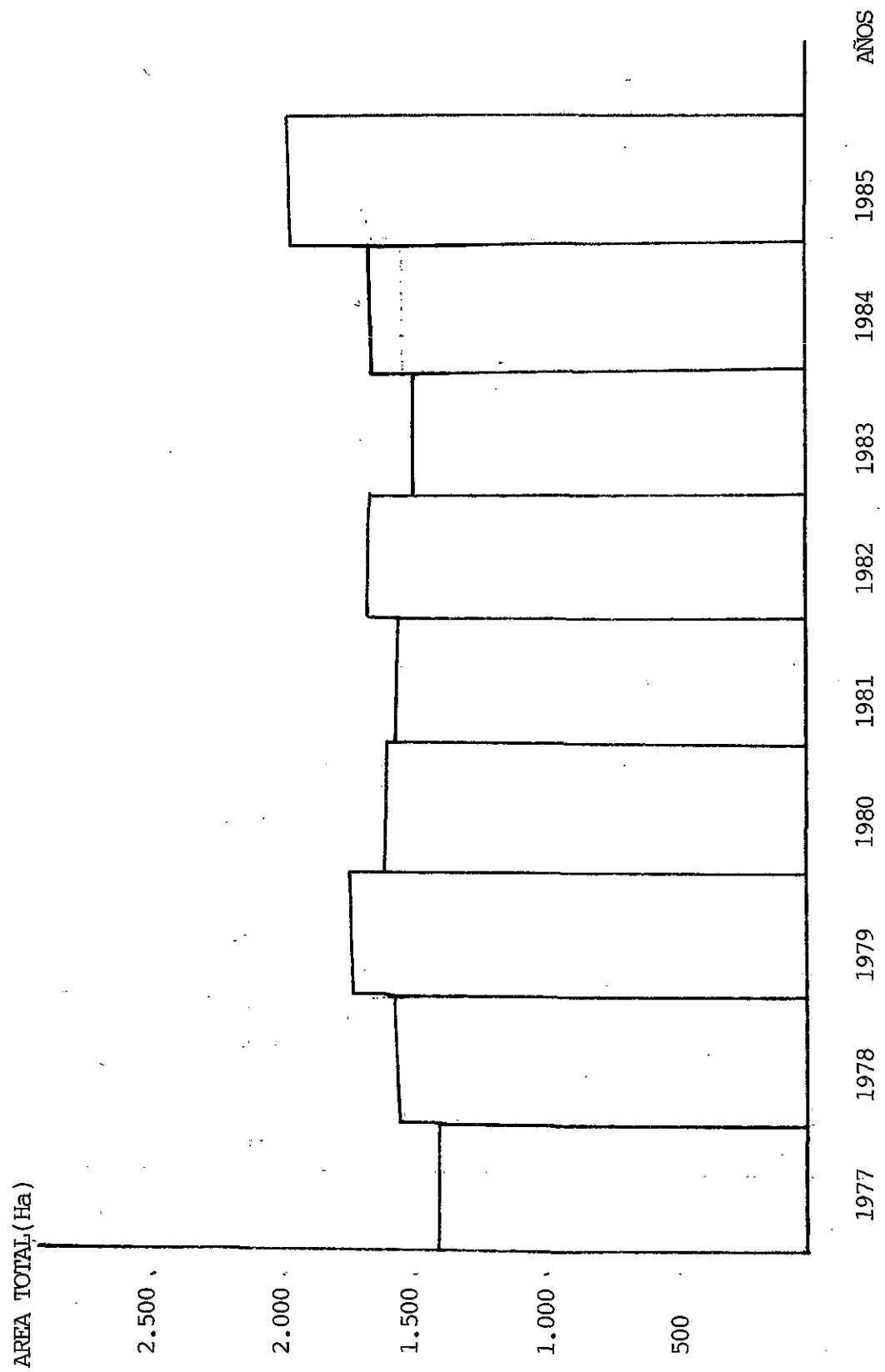
TABLA 2 SUPERFICIE, PRODUCCION Y RENDIMIENTO

Año	Area Total	Area	Area en	Rendimiento
	Establecida	Nueva	Produccion	Kg/Ha.
	HA.	HA.	HA.	
1977	1.452	195	1.257	40.000
1978	1.608	166	1.452	40.000
1979	1.783	180	1.668	40.000
1980	1.698	215	1.498	40.000
1981	1.629	170	1.474	40.000
1982	1.720	183	1.208	41.000
1983	1.566	480	1.084	42.000
1984	1.719	370	1.349	31.000
1985	2.100	300	1.700	31.000
1986	+	+	+	
1987	+	+	+	

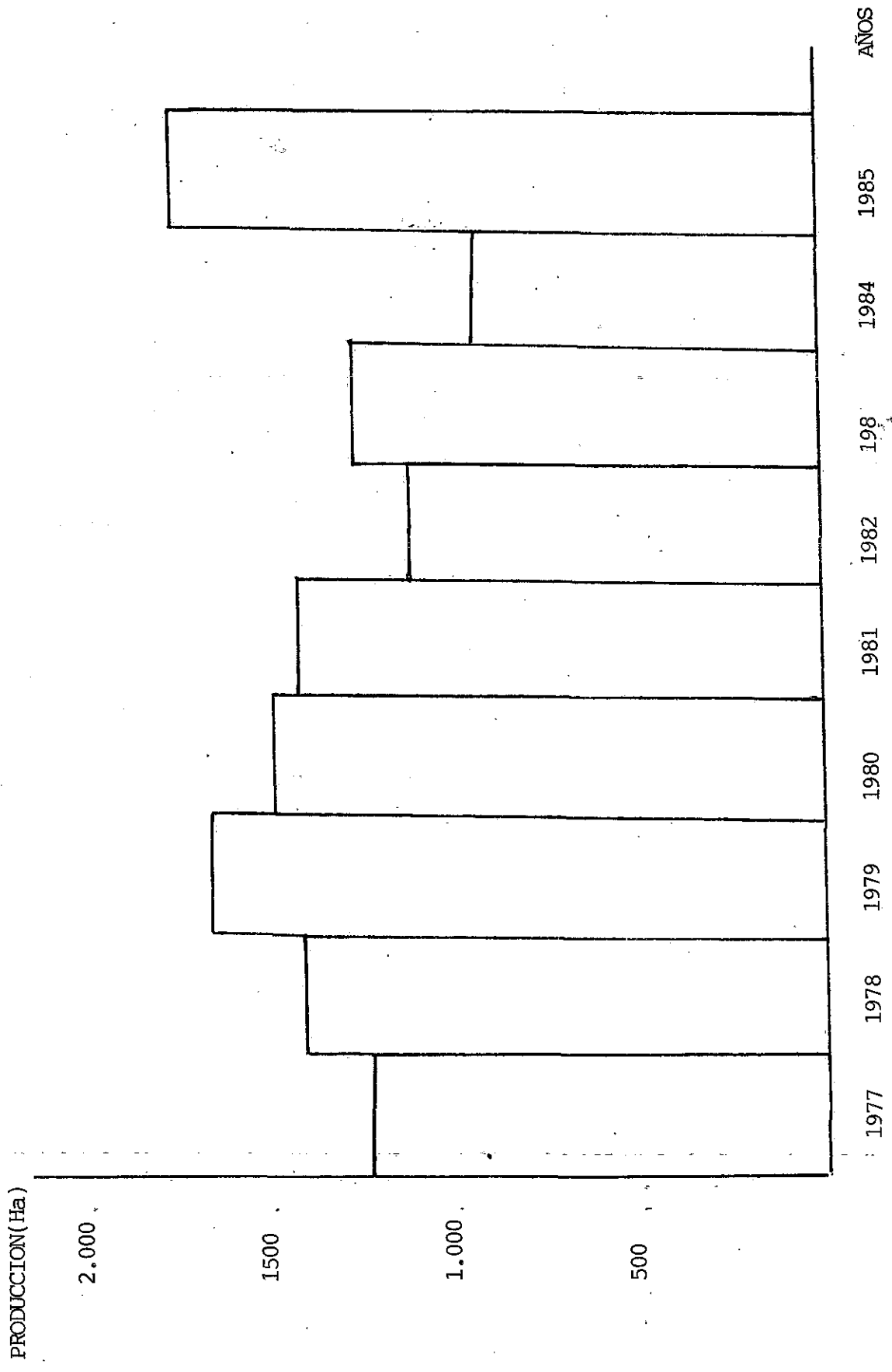
+. No presentan comportamiento proyectable.

Fuente. Grupo de Estudios Agrícola - OPSA.

GRAFICA 1. AREA TOTAL ESTABLECIDA (PERIODO 1977-1985)

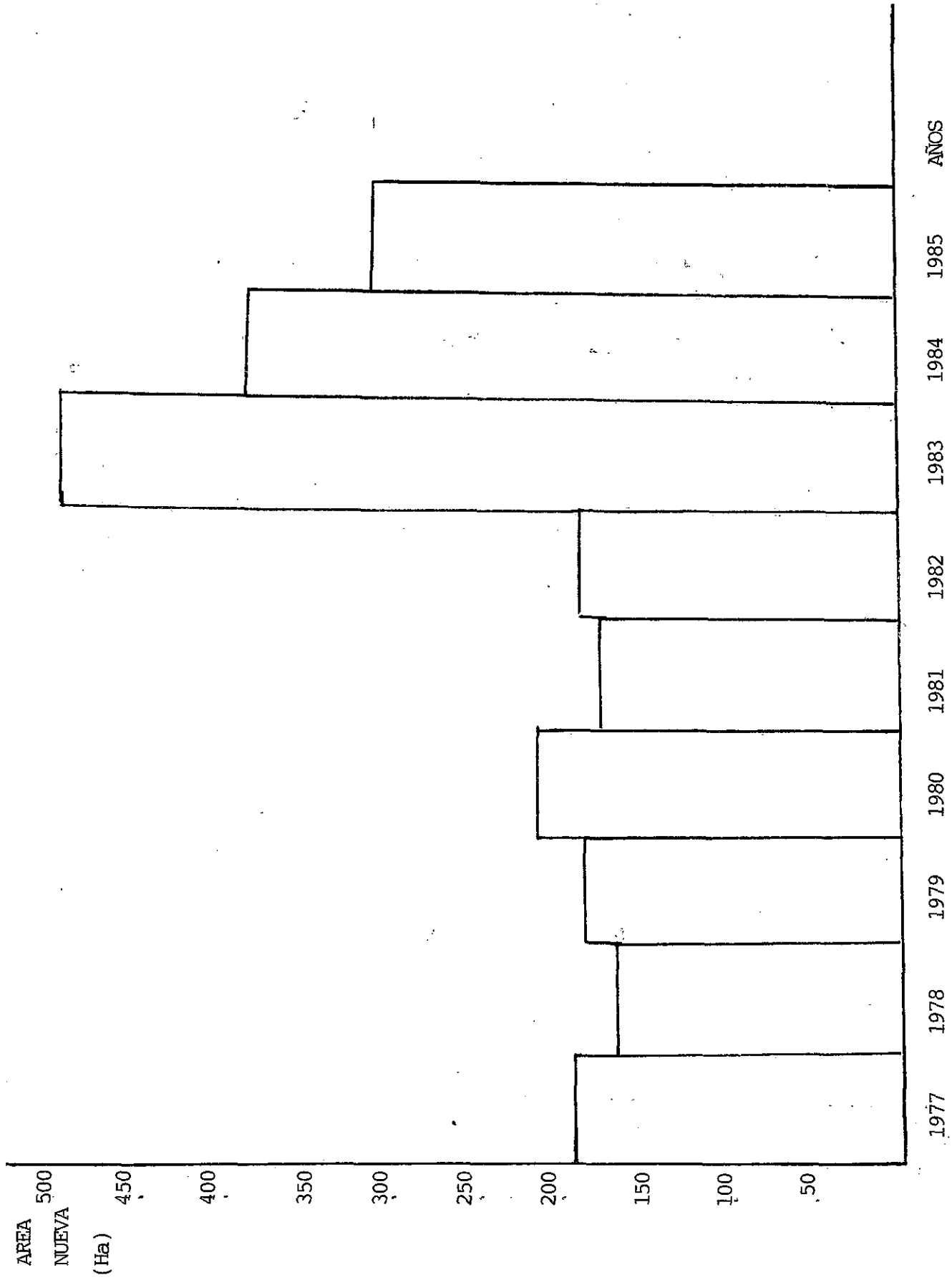


GRAFICA 2. AREA EN PRODUCCION EN EL PAIS



59

GRAFICA 3. AREA NUEVA EN PRODUCCION



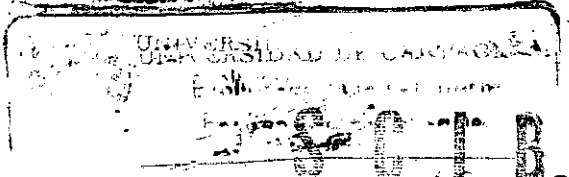
esta se calcula en 1.100.000 árboles, por muchos problemas, es  
pecialmente sanitarios los árboles son de poca duración.

La producción proviene de varias zonas que se encuentran espar  
cidas por toda la geografía nacional. El Ministerio de Agricul  
tura estima que el área dedicado al cultivo de papaya en el  
país es de 1.500 hectáreas con una producción de 120.000 tonela  
das métricas por hectárea. En pocas zonas del país se cultiva  
la papaya con criterio comercial, sin embargo, solo dos o tres  
han sido identificados en el departamento del Magdalena (Rio  
Frio), Cordoba (Valencia) y en el departamento del Valle del  
Cauca.

El grupo de estudios agrícolas (OPSA), señala que los rendi  
mientos por hectáreas se han disminuído en los años 1984 - 1985  
dejando indicado que la forma de producción es cada día más ar  
caica.

2.3.3 Cuantificación de la Producción en el Departamento de Bolivar.

Señalar un número exácto de hectáreas cultivadas de papaya en  
el departamento de Bolivar, es muy difícil más aún cuando en el  
departamento no se ha elaborado las variaciones de producción  
año por año. Lo que si podemos definir son los sitios que abas  
tecnen a Cartagena de papaya; y tenemos que son:



Santa Rosa, Paiba, María la Baja y Turbaco.

Realizando visitas a la Secretaría de Agricultura del departamento de Bolivar, se encontró que existe un número muy estimado de 17 hectáreas cultivadas de papaya, en estas poblaciones ya no se tienen datos de poblaciones del sur del departamento. Si tenemos en cuenta el número de hectáreas cultivadas y señalando que el tipo de papaya cultivada en el departamento de Bolivar, es la zapote, sin ninguna técnica y sabiendo de antemano que la papaya zapote se produce en una hectárea alrededor de 25 toneladas anualmente, podemos señalar entonces que la producción en Bolivar alcanza un nivel de 425 toneladas anualmente; también podemos analizar que los índices de productividad se mantienen constantes en 25.000 Kg. por hectárea, lo que pone de manifiesto la forma arcaica en que se produce.

El cultivo de papaya con una tecnología mediana alcanza los rendimientos exigidos. En Colombia solamente Santander, Magdalena, Valle del Cauca y últimamente Cordoba. Se ha intentado tecnificar este cultivo con miras a exportar, los aspectos principales a tener en cuenta en la utilización de una tecnología mediana son:

Desmante o Limpieza del área.

Siembra.

Fumigación Periódica..

56

Uso de algunos abonos.

Recolección Adecuada.

Empaque.

Transporte.

En Bolivar se da una tecnología baja, los gastos e insumos son por lo tanto pocos y por consiguiente el rendimiento del cultivo a la productividad no es la más óptima.

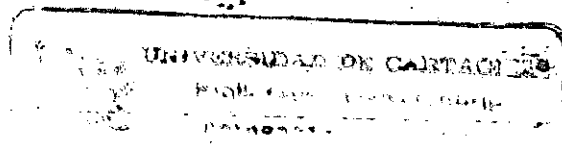




TABLA 3 AREA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO.

Cosecha	Evaluación Preliminar	Programa
Concepto	1986	1987
Area Planteada	15	17
Area en Producción	15	17
Producción	180	204
Rendimiento Kg./HA.	25.000	25.000
Precio pagado al Productor por Ton.	17.000	Costo de producción/HA 344.269

FUENTE: Secretaría de Agricultura. URPA. datos estadísticos 1986.

### 3. MERCADO INTERNACIONAL

El mercado de las frutas tropicales tanto en Europa como en los Estados Unidos y Japón, han marcado un gran crecimiento en razón a que éstas se van haciendo cada vez más populares.

Las exportaciones de frutas colombianas no corresponden al enorme potencial productivo del país ni a la demanda externa existente para ellas, la razón para ello radica en una serie de dificultades que enfrentan los fruticultores para establecer o incrementar las plantaciones, entre las dificultades podemos mencionar:

"Escaséz de investigaciones y de transferencia de tecnología, la escaséz de material de producción", por lo cual sólo aquellos cultivos que se preparen técnicamente y con un criterio comercial definido presentarán perspectivas halagueñas a mediano plazo para la exportación, generando empleo y divisas para el país.

Colombia tiene la ventaja comparativa en relación con otros países productores de papaya y es la de producir durante la mayor parte del año; hasta el momento se está fomentando el cultivo

de papaya variedad solo, en dos frentes de producción en la Costa Atlántica. El primero de ellos se encuentra ubicado en la zona bananera del Magdalena, entre los municipios de Ciénaga y Rio Frio, y con una extensión de 100 hectáreas cultivadas a nivel comercial y eminentemente privado. El otro frente se encuentra ubicado en el municipio de Valencia (Córdoba), en donde se encuentran sembradas alrededor de 250 hectáreas de papaya variedad melona y tocaimera, las cuales serán reemplazadas en forma paulatina por la variedad solo o Hawaiiana.

El mercado norteamericano presenta constante incremento en la demanda de papaya, puede observarse que presenta en promedio un incremento del 20% anual, las empresas comercializadoras en Colombia podrían considerarse la idea de satisfacer un porcentaje de esa demanda norteamericana.

La Tabla 4 muestra las importaciones de Estados Unidos durante los años 1982 - 1984.

Analizando el comportamiento de las importaciones de papaya variedad solo en Estados Unidos, en el período 1982 - 1986, notamos que en el período 1982-1983 estas importaciones experimentaron un crecimiento muy significativo de un 76.86%, pero que en 1984 han experimentado un sostenido incremento.

Los principales proveedores de los Estados Unidos son:

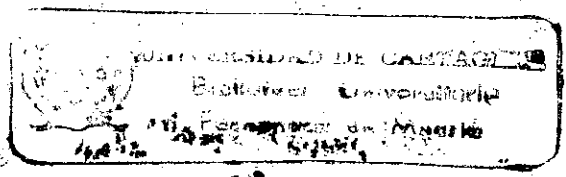


TABLA 4 IMPORTACIONES DE PAPAYA VARIEDAD SOLO EN EE.UU 1982 - 1986

AÑOS	IMPORTACIONES (miles de dólares)	%	UNIDADES COMERCIALES
1982	578.000	-	2.280.000
1983	690.000	76.86	4.032.428
1984	737.390	78.44	4.096.186
1985		80.44	4.178.110
1986		83.44	4.303.453

FUENTE: PLAN NACIONAL DE EXPORTACION 1984 - 1990.

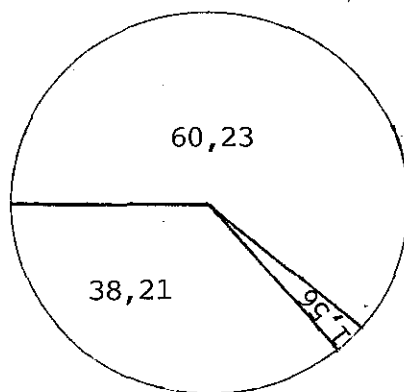
TABLA 5 PRINCIPALES PROVEEDORES DE PAPAYA EN ESTADOS UNIDOS.

AÑOS	PAISES	IMPORTACIONES (miles de dólares)	UNIDADES COMERCIALES	%
1983	Mexico	527.000	3.748.859	10.00
	Mexico	328.760	2.254.181	60.23
1984	Bahama	322.888	1.430.067	38.21
	Jamaica	15.961	58.169	1.56

FUENTE: PLAN NACIONAL DE EXPORTACION 1984 - 1990

GRAFICA 4. PRINCIPALES PROVEEDORES DE PAPAYA EN LOS E.E.U.U.

DATOS		
AÑO	PAISES	%
1984	México	60,23
	Bahamas	38,21
	Jamaica	1,56



NOMBRE O RAZON SOCIAL

ESTADO O LOCALIDAD

ISLAND SUN CO. INC.

SAN FRANCISCO

GENERAL BROKERAGE CO. AGRICULTU.

LOS ANGELES

ESCO INSTITUTIONAL DISTRIBUTOR.

SAN FRANCISCO

K & FOOD SALES.

SAN FRANCISCO

RUSSEL CO. THE.

MIAMI

WALLE Y SONS CO.

NEW ORLEANS

CALAVO GROWER OF CALIFORNIA.

LOS ANGELES

CHIQUITA BRANDS.

METAIRE

MARGIO PRODUCTO CORP.

NEW YORK

SOUTH FROZEN FOOD INC.

NEW YORK

SCHNEIL Y CO. H.

NEW YORK

VITA WELL BROOK KEARNEY.

BRONX

CAL PRO.

MONTEBELLO

DE URIES IMPORTS.

LOS ANGELES

TROPICANA TRADING CORP.

SAN FRANCISCO

PARK AVENUR BANANA CO. INC.

NEW YORK

TRONGETA Y SOSNS INC.

LOS ANGELES

Mexico y Bahamas, incursionando últimamente Jamaica. Como puede observarse en la Tabla 5, en el año 1983, el producto mexicano no era el único en los mercados norteamericanos, pero a partir de 1984 se presentaron incursiones de varios países entre los cuales podemos mencionar a Bahamas y Jamaica por ser los más representativos al lado de Mexico que ha cedido a estos países un 50% aproximado del mercado.

En el cuadro antes descrito presentamos una relación de las empresas con su correspondiente ubicación que demandan papaya variedad solo en los Estados Unidos.

Al analizar la información anterior podemos concluir que las principales ciudades demandantes de papaya variedad solo en norteamérica son: San Francisco y Los Angeles, las cuales cuentan con 4 empresas importadas cada una, lo que representa el 47% del total de las importadas en Estados Unidos y que a su vez introducen un 68% del total de papaya variedad solo en EE.UU.

3.1 DEMANDA ACTUAL

El Plan Nacional de Exportaciones 1984 - 1990, estima la demanda de papaya variedad solo en los Estados Unidos en más de 4.000 toneladas anuales. Las dos ciudades seleccionadas en el proyecto (Los Angeles y San Francisco), abarcan aproximadamente el 68% de la demanda nacional con 8 o más importadores constantes. Es



ta fruta utilizada tanto para el consumo diario como para el uso industrial, ya que contiene numerosos nutrientes y además su uso en la industria es debido a la enzima Papaína.

3.1.1 Proyección de la Demanda

El constante incremento de la demanda de frutas en el mercado norteamericano no es un secreto y menos secreto aún es el incremento paulatino de la papaya variedad solo, siendo estos incrementos mayores del 20% anual, según informaciones provenientes del Plan Nacional de Exportaciones a partir de 1982 se iniciaron las importaciones de grandes volúmenes de papaya variedad solo en los Estados Unidos y de ahí en adelante este consumo no se ha disminuído sino que ha aumentado tanto para uso industrial como para la alimentación.

La comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda., tiene programado exportar al mercado norteamericano 350 toneladas anuales de papaya variedad solo, incrementando esa oferta en un 5% anual ver Tabla 6.

3.2 OFERTA ACTUAL

La comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda., para una mejor eficiencia y cumplimiento de nuestras obligaciones en el mercado norteamericano y muy especialmente con nuestros clien

66

tes, suscribió un contrato con los proveedores de la fruta, mediante el cual se garantiza por parte de éstos una producción de 5.000 toneladas anuales, este contrato tendrá un período de vida de 5 años, el cual podría ser prorrogado por iniciativa de las partes interesadas. Para iniciar la exportación la comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda., dispondrá de 350 toneladas al año, las restantes 150 toneladas de papaya la comercializadora las dedicará a satisfacer la demanda local y regional.

### 3.2.1 Proyección de la Oferta

La proyección de la oferta en este punto es de suma importancia recalcar el papel que deben desempeñar los organismos de promoción de nuestros productos en el exterior; tal es el caso de PROEXPO, que mediante las ferias y muestras internacionales puede dar a conocer las bondades de nuestras frutas y así abrir nuevos mercados. También la proyección de la oferta estará sujeta a factores naturales internos. La producción futura teniendo en cuenta que se utilizará una tecnología mediana se estima en 520 toneladas anuales.

### 3.3 FRACCION DE LA DEMANDA QUE ATENDEREMOS.

De las 4.000 toneladas anuales que demanda aproximadamente el mercado norteamericano, este proyecto considera trabajar sobre

la posibilidad de satisfacer una demanda inicial de 350 toneladas de papaya al año, con un incremento anual del 5% de nuestra demanda, de acuerdo con la estimación de incremento de la demanda que muestra el Plan Nacional de Exportación en sus metas para producto seleccionado de origen vegetal. Ver Tabla 7.

3.4 VENTAS NETAS

Las ventas netas para la Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda., tendrán como punto de partida el comportamiento que muestra la demanda norteamericana por este producto que para el caso nuestro hemos fijado como meta inicial la venta de 350 toneladas al año de papaya que serán enviadas periódicamente hacia este mercado a un precio de US\$1.05 el kilo, la periodicidad del envío es de 30 días, es decir, que estaremos suministrando 29.16 toneladas por mes.

Las ventas anuales de la comercializadora por lo tanto ascenderán a la suma de \$85.356.652

3.5 VENTAS FUTURAS

Tomando como base el incremento anual que experimenta la demanda de papaya en el mercado norteamericano que es de un 20% aproximado, podemos proyectar nuestras ventas futuras como se muestra en la Tabla 8.

69

TABLA 6

METAS DE EXPORTACION A CORTO Y MEDIANO PLAZO

JUGOS O PULPAS DE FRUTAS  
(millones de dólares)

DESCRIPCION	METAS A CORTO PLAZO				METAS A MEDIANO PLAZO							
	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990					
	Mínima	Máxima	Mínima	Máxima	Mínima	Máxima	Mínima	Máxima				
Jugos de Maracuyá	2.0	2.6	3.9	4.6	5.3	6.0	6.9	7.5	8.1	8.7	9.4	10.0
"	0.04	0.2	0.6	0.8	1.0	1.2	1.4	1.7	1.9	2.1	2.3	2.5
"	0.05	0.2	0.7	1.0	1.2	1.5	1.7	2.0	2.2	2.5	2.7	3.0
"	0.05	0.2	0.6	0.8	1.0	1.2	1.4	1.6	1.8	2.0	2.2	2.5
"	0.02	0.2	0.4	0.7	0.9	1.1	1.3	1.5	1.6	1.8	2.0	2.2
"	-	0.02	0.04	0.08	0.2	0.4	0.8	1.2	1.5	2.0	2.5	3.0
"	-	0.01	0.03	0.05	0.2	0.3	0.5	1.0	1.5	2.0	2.5	3.0
TOTAL	2.2	3.4	6.4	8.0	9.8	11.7	14.0	16.5	18.6	21.1	23.6	26.2

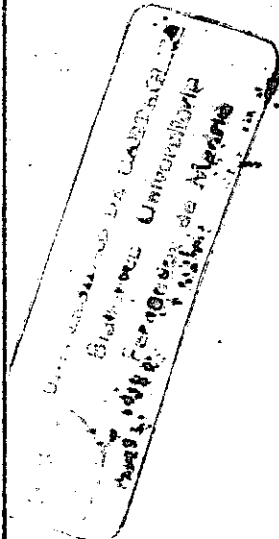


TABLA 7 METAS DE EXPORTACION DE FRUTAS TROPICALES

DESCRIPCION	METAS A CORTO PLAZO					METAS A MEDIANO PLAZO					
	1985	1986	1987	1988	1989	1990					
Mínima	Máxima	Mfínimo	Máximo	Mfínimo	Máximo	Mfínimo	Máximo	Mfínimo	Máximo	Mfínimo	Máximo
<b>SELECCIONADOS</b>											
Piña	1.000	1.500	1.800	2.500	2.700	3.000	3.500	4.000	4.000	5.500	7.000
Aguacate	50	80	100	150	180	200	250	300	350	500	700
Mango	90	100	150	200	300	500	700	800	1.000	1.500	3.000
Cítricos	200	300	400	500	550	600	700	800	900	1.000	1.100
Fresas	100	250	270	300	350	400	500	600	750	1.000	1.500
Melones	500	1.000	1.500	2.000	2.200	2.500	2.700	3.000	3.500	4.000	4.700
Papayas	-	-	-	50	150	200	500	1.000	1.500	2.000	3.000
Frutas Menores	500	700	800	1.000	1.100	1.200	1.250	1.300	1.350	1.400	1.500
<b>TOTAL</b>	<b>2.440</b>	<b>3.930</b>	<b>5.020</b>	<b>6.700</b>	<b>7.530</b>	<b>8.600</b>	<b>10.100</b>	<b>11.800</b>	<b>13.350</b>	<b>16.900</b>	<b>21.000</b>

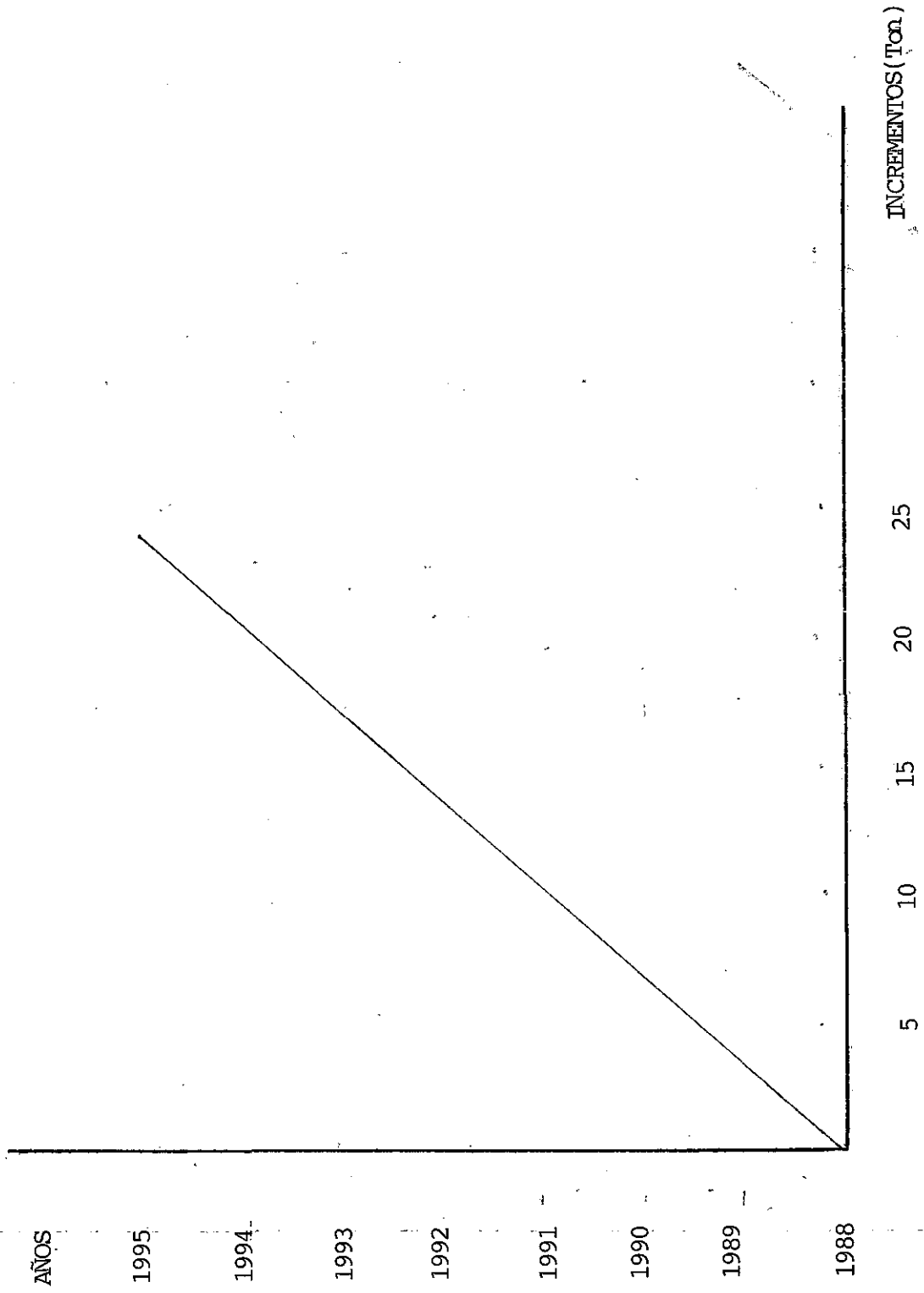
TABLA 8 INCREMENTO DE LAS VENTAS ANUALES (1988 - 1995).

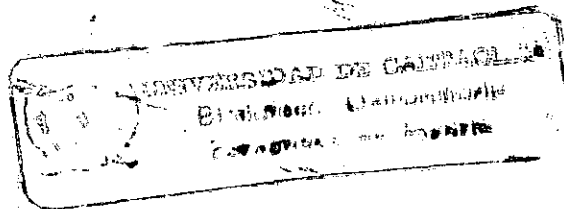
AÑOS	TONELADAS ANUALES	INCREMENTO	%
1988	350	-	-
1989	367.5	17.5	5
1990	385.87	18.38	5
1991	405.19	19.3	5
1992	425.44	20.25	5
1993	446.7	21.27	5
1994	469.0	22.33	5
1995	492.45	23.45	5

FUENTE: Cálculo de los Autores de esta Investigación.

71

GRAFICA 5. INCREMENTO EN LAS VENTAS ANUALES PROYECTADAS(1988-1995)





#### 4. COMERCIALIZACION

Básicamente la comercialización consiste en poner en relación las necesidades y deseos del mercado con los bienes y servicios del productor, a fin de lograr una transferencia de la propiedad en una forma eficiente.

La comercialización de productos agrícolas tiende a ser un proceso complejo, especialmente si se compara con el proceso de comercialización correspondiente a mercancías manufacturadas y materias primas naturales. Las facilidades de almacenamiento y transporte deben proporcionarse en cantidades suficientes para manejar las grandes cantidades del período culminante de la temporada.

La financiación debe estar disponible sobre las bases de temporada, los productos agrícolas generalmente deben estar estandarizados y clasificados, y a su vez es necesario tener facilidades de transporte y almacenamiento especial, para evitar el deterioro de los productos antes de ser consumidos; las razones para tener en cuenta los aspectos antes mencionados se basan en las características de la agricultura y en la producción y con



sumo de los productos agrícolas.

Colombia cuenta hoy día con un moderno sistema de comercialización de bienes y servicios, ya que nuestro país ha asimilado y puesto en práctica experiencias de personas que han estudiado el mercado cuyos resultados han sido deficientes con respecto a los logros alcanzados.

Para una efectiva política de comercialización internacional de la papaya de variedad solo debemos tener en cuenta los siguientes aspectos:

La unidad comercial aceptada internacionalmente, la cual es la libra que equivale a 453.6 gramos, por lo tanto para efecto del cálculo en nuestro trabajo utilizaremos este patrón de peso.

El gravámen arancelario que se aplica a nuestro producto de exportación, la papaya, es del tipo AD-VALOREM con una valoración de 8.5%; otro aspecto que es de importancia tener en cuenta es el régimen aduanero a que está sujeto nuestro producto.

4.1 ELEMENTOS BASICOS PARA LA COMERCIALIZACION

4.1.1 Empaque

Es la parte externa o envoltura que cubre el producto conserván

74

dolo y dándole mejor presentación.

La presentación del empaque refuerza las características del producto, comunica los atributos, fortalece una marca, concentra la atención del consumidor y en último establece una gran diferencia entre los productos que compiten por un creciente mercado.

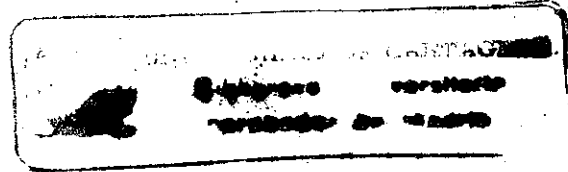
#### 4.1.2 Aspectos Básicos para la Selección del Empaque.

El empaque trata de proteger al producto o al conjunto de productos que se exportan durante todas las operaciones de traslado, transporte y manejo de manera que dicho producto llegue a manos del utilizador sin que se haya deteriorado, sufrido mermas o menoscabos desde que el producto salió de las instalaciones de la empresa en donde se acondicionó para su inmediato traslado al muelle. Esto motiva que el empaque deba adecuarse a las "penalizaciones" que vaya a sufrir el producto hasta el mercado de utilización y por ello la resistencia y acondicionamiento del empaque debe guardar o considerar los siguientes aspectos:

1. **Maltratos Físicos:** Estas consecuencias las puede experimentar la papaya debido a los apilamientos a los que se verá sometida en camiones, bodegas, almacenes, manera en que será cargado, descargado y manipuleo (ganchos, redes plataformas, carretillas, gruas, altura desde que será soltado al muelle o lugar de estibas), revisiones aduaneras, etc.

2. Biológicos: Son los factores que pueden incidir en el fruto restándole su capacidad nutritiva y alimenticia, estos factores podrían ser los siguientes:

- Clima
- Humedad
- Salinidad
- Lluvias



El análisis de estos factores y la propia naturaleza de nuestro producto a exportar, la papaya nos llevan a decidir cual es el tipo de empaque más adecuado.

Dadas las características de la papaya consideramos que el empaque más adecuado y el que mejor se adaptaría en este producto para su exportación, es el de caja de cartón, ya que nos brinda las garantías de no permitir humedad desde el puerto de embarque que hasta el puerto de destino, es decir, este empaque es altamente resistente a las inclemencias del clima y al mismo manipuleo que se presenta en los puertos de salida y llegada.

Dentro de las características del empaque podemos decir que está fabricado en cartón s.5 de alta resistencia, la caja de cartón presenta en su interior divisiones para evitar la fricción entre las papayas, además la caja tiene perforaciones laterales para permitir la libre entrada de aire y así permitir la normal temperatura de ellas, lo cual garantiza su buen estado al momen

76

nos del reino vegetal.

#### 4.1.4 Embalaje

Es un sistema complejo dividido en elementos simples. Cada uno de estos elementos tiene una función de acuerdo con su fin y sus relaciones con los demás elementos.

La principal función del embalaje es la de proteger; por debajo de esa función y en constante evolución se halla la poderosa función de presentación cuya influencia promete mostrarse cada vez más potente y poderosamente en la venta.

Lo anterior significa que el embalaje como sistema está integrado por elementos que tienen cada uno de ellos un costo representativo por el beneficio que dá y las operaciones que se efectúan para activar esos beneficios.

Cuando se plantea la producción y exportación de un producto, el embalaje entra a formar parte de los implementos necesarios para su comercialización; esto significa que el embalaje debe negociarse con anticipación que el producto, el embalaje diseñado para nuestro producto son huacales de madera.

#### 4.1.5 Especificaciones Físicas del Embalaje.

Las características de los huacales de madera que le sirven de protección a nuestro producto, en las posibles eventualidades que deben soportar en la larga travesía hasta puertos americanos serán las siguientes:

Capacidad cada Huacal	2.5 Ton.	5.511 libras
Medidas	1.6 m x 1.6 m x 1.75 m	
Material	Madera de Pino.	

4.1.6 Análisis del Costo del Embalaje

Número de huacales necesarios para la exportación	350 Ton/2.5
	Tonelada      140 huacales
Costo Unitario	8.500 pesos
Costo total del embalaje	8.500 x 140      1.190.000 pesos
Incidencia del costo del embalaje en una libra	
	\$8.500/5.511 libras      1.54 pesos

El embalaje será fabricado por una empresa reconocida, experimentada en la construcción de este tipo de huacales con miras a proteger productos que han de ser exportados.

4.1.7 Transporte Nacional

Cómo la mayor parte de los mercados están separados geográficamente de las áreas de producción, el transporte es una función

importante y necesaria. El transporte ha aumentado la variedad de mercancías disponibles para el consumo, ha reducido su costo y ha aumentado la rapidéz de la distribución física.

El transporte que utilizará la Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda., para movilizar la papaya del municipio de María la Baja (zona de producción), hasta el puerto marítimo de Cartagena, serán camiones debidamente acondicionados para evitar cualquier tipo de dificultades en el transcurso del viaje.

4.1.8 Transporte Internacional.

Muchos exportadores tienen el hábito de confiar sus problemas de mercancías exportables a agentes de transporte especializado, pero otros prefieren por su cuenta cual es, entre los tipos de transporte que pueden elegirse, el más adecuado para hacer llegar el pedido al cliente que lo ha demandado.

La mayoría del transporte internacional se hace por vía marítima pese a los últimos adelantos que han experimentado el transporte aéreo y el realizado por vía terrestre, puede decirse que más del 80% de las exportaciones mundiales son hechas de un país a otro a través del mar. Naturalmente, el traslado de mercancías del punto de producción hasta el puerto de embarque no puede llevarse a cabo por vía marítima (si a veces por vía fluvial) y en los países sin costa, el transporte marítimo no puede reali

zarse más que como una etapa intermedia.

En nuestro caso después de analizar las ventajas y desventajas que nos ofrecen los distintos medios de transporte, escogimos el transporte marítimo para el envío de la papaya a los Estados Unidos y más concretamente hacia Nueva York, ya que esta forma de transporte es menos costosa que la aérea, además esta ruta es cubierta por la Flota Mercante Grancolombiana con relativa frecuencia (4 veces al mes) y en un tiempo record de 70 horas tiempo más que suficiente para entregar un producto como la papaya en buen estado, ya que la papaya comienza a sufrir deterioro después de 7 u 8 días de haber sido recolectada. También la flota Mercante Grancolombiana cuenta con cuartos fríos propios para la conservación de las frutas.

4.1.9 Análisis del Costo del Transporte Nacional e Internacional.

Costo del Transporte Nacional:

De la zona de producción a la zona de embarque \$ 2.500 Ton.

Costo del transporte nacional 350 Ton. x \$2.500 \$ 875.000

Incidencia del costo del transporte nacional en

una libra \$875.000/771.605 libras 1.13

Costo del transporte internacional:

Transporte del puerto de embarque al puerto de destino.

Tarifa US\$177.3 + US\$15 por conocimiento de embarque US\$192.3

por cada 2.000 libras.

Costo del transporte de una tonelada 2.204 x 96.13/1.000 US\$212

Costo total del transporte marítimo US\$212 x 350 Ton. US\$74.000

Costo total del transporte marítimo en pesos:

US\$74.200 x 235.8                      \$17.496.360

Incidencia del costo total en una libra:

\$17.496.360/771.605                      \$                      22.67

4.2 CANALES DE DISTRIBUCION

El análisis de los canales de distribución debe comenzar por el consumidor final e ir retrocediendo hasta el productor, ya que esencialmente los canales de distribución vienen determinados por los hábitos de compra del consumidor, los cuales finalmente establecidos deben ser totalmente apropiados a los objetivos básicos del programa de la empresa.

Los canales deben dar acceso a una participación predeterminada del mercado, incluyendo un nivel mínimo definido de intensidad de penetración al mercado, estos canales deben ser adecuadamente flexibles de forma que el uso de un canal no cierre de forma permanente el uso de otro canal.

La complejidad del sistema de mercadeo, para este tipo de producto tiene su origen en el gran número de pequeños productores diseminados por toda la región, lo que impide que la fruta sea comercializada en forma individual, presentándose con esta situa



ción la urgencia de la intervención de un grueso conglomerado de agentes que posibiliten en forma más adecuada llevar a los consumidores el producto en condiciones óptimas y precios que satisfagan al consumidor. En este sistema participan un grupo de agentes encargados de seleccionar el producto trasladándolo a los centros de consumo donde intervienen los mayoristas, a partir de este momento donde se da el proceso de distribución del producto, ya que desde este momento intervienen detallistas y pequeños vendedores. Las características de los elementos comprometidos en la distribución de la papaya en Cartagena se sintetizan de la siguiente forma:

#### 4.2.1. Intermediarios

Es el agente encargado de recoger los pequeños excedentes, quienes mantienen contacto permanente con los productores y el mercado local. Su participación en la distribución del producto se justifica mediante una cantidad que cubra sus costos de transporte y su margen de utilidad.

#### 4.2.2 Mayoristas

Este agente de la distribución del producto cuenta con pequeños depósitos de almacenamientos en condiciones subnormales para su eficiente funcionamiento. Por lo general, se ubica en los mercados centrales y hacen llegar el producto a los agentes deta

listas, minoristas, consumo institucional y otros.

4.2.3 Detallistas

Son los agentes que venden directamente al consumidor final el producto, éstos pueden ser desde un vendedor ambulante hasta un simple puesto o supermercado.

4.2.3.1. Vendedores Estacionales

Llamados comunmente vendedores ambulantes, éstos no tienen un punto fijo.

4.2.3.2 Tiendas Especializadas

Estas tiendas se hallan situadas en lugares estratégicos generalmente, así como en las principales vías de la ciudad y puntos obligados de convergencia humana.

4.2.3.3 Supermercados

Son agentes que se encuentran bien ubicados, ya que su filosofía obedece a una metodología y tecnología de atención al cliente, donde prima la frescura y la calidad de las frutas en general.

La comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda., anali

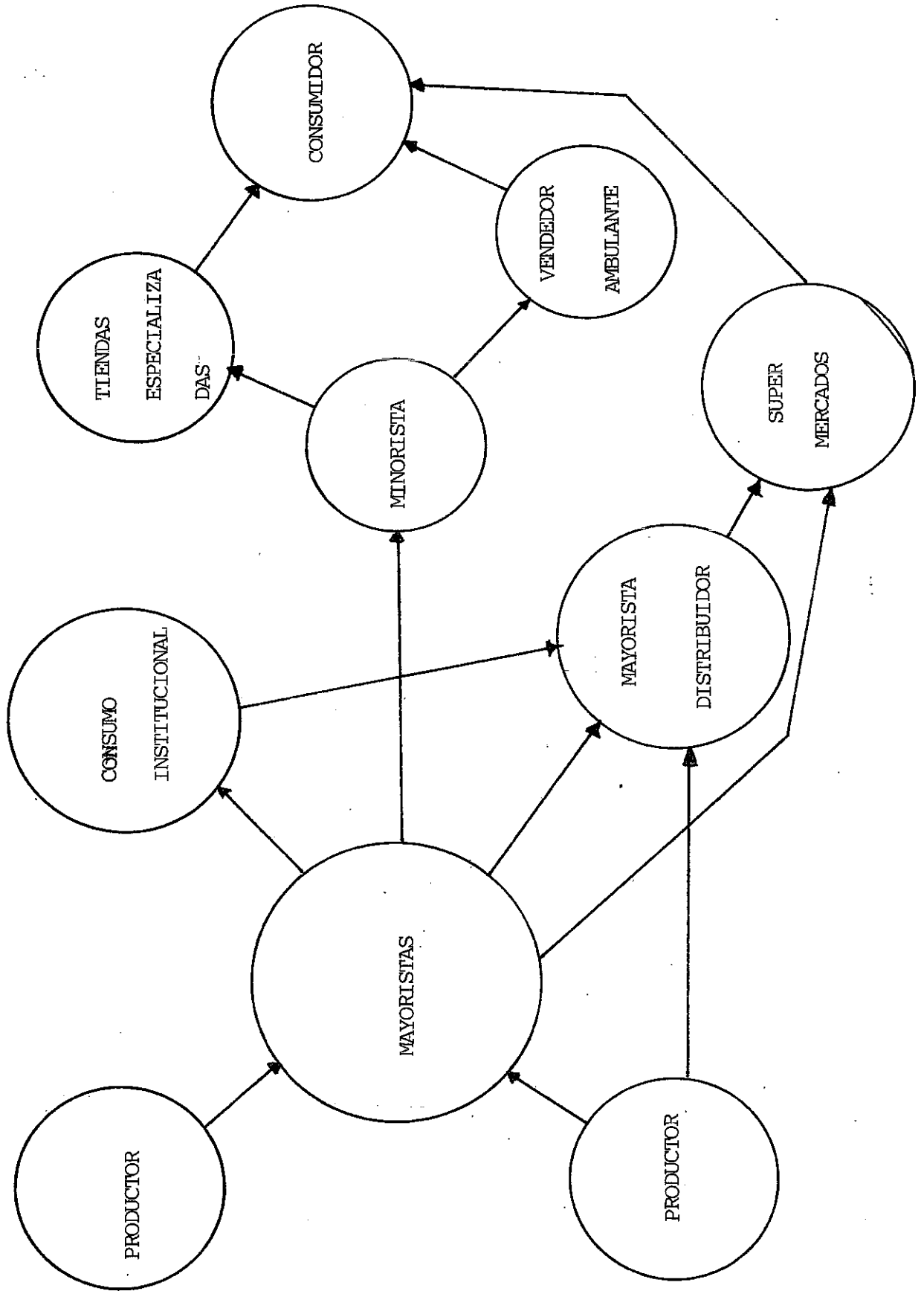
zando de una forma objetiva el comportamiento de la distribución y consumo del producto a exportar, concluye que el tipo de canal apropiado para este producto, la papaya, es el siguiente:

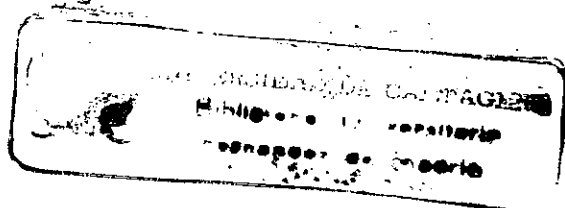
Productor - Mayorista - Minorista - Consumidor Final.

Ver Gráfico 6.

84

GRAFICA 6. CANALES DE DISTRIBUCION DE LA PAPAYA EN CARTAGENA





5. TAMAÑO Y LOCALIZACION

Cuando se habla del tamaño de un proyecto se suele aludir a su capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata, la necesidad de tener flexibilidad de funcionamiento, según las fluctuaciones de la demanda, por lo general el ciento por ciento de la capacidad instalada.

El tamaño de un proyecto se suele expresar mediante diversos parámetros y es como se dice que el tamaño de una fábrica es igual al volumen de unidades producidas al año, pero que es necesario especificar el número de horas al día en que se proyecta hacer trabajar la fábrica para obtener esa producción.

También se suele expresar el tamaño con referencia al total de obreros ocupados o al total del capital empleado. Por último, en ciertos tipos de proyectos el tamaño suele expresarse en unidades especiales, por ejemplo, las carreteras se pueden medir por el ancho y largo de la superficie de rodadura.

La localización para una nueva unidad de producción debe orientarse hacia los mismos objetivos del tamaño óptimo, esto es hacia la obtención de la máxima tasa de ganancia, si se trata de inversión privada y hacia la obtención del costo unitario mínimo desde el punto de vista social.

Para determinar la localización de un proyecto económico, deben analizarse las fuerzas locacionales a fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas conduzcan a una máxima tasa de ganancia o a un mínimo costo unitario para el sector público. Los principales elementos de juicio a considerar son:

- a. La suma de los costos de transportes, de insumo y productos.
- b. La disponibilidad y costos relativos de los recursos.
- c. La posición con respecto a factores como terreno, edificios, tributación y problemas legales, condiciones de vida, clima, facilidades administrativas, políticas de descentralización y centralización, disposición de aguas residuales, olores y ruidos molestos.

El problema de la localización se suele abordar en dos etapas: En la primera se decide la zona general en que se instalará la empresa y en la segunda se elige el punto preciso, considerando ya los problemas de detalle (costo de transporte, facilidades administrativas, etc.,). En general los problemas decisivos serán los de transporte, disponibilidad y costo de insumos.

5.1 LOCALIZACION

Los proyectos relativos a la extracción o producción de materias primas y alimentos. Minería, agricultura, pesca y silvicultura se tendrán que realizar allí donde se encuentra la materia prima que se vaya a extraer o el recurso que se vaya a explotar. Si hay posibilidades, se preferirá la que muestra una mejor evaluación económica.

La teoría general de la localización de la actividad económica debe considerar como variables una serie de factores que se convierten en parámetros en el estudio del proyecto individual.

El sitio donde se localizará la Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda., es en el municipio de María la Baja (zona de producción). Para tal escogencia se tuvo en cuenta las fuerzas locacionales como las que seguidamente se reseñan:

1. Suma de los costos de transporte de insumos y productos; en materia de transporte no solo interesan los pesos de los materiales, sino también los volúmenes y las tarifas ya que en general las materias primas pagan menos tarifas de transporte que los productos terminados.

De allí que se deben considerar pesos, distancias y tarifas vigentes, es por esto que el análisis de la demanda derivada indicará la cantidad. Naturaleza y fuente de los materiales insumi

88

midos y los estudios de mercado señalarán las cantidades de productos para la venta de distintas áreas.

2. Disponibilidad y costos relativos de los recursos; este factor constituye una fuerza locacional que el fondo encierra una cuestión de transporte. Es útil recordar que en términos generales su influencia dependerá de la importancia cuantitativa que tenga en los costos de producción.

- Mano de obra: Se debe tener en cuenta las tasas de sueldos y salarios en las localizaciones en que hay disponibilidad. También se debe estimar la incidencia del costo de la mano de obra en el costo total de la producción en distintas localizaciones y determinar si las diferencias son importantes o no.

- Materias Primas: Hay determinadas materias primas que no son fácilmente transportables por naturaleza física o por dificultades de cualquier otro orden. Si constituyen una parte importante de los insumos queda descartada la posibilidad de transportarla a muy larga distancia, y hay que decidir la localización acerca de su origen.

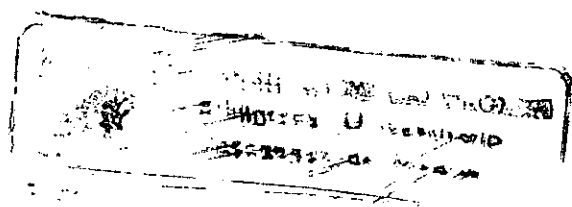
3. Otros factores de localización: Estos factores no son en general de influencia decisiva, pero que excepcionalmente pueden desempeñar un papel importante.



Política de Descentralización: La intensidad y efectividad de estas fuerzas varían mucho según sean las circunstancias específicas y la naturaleza de los estímulos e inhibiciones puestas en juego, es así como la influencia de las excepciones fiscales en los Estados y provincias suelen ser muy pequeñas. De mayor efecto podrían ser a veces los créditos bancarios de inversión a plazos adecuados y baja tasa de interés, condicionada a la localización de ciertas zonas, pueden convertirse en fuerzas locales de importancia. La política de descentralización puede utilizar como elemento de estímulo la provisión de facilidades administrativas y vivienda.

Condiciones de vida y clima: A igualdad de los demás factores este puede adquirir importancia respecto a la localización.

5.2 TAMAÑO



El elemento de juicio más importante para determinar el tamaño del proyecto es generalmente la cuantía de la demanda que ha de atenderse. Se reconocen tres situaciones básicas, según que la cuantía de la demanda no presente limitaciones prácticas en cuanto a escala de producción.

El planteamiento anterior contribuye a delimitar el problema pero esto se hará más complicado al considerar las variaciones de la demanda en función del ingreso, de los precios, de los facto

res demográficos, de los cambios en la distribución geográfica del mercado y de influencia en los costos.

- Dinamismo de la Demanda: Considerando el futuro crecimiento de la demanda, se podría justificar montar "ahora", una instalación con capacidad excesiva, aún cuando funcionara con mayores costos por algunos años, debido a que las menores utilidades y aún las pérdidas mismas de los años iniciales podrían más que compensarse en los años siguientes por el menor costo resultante de la mayor escala de producción. Ahora bien dada una cierta demanda actual y una estimación sobre el crecimiento de esta demanda, se puede orientar el estudio del tamaño más conveniente mediante el costo unitario en función del tamaño; el tamaño de planta adecuado será el que conduzca al mínimo costo unitario, para atender la demanda actual y a la vez que tenga capacidad disponible para atender la demanda futura.

- Distribución Geográfica del Mercado: La forma en que se encuentra geográficamente repartida la demanda puede ser un factor de mucha importancia en la decisión sobre el tamaño y localización de la empresa.

Resumiendo en lo concerniente al tamaño del proyecto podemos decir que las cuestiones relacionadas con la ingeniería, las inversiones, las localizaciones a medida que se van examinando se puede escoger el tamaño óptimo, teniendo en cuenta que la magni

91

tud del mercado dará la primera aproximación u orientación del tamaño del proyecto, que para mostrar la comercializadora, el mercado norteamericano nos brinda una demanda creciente, lo que nos lleva a presupuestar para el primer año una demanda del 350 toneladas anuales, con un incremento anual del 5% de esta demanda.

### 5.3 IMPORTANCIA DE LA LOCALIZACION COMERCIALIZADORA

La localización de la comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda., es uno de los aspectos más importantes que debemos tener en cuenta, ya que a partir de la radicación de la comercializadora en un lugar específico le deberá reportar a la empresa un beneficio o un costo muy elevado, teniendo en cuenta las fuerzas locacionales que inciden directamente para la ubicación de la Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda., consideramos que:

El sitio que más nos brinda comodidad y un óptimo empleo de los recursos con que disponemos es el municipio de María la Baja, que se encuentra en la zona central del departamento de Bolívar distante 70 kilómetros de la capital del departamento, Cartagena, distancia esta que se recorre en una hora aproximadamente.

María la Baja es un municipio que tiene una alta vocación agrícola, situación que nos es ventajosa, ya que vamos a encontrar

material humano que conoce el oficio.

Las principales ventajas que nos llevaron a determinar la localización de la comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda. en el municipio de María la Baja son las siguientes:

Cercanía de la zona de producción.

Mano de obra barata y abundante.

Disminución de costos en construcción de bodegas.

Presenta distrito de riego lo que garantiza agua permanente y por lo tanto una producción continua de nuestro producto.

Presenta una infraestructura de servicios públicos buena.

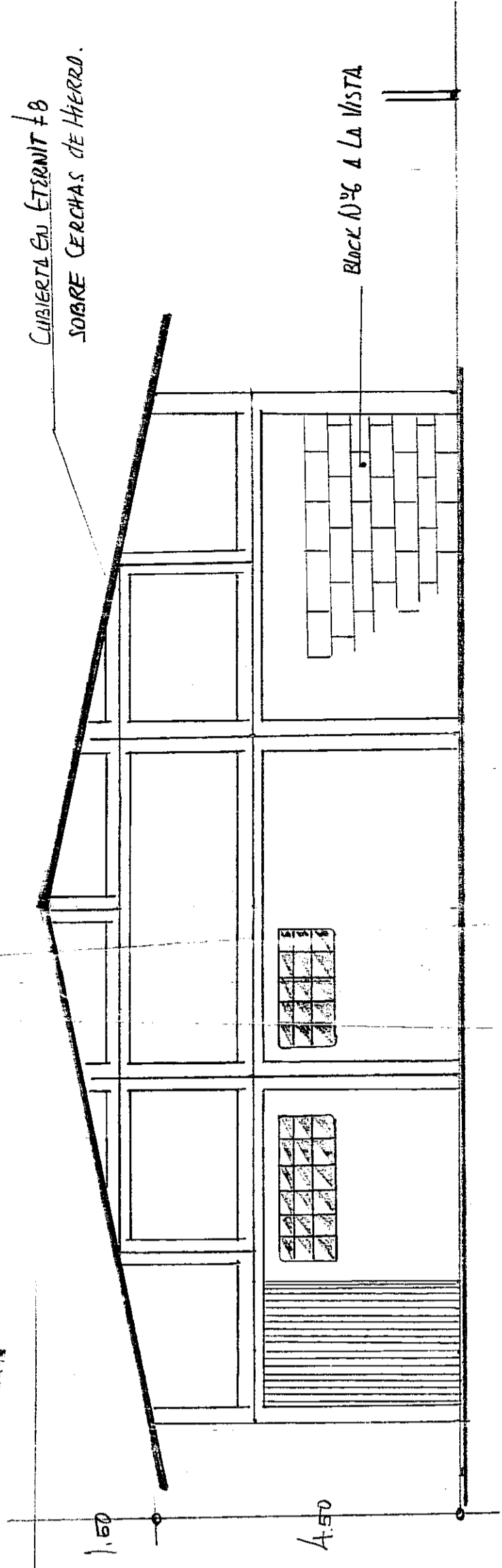
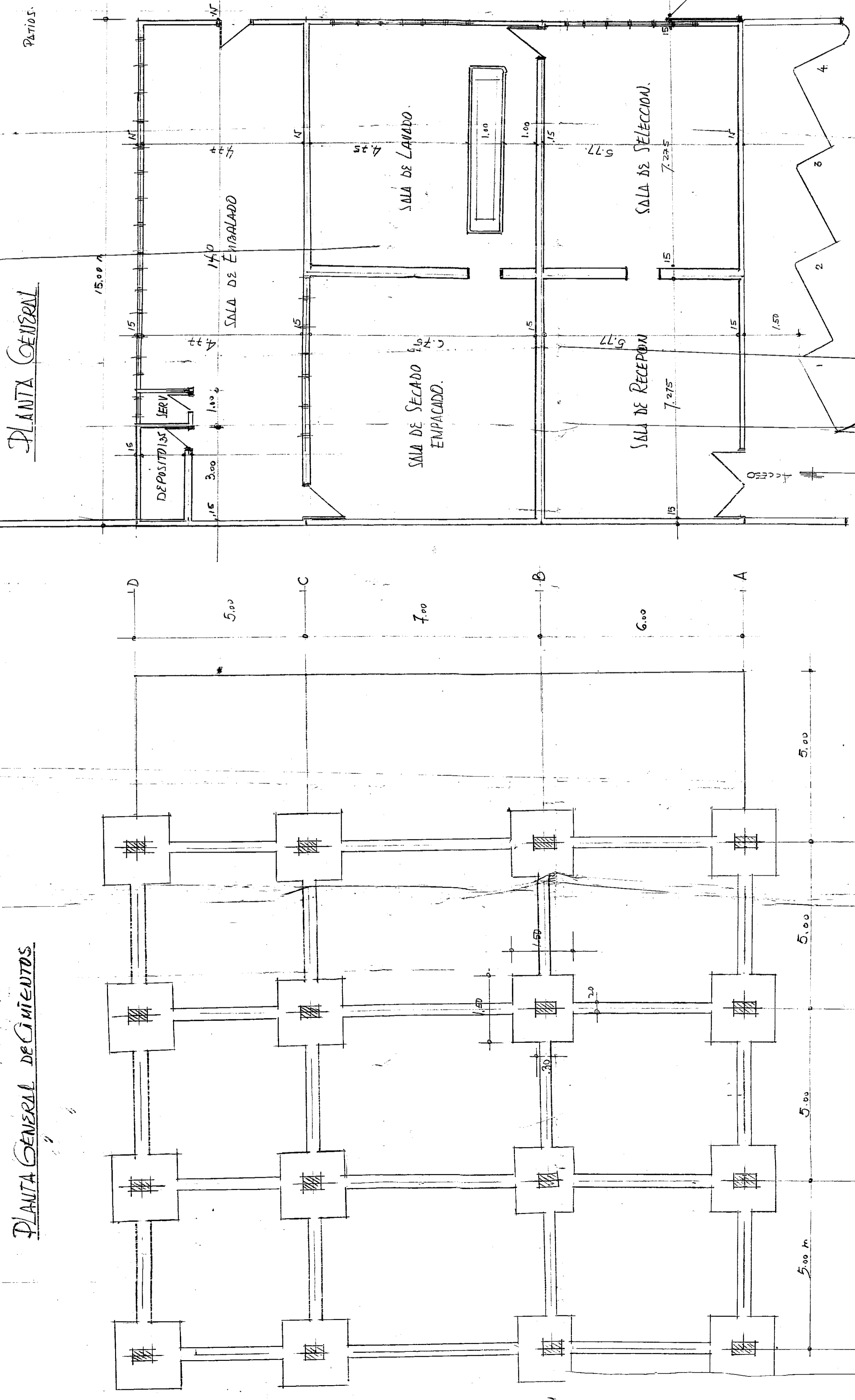
Presenta una infraestructura vial buena.

La comercializadora internacional Lolys & Cía Ltda., en el municipio de María la Baja, tendrá sus bodegas en las cuales se realizará el proceso de concentración de la papaya, lavado, secado, selección, empacado y envalado, para luego ser transportado el producto en camiones hasta nuestras oficinas administrativas ubicadas en el barrio El Bosque de la ciudad de Cartagena, donde será revisada la carga por funcionarios de la comercializadora para su inmediato traslado al terminal marítimo de la ciudad.

A continuación se podrá observar el diseño de la bodega de la comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda., ubicadas en María la Baja.

### PLANTA GENERAL DE CEMENTOS.

### PLANTA GENERAL

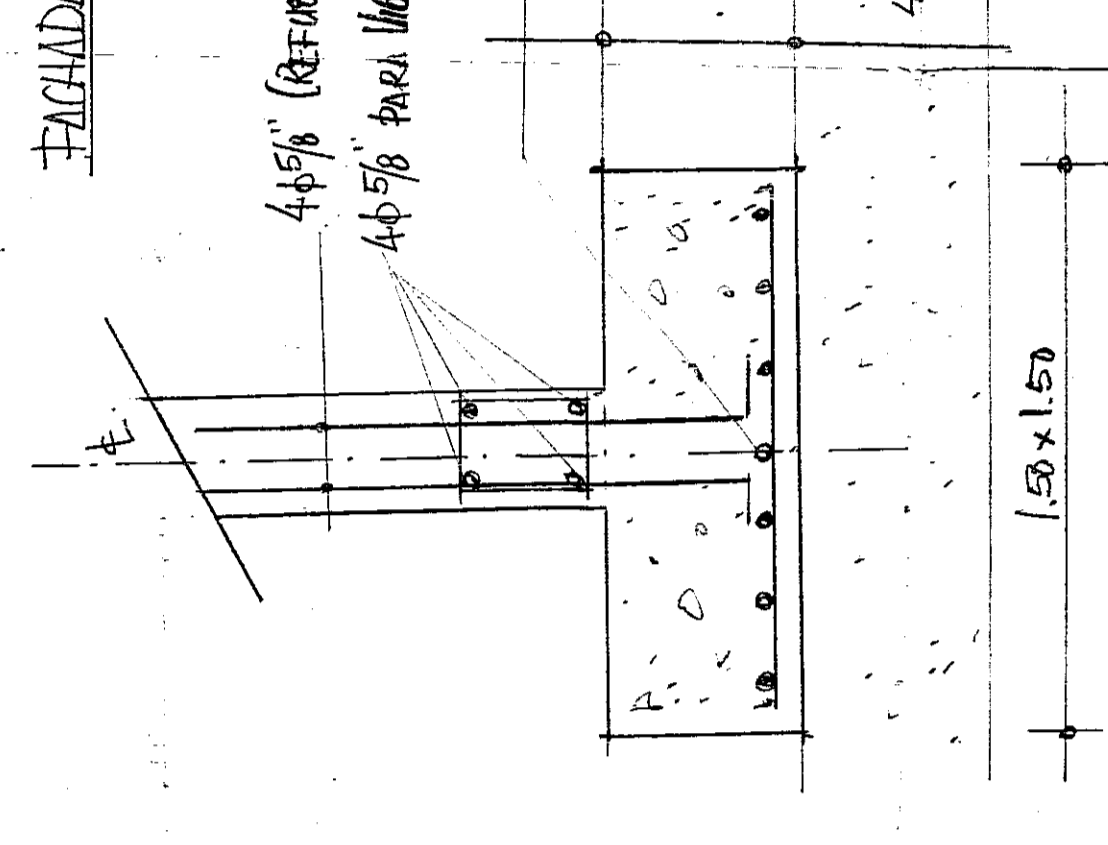


### FACHADA PRINCIPAL 1:25.

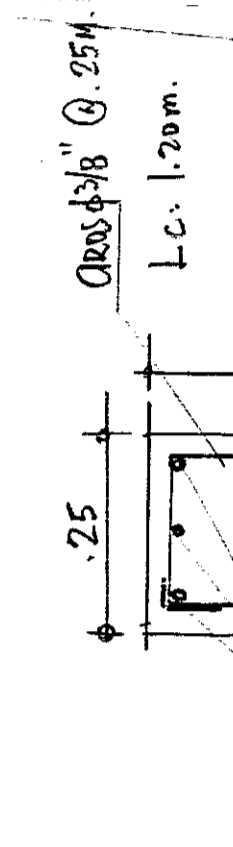
4x5/8" (REFUERZO TIPO DE COLUMNAS).  
 4x5/8" PARA VIGA DE AMARRE INF.

Paredilla (7 1/2" x 7-6 1/2")

40 ZAMBORA COMPACTADA  
 50% P.M.



### DETALLE TIPO CEMENTOS



3x5/8" DETALLE TIPO DE TODA LAS VIGAS SUPERIORES Y COLUMNAS.

**PROYECTO :** BODEGA --

**LOCALIZACION :** MUNICIPIO DE MARIA LA PAZ. (EOL).

**PROPIETARIO :** CONGRESO ANDINO INGENIERIA S.A. "LOUIS Y CIA S.A." --

**FECHA :** Junio /87. Esc. 1:75.

VIA TRONCAL DE OCCIDENTE.

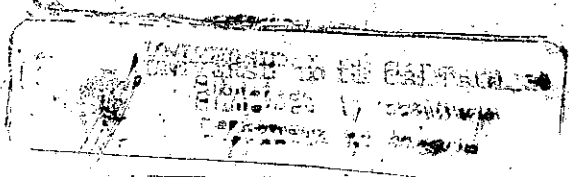
AMBEN.

PARQUEaderos

ZONA DE CARGUE.

ACCESO VEHICULOS.

94



## 6. TRAMITES GENERALES PARA UNA EXPORTACION

De acuerdo con el decreto Ley 444 de 1987, artículo 46, el gobierno colombiano establece la libertad de exportación de toda clase de bienes y productos, excepto aquellos que forman parte del patrimonio artístico y arqueológico del país y de las limitaciones o prohibiciones establecidas por leyes o convenios vigentes.

El concejo directivo de comercio exterior, como máximo organismo de nuestra política de comercio exterior, está facultado para dictar reglamentaciones en procura del fomento de las exportaciones, preservar sus mercados, reglamentos marco, empaque y grados de elaboración y transformación de los productos. Así mismo puede limitar o prohibir exportaciones de artículos que considere necesarios para el establecimiento nacional así como los de primera necesidad restringir las exportaciones de flora y fauna y recursos naturales no renovables y los productos que no tengan el grado de elaboración o de transformación adecuado.

### 6.1 OBTENCION DEL PRODUCTO

95

La Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda., para la obtención del producto a exportar no tendrán ningún tipo de problema en cuanto a suministro de éste, ya que con las perspectivas económicas satisfactorias que va a tener el campesinado del municipio de María la Baja, mediante la suscripción de un contrato de proveedores que celebran con la comercializadora, se les garantiza la compra de su producto en la zona de producción a un buen precio.

6.2 CONSECUCION DEL MERCADO

Tomando como base las publicaciones periódicas del Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), en donde se detalla el comportamiento del consumo de la papaya variedad solo en el mercado norteamericano, a través notamos que en este mercado se ha manifestado un ascenso progresivo de la demanda por este producto, lo que nos lleva a pensar que este es un mercado que se puede conquistar con la calidad de nuestro producto y con la ayuda por parte del Estado.

6.3 INSCRIPCION DEL EXPORTADOR

De acuerdo con las reglamentaciones establecidas mediante el decreto Ley 444 de 1967, toda persona que solicite la inscripción como exportador ante el Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX), debe seguir los siguientes pasos:

SIB  
00026608-2

96

gistro de exportación; esta garantía puede ser bancaria o personal con cláusula penal a favor del Banco de la República.

#### 6.6 REINTEGRO DE DIVISAS

Mediante este requisito se obliga a todo exportador a reintegrar al Banco de la República el total de divisas provenientes de las exportaciones que haya efectuado.

El decreto Ley 444 de 1967 es muy explícito en este aspecto ya que además fija un plazo perentorio al exportador para que haga efectivo el reintegro de las divisas en un plazo no mayor de un año contando a partir de la fecha en que fué aprobado el registro de exportación.

Para efecto del reintegro el Banco de la Comercial presenta por cuenta del exportador ante el Banco de la República los siguientes documentos:

- Quintuplicado del registro de exportación.
- Manifiesto de exportación legalizado por la aduana.
- Conocimiento de embarque, en el que conste el despacho de la mercancía.
- Copia de la factura comercial.

Contra la presentación de estos documentos y una vez comprobada



97

la autenticidad, el Banco de la República, entrega el certificado de reintegro y los CERT, a que haya dado la exportación.

Con el certificado de reintegro obtenido del Banco de la República, el exportador cancela la garantía de reintegro establecida ante el instituto colombiano de comercio exterior (INCOMEX), al momento de serle aprobado su registro de exportación.

#### 6.7 CERTIFICADO DE ORIGEN

El certificado de origen es el documento a través del cual, se certifica la procedencia del producto. El certificado de origen exigido por algunos países para aplicar el sistema de preferencia arancelaria a los productos originarios de los países en vía de desarrollo, este certificado de origen es expedido por el instituto colombiano de comercio exterior (INCOMEX).

Para todos los productos negociados en el grupo andino es requisito adjuntar este documento, cuando sean exportados a los países miembros del pacto.

#### 6.8 FACTURA COMERCIAL

Es un documento por el cual el exportador y el importador oficializan de una vez por todas el contrato de compra venta de la mercancía en el que se estipula el precio y cantidad de los bienes negociados.

98

Este documento normalmente se exigía para la presentación del registro de exportación ante el instituto colombiano de comercio exterior (INCOMEX), actualmente debe adjuntarse únicamente cuando en el formulario se declare "precios varios", con el fin de hacer el seguimiento de precios internacionales.

Esta factura comercial es expedida por el exportador o su representante en el país que se tienen los contactos comerciales.

#### 6.9 FLETES DE EXPORTACION

El decreto Ley 444 de 1967, establece en su artículo 96, que la junta monetaria otorgará preferencia en el presupuesto de divisas para el pago de fletes de importación y exportación.

Cuando el servicio de transporte de mercancías deba ser cancelado en dólares, la oficina de cambio del Banco de la República otorgará licencia de cambio por concepto de fletes hasta para el 95% de su valor; el 5% restante deberá ser cubierto por el importador en moneda legal colombiana.

Este porcentaje es aplicable a fletes tanto de importación como de exportación, siempre y cuando para estos últimos los registros sean expedidos por el valor CIF ó C & F.

#### 6.10 PROCEDIMIENTOS Y TRAMITES DE EXPORTACION ANTE LA ADUANA.

99

En el momento de iniciar las negociaciones entre el importador y el exportador convienen las condiciones en que se desarrollarán las transacciones. Generalmente es el exportador quien impone las condiciones respecto a la forma de pago, que normalmente se realiza a través del sistema de cartas de crédito; es el importador quien a su vez establece las condiciones del despacho, tipo de transporte y relaciona los documentos que requiera para poder adelantar las gestiones ante la aduana a fin de introducir las mercancías al país con la legislación establecida para tal fin.

#### 6.10.1 Documentos de Despacho de Mercancías.

El exportador deberá cumplir con todas las condiciones impuestas en la carta de crédito que es el medio más utilizado para el pago en negocios internacionales y sólo cuando sean cumplidos obtendrán el pago de sus productos.

De acuerdo con el tipo de mercancías y las normas legales que sobre las importaciones rigen en el país del comprador, este requerirá los documentos para la realización del negocio.

De acuerdo con el medio de transporte convenido entre las partes requerirá uno de los siguientes documentos, conocimiento de embarque, guía aérea y carta de porte.

- Factura Comercial: Este documento es obligatorio en todos los casos y se debe presentar para su visación por las autoridades del país importador acreditadas en Colombia cuando así lo requiera el comprador.
  
- Factura Consular: Este documento lo expide el consulado o entidad acreditada en Colombia por el país importador y deberá ser solicitado cumpliendo con los requisitos exigidos. No todos los países exigen este documento, por lo tanto no es un requisito para todas las exportaciones registradas en Colombia.
  
- Lista de Empaque: Es aconsejable acompañar al bloque de documentos de la exportación así no lo exija el comprador. Con lo cual se le presta una ayuda positiva en el reconocimiento e identificación de su producto.
  
- Certificado de Origen: Este documento es de mucha importancia anexarlo a los demás documentos de la exportación por las posibles o preferencias arancelarias, este documento es expedido por el instituto colombiano de comercio exterior (INCOMEX).
  
- Certificado Fitosanitario: Este certificado es expedido por las autoridades sanitarias del país (Ministerio de Salud) y para el efecto debe el producto estar cumpliendo con los requisitos exigidos como licencias y permisos de fabricación y venta. Este certificado de sanidad es expedido por el Instituto Colombiano Agro

101

pecuario (ICA), cuando el producto a exportar es de origen vegetal.

- Certificado de Calidad: Este documento lo expide el Instituto Colombiano de normas técnicas y calidad (INCONTEC), siempre y cuando el producto a exportar cumpla con el establecido por este y lo exigido por el importador.

#### 6.10.2 Trámites ante la Aduana del Manifiesto de Exportación

Los siguientes son los pasos a cumplir por el manifiesto de exportación ante la aduana:

- La mercancía objeto de exportación deberá ser consignada previamente en la bodega o almacén, en donde el almacenista hará su verificación y certificará con su firma el ingreso a ella.
- El manifiesto será presentado por el exportador o su agente de aduana debidamente autorizado, ante la sección de comprobación de la aduana, previa información de toda la información.
- Una vez almacenada la mercancía y aceptado el manifiesto de exportación, pasará al aforador que deberá ser destacado diariamente por el administrador de la aduana, mediante sorteo. Reconocida la mercancía, se fijará en parte visible de los empaques el correspondiente "REVISADO".

Pasará luego a la sección de exportación de la aduana para que sea elaborada en orden de embarque, la cual será firmada por el jefe de la sección de exportación o por quien este delegue.

- Un funcionario designado por el jefe de la sección de exportación, podrá presenciar el embarque y anotará la fecha en que la mercancía es embarcada en la unidad de transporte, actuación que deberá estar refrendada por su firma, simultáneamente deberá firmar en el espacio asignado el representante de la empresa transportadora que recibió la mercancía para embarque.

- Embarcada la mercancía, el manifiesto pasará a la sección de exportación para que se hagan las respectivas confrontaciones entre el conocimiento de embarque y las cantidades embarcadas y se deje la anotación de las cantidades y valores utilizados y por utilizar de acuerdo con el registro de exportación. Así mismo el delegado de la auditoría firmará en el espacio para este fin.

- Completas estas diligencias y utilizando en su totalidad el registro de exportación, el manifiesto será firmado por el jefe de la sección de exportación, quien estampará el sello que lo identifica como el único documento de control y distribuirá las copias correspondientes. Este proceso es simple y rápido y no se presentarán grandes diferencias en las declaraciones del exportador en los documentos, con la actuación de la aduana.

TABLA 9

PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR

PASOS	PROEXPO	INCOMEX	CIA. INTERN.	TRANSPORT. NAL.	BANCO COMER.	BANCO CORRES.	ADUANA	INST. GU- BERNAMEN.	MISMO EXPORT.	CONSULA DOS.
1. Contratos Cio/ext.	X									
2. Inscriptc. como Exp.		X							X	
3. Clasificac. Aranc.							X		X	
4. Factura Comercial									X	
5. Fletes de Exportac.			X							
6. Garantía Reintegro		X								
7. Registro de Export.		X								
8. Certificado de orig.		X								
9. Confirmac. forma de pago						X				
10. Mercancia puerto de embarque				X						
11. Trámites para emb. y despacho.							X			
12. Conocimiento de emb.			X							
13. Visación documentos										X
14. Cobros documentos de pago						X				
15. Reintegro de divisas					X					
16. Cancel. gar. de Reint.		X								
17. Permisos especiales								X		

FUENTE: Autores de la Investigación.

## 7. RECURSOS HUMANOS

La organización es uno de los pilares básicos para el buen funcionamiento de cualquier entidad. Sin organización todo sería un caos y todos los esfuerzos que se hicieron para mantener a flote la entidad en referencia sería en vano, es por eso que toda empresa planea y organiza sus actividades para que no interfieran las labores programadas.

Para organizar el personal de esta empresa, es fundamental establecer una apropiada jerarquía dentro de la misma, cada trabajador debe estar colocado exactamente en el nivel que le corresponde respecto al nivel de los demás. Quien de hecho ocupa un cargo o posición superior o inferior a la que es debida de acuerdo con el criterio de la eficiencia de la producción no solo da lugar a trastornos en ésta, sino que implica una injusticia, que necesariamente origina descontento y dificultades.

La jerarquización de los puestos requiere pues, la determinación precisa de la importancia de cada trabajo en relación con los demás.



La importancia relativa o valor de un cargo o puesto depende de los elementos difíciles de apreciar por su complejidad y sutileza, la mayoría de los cuales está en relación con la influencia que el trabajo tiene sobre la producción.

7.1 PERSONAL DE ADMINISTRACION Y OPERACIONES

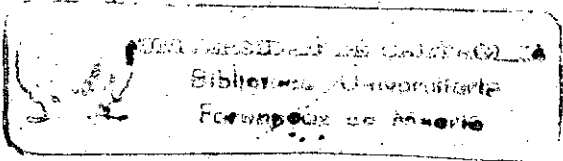
Es evidente que la vida de una organización descansa en las personas que ocupan los puestos o cargos y en la comunicación que logran entre sí, un flujo libre de información y de aptitudes entre las personas y entre los niveles en la jerarquía organizacional, hace posible una organización fuerte y productiva.

Las líneas de dependencia son como los niveles de autoridad y las labores tanto del aparato administrativo como del operativo se hacen fáciles cuando el personal sabe cual es su función, cual es su puesto o cargo, de quién depende y con que secciones o dependencias debe mantener coordinación.

El personal administrativo de la Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda., está constituido por las siguientes personas:

- 7.1.1 Gerenté: Representa la máxima autoridad administrativa dentro de la empresa ante los componentes de la organización y ante terceros, asume todas las responsabilidades administrativas de

106



de la empresa.

- 7.1.2 Asesor Económico: Está encargado de prestar asesoría al gerente en proyectos de inversión y realizar estudios de mercado.
- 7.1.3 Asesor Jurídico: Está encargado de representar a la empresa ante conflictos con trabajadores, proveedores y fundamentalmente orientar a la empresa en cuanto a convenios y demás reglamentaciones de comercio exterior.
- 7.1.4 Contador: Debe realizar los diferentes estados financieros, llevar el movimiento de los libros y realizar la nómina.
- 7.1.5 Secretaria: Recibe y distribuye la correspondencia, publica los nombramientos, sanciones y atender el teléfono.

El personal de operaciones de la Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda., está constituido por las siguientes personas:

- a. Jefe de Exportaciones.
- b. Tramitador ante puerto.
- c. Tramitador ante Aduana e Incomex.
- d. Auxiliar de Contabilidad.
- e. Mensajero.
- f. Celador o vigilante.

## 7.2 MANUAL DE FUNCIONES

El manual de funciones es una guía que sirve a modo de norma, a la cual hay que recurrir cuando existen discrepancias o modos diferentes de interpretar los acontecimientos. Una empresa bien organizada requiere "Manual de Funciones" ó "Guía para la Dirección", que especifican los cargos, funciones, autoridad, relaciones y responsabilidades de cada uno de los miembros que ocupan un puesto jerárquico dentro de su estructura.

Las razones que deben tenerse en cuenta para el análisis de cargo son las siguientes:

- a. El cargo debe determinarse o identificarse completa y precisamente.
- b. Las funciones o labores del cargo deben describirse completamente.
- c. Deben señalarse las exigencias que el cargo impone al trabajador para que se comporte satisfactoriamente.
- d. Especificar los requisitos para desempeñar el cargo.

### 7.2.1 Identificación del cargo: Gerente.

- a. Objetivos: Organizar, dirigir, coordinar y evaluar las labores que se desarrollan en la empresa.

b. Funciones:

1. Cumplir con los planes y programas que para el desarrollo de política en materia de administración fije la empresa.
2. Velar por el eficiente desempeño de las funciones de la empresa.
3. Presentar a la junta de socios programas de adquisiciones.
4. Dirigir de acuerdo con sus subalternos la elaboración de proyectos de inversión.
5. Presentar informes periódicos y especiales que le sean solicitados.
6. Representar la empresa nacional e internacionalmente ante compradores.
7. Buscar nuevos mercados al producto.
8. Las demás funciones que por naturaleza del cargo le correspondan.

c. Requisitos Básicos:

1. Educación: Grado Universitario en Comercio Exterior.
2. Experiencia: 12 a 24 meses en cargo similar.

7.2.2 Identificación del Cargo: Asesor Económico.

a. Objetivos: Elaborar diagnósticos sobre la oferta y demanda del producto. Sugerir al gerente nuevos mercados.

b. Funciones:

1. Efectuar en colaboración con el gerente, estudios para el dise

fio de estrategias y mecanismos que permitan la canalización de nuevos recursos.

2. Hacer estudios de factibilidad económica para la adquisición y control de los bienes de la empresa.
3. Propender por la mejor programación y utilización de los recursos financieros de la empresa.
4. Las demás funciones que le correspondan por la naturaleza del cargo.

c. Requisitos Básicos:

1. Educación: Grado Universitario de Economía.
2. Experiencia: De 12 a 18 meses en el manejo de finanzas.

7.2.3 Identificación del Cargo: Asesor Jurídico.

a. Objetivos: Facilitar el rápido y seguro desenlace de problemas de orden legal en la empresa.

b. Funciones:

1. Indicar todos los trámites legales correspondientes a las cuentas que se encuentran vencidas.
2. Representar la empresa en problemas jurídicos que se presenten.
3. Dar asesoría en todos los campos legales a los funcionarios que sea necesario.
4. Elaborar en unión del contador los proyectos asignados (declaraciones de rentas, ventas, patrimonio, impuesto de industria y

comercio).

5. Firmar los contratos de trabajo entre la empresa y terceros.
6. Las demás funciones que por naturaleza del cargo le corresponda.

c. Requisitos Básicos:

1. Educación: Título de Abogado titulado con experiencia en derecho laboral y derecho comercial.
2. Experiencia: Más de 48 meses en cargo similar.

7.2.4 Identificación del cargo: Contador.

- a. Objetivos: Ejecutar las labores que tienen que ver con el manejo contable de la empresa.

b. Funciones:

1. Coordinar, programar y evaluar el trabajo contable de la empresa.
2. Ejercer la supervisión de todas y cada una de las cuentas bancarias de la empresa.
3. Controlar la forma de registro, preparación y presentación de los estados financieros de la empresa.
4. Suministrar la información contable requerida por la gerencia.
5. Las demás funciones que por la naturaleza del cargo le corresponda.

c. Requisitos Básicos:

1. Educación: Grado universitario de Contador Público.

2. Experiencia: 12 a 18 meses y/o en el manejo contable.

7.2.5 Identificación del cargo: Secretaria.

a. Objetivos: Mecanografiar los planes, programas sobre bienestar, capacitación, para el trabajador.

b. Funciones:

1. Verificar la dirección de los diferentes proveedores.

2. Atender reclamos.

3. Atender y efectuar llamadas telefónicas.

4. Mecanografiar la correspondencia de la oficina.

5. Colocar el sello de la empresa a los informes y documentos que lo requieran.

6. Mecanografiar quincenalmente la nómina de los trabajadores.

7. Las demás funciones que exija el cargo.

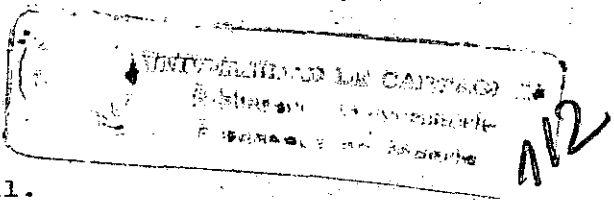
c. Requisitos Básicos:

1. Educación: Grado de Secretaria.

2. Experiencia: 12 a 18 meses de experiencia.

7.2.6 Identificación del cargo: Jefe de Exportación.

a. Objetivos: Ordenar y coordinar todo lo relacionado con la comercialización del producto.



b. Funciones:

1. Pactar cual es el banco corresponsal.
2. Determinar el tipo de carta de crédito a utilizar.
3. Forma de pago que se utilizará en el negocio.
4. Coordinar la tramitación de documentos relacionados con la exportación ante los organismos correspondientes.
5. Las demás funciones que le correspondan por la naturaleza del cargo.

c. Requisitos:

1. Educación: Título universitario relacionado con el cargo.
2. Experiencia: 24 a 36 meses de experiencia relacionados con el cargo.

7.2.7 Identificación del cargo: Tramitador ante puertos.

a. Objetivos: Diligenciar todos los documentos para la entrada y salida de la carga del puerto.

b. Funciones:

1. Presentar la solicitud de cupo de buques.
2. Verificar día y hora de salida de los buques que requiera la empresa.
3. Dar la orden de elaboración del registro de exportación.
4. Diligenciar ante la compañía naviera cada uno de los documentos exigidos para poder embarcar la mercancía en el buque.



113

5. Solicitar la certificación de la mercancía ante el bodeguero.
6. Estar atento a la estiba de la carga.
7. Presentar la factura de manejo y bodegaje en puerto.
8. Pagar la factura de manejo y bodegaje.
9. Todas las demás funciones que por naturaleza del cargo le corresponda.

c. Requisitos Básicos:

1. Educación: Estudio técnico de comercio exterior.
2. Experiencia: 12 a 18 meses de experiencia en trabajo similar.

7.2.8 Identificación del cargo: Tramitador ante Aduana e Incomex.

a. Objetivos: Presentar la documentación correspondiente ante la aduana e Incomex.

b. Funciones:

1. Presentar el formulario de registro ante aduana e Incomex.
2. Presentar el manifiesto ante la aduana en la sección de comprobación.
3. Comprobar si la compañía de transporte después de embarcada la mercancía presenta los documentos exigidos por la administración de la aduana.
4. Verificar que todos los documentos estén debidamente diligenciados.
5. Diligenciar todos los documentos de la garantía de reintegro,

ante el Banco de la República.

6. Comprobar la devolución del manifiesto debidamente diligenciado.
7. Todas las demás funciones que por naturaleza del cargo le corresponda.

c. Requisitos Básicos:

1. Educación: Estudios técnicos de Comercio Exterior.
2. Experiencia: 12 a 18 meses.

7.2.9 Identificación del cargo: Celador o Vigilante.

a. Objetivos: Vigilar e inspeccionar las instalaciones de la empresa.

b. Funciones:

1. Velar por los bienes de la empresa.
2. Anotar en un libro la entrada y salida de activos de la empresa.
3. Recibir y entregar turnos, llevar libro de control de turno, guardar llaves, etc.
4. Las demás funciones relacionadas con el cargo.

c. Requisitos Básicos:

1. Educación: Ser Bachiller.
2. Experiencia: 6 a 12 meses.

7.2.10 Identificación del cargo: Auxiliar de Contabilidad

115

a. **Objetivos:** Elaborar comprobantes de contabilidad, llevar los libros auxiliares de gastos generales, deudores, obligaciones por pagar, etc.

b. **Funciones:**

1. Elaborar diariamente los comprobantes de contabilidad y sentar los en el libro mayor.
2. Llevar el auxiliar de gastos generales.
3. Mantener al día la contabilidad de la empresa.
4. Presentar a su superior inmediato un informe de ingreso y egreso mensual.
5. Llevar auxiliar de los deudores codificados.
6. Las demás funciones inherentes al cargo.

c. **Requisitos Básicos:**

1. **Educación:** Ser bachiller y haber adelantado estudios de contabilidad.
2. **Experiencia:** 6 a 12 meses en cargo similar.

7.2.11 **Identificación del cargo:** Mensajero

a. **Objetivos:** Recibir, registrar, clasificar, distribuir la correspondencia y efectuar diligencias de acarreo.

b. **Funciones:**

1. Recibir, distribuir documentos y correspondencia interna o externa, previa firma del libro control de correspondencia.

- 116
2. Recibir y distribuir implementos varios a las secciones de la empresa previa firma del comprobante de entrega.
  3. Efectuar las diligencias que le son encomendadas.
  4. Las demás funciones relacionadas con el cargo.

c. Requisitos Básicos:

1. Educación: Ser bachiller.
2. Experiencia: 6 meses en cargo similar.

7.3 SUELDOS Y SALARIOS PAGADOS A EMPLEADOS.

El término sueldo proviene de "SOLIDUS", moneda de peso cabal.

El término salario deriva de "SAL", aludiendo al hecho histórico de que alguna vez se pagó con ella. Se diferencian en que el salario se paga por horas o por días, aunque se liquide semanalmente de ordinario. El sueldo se paga por mes o quincena.

Pero la verdadera diferencia es de índole sociológica: El salario se aplica más bien a trabajos manuales o de taller. El sueldo a trabajos intelectuales, administrativos, de supervisión o de oficina. En un sentido lato, aplicable tanto a sueldo como salario puede definirse: "Toda retribución que percibe el hombre a cambio de un servicio que ha prestado con su trabajo".

7.3.1 Factores en la determinación en los salarios.

117  
Una de las razones para que exista diferencia en el monto de los salarios, radica en la importancia de los cargos.

El cargo está constituido por la unidad de trabajo específico e impersonal. No representa lo realizado concretamente por cada persona, ya que está fundamentado en el conjunto de funciones y de requisitos que debe llenar todo trabajador en esta unidad laboral.

Es evidente que la remuneración debe estar en proporción directa con la importancia del cargo.

La eficiencia es lógico y justo también que se tome en cuenta "la forma" como el puesto se desempeña, ya que en varios individuos no lo hacen con la misma eficiencia.

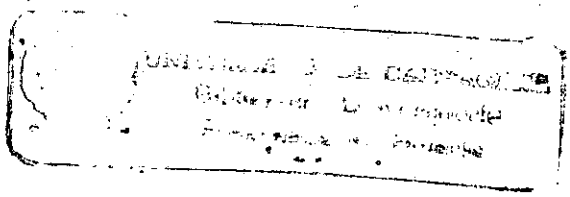
Existen varias diferencias entre eficiencia, rendimiento y productividad:

- a. Rendimiento: Se aplica más a la máquina y al trabajo y lo que la máquina o el trabajo produce. Comprende más bien cantidad, supuesta una norma mínima de calidad y desperdicio, etc.
- b. Eficiencia: Se aplica preferentemente este término a los hombres y su trabajo. Comprende no solo la cantidad sino la calidad, ahorro de desperdicios.

- c. Productividad: Implica sobre todo la comparación de dos eficiencias o rendimientos con el fin de mejorarlos.

En razón de todo lo antes expuesto, nuestro criterio para establecer los sueldos y salarios que deberá desembolsar mensualmente la comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda., a sus obreros y empleados se basaron en la importancia del cargo en el momento de iniciación de operaciones y en la medida en que se vayan desarrollando las actividades, tomaremos como otro factor determinante de los sueldos y salarios la eficiencia. La siguiente es una tabla en que se detallan los sueldos y salarios que la comercializadora internacional & Cía. Ltda., pagará a sus empleados y obreros.





8. FINANCIAMIENTO

En esencia, el capítulo de financiamiento del proyecto debe indicar la fuente de recursos financieros necesarios para su ejecución y funcionamiento y describir los mecanismos a través de los cuales fluirán esos recursos hacia los usos específicos del proyecto. Se deberá demostrar que las fuentes señaladas son realmente accesibles y que los mecanismos propuestos guardarán relación con la realidad. No bastará afirmar que una empresa se financiará mediante la emisión de acciones si previamente no se demuestra que existe la posibilidad real de colocar esas acciones. No será suficiente tampoco afirmar que una cierta parte de los recursos se obtendrán mediante el crédito; habrá que demostrar o discutir la posibilidad real de conseguirlos.

Como es natural el estudio del financiamiento deberá tomarse en cuenta las fechas en que se precisan los recursos de inversión, de acuerdo con el programa de trabajo y el calendario de inversión, deberá ser explícito en cuanto al financiamiento de la inversión fija y del capital de trabajo. Los recursos para



el financiamiento provienen generalmente de dos fuentes:

- Fuentes internas.
- Fuentes externas.

8.1 CAPITAL PROPIO

Este capital es el que proviene del aporte de los inversionistas interesados, pudiendo ser uno de ellos del sector público. La forma legal de constituir este aporte dependerá de circunstancias específicas y de la legislación vigente.

Para la constitución del capital propio de la Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda., sus 4 socios fundadores aportarán cada uno la suma de \$7.000.000 (siete millones de pesos), lo que representa el 25% del total del aporte pagado por todos los socios.

Con respecto al capital total que es de \$50.000.000 (cincuenta millones de pesos), el aporte de los socios constituye el 56%, lo cual nos indica que la Comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda. deberá recurrir a una fuente de financiamiento externo para la consecución del capital faltante, es decir, el 44% restante.

Analizando estas cifras y comparándolas con las de la resolución 3 de 1985 emanada de la Junta Directiva de PROEXPO, es

satisfactoria, ya que se ubica dentro del marco de ésta cuando dice: "Ninguno de los socios podrá tener más del 30% del capital pagado en la empresa"; con esto tenemos acceso a las líneas de crédito ofrecidas por PROEXPO.

Con el aporte inicial de los socios de la comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda., que suma la cantidad de \$28.000.000, se pretende la legalización de la constitución de la empresa así como la compra del terreno y construcción de la bodega de la empresa en el municipio de María la Baja, compra de equipos de oficina, útiles de oficina, alquiler de oficina, se contratará personal de administración y operaciones y otros.

Estos son entre otros los gastos que se tendrán en cuenta realizar con el aporte inicial de los socios.

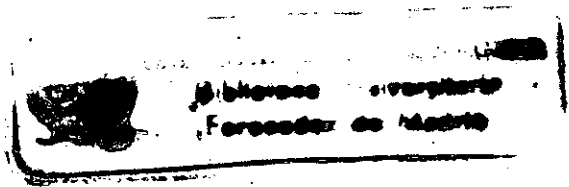
8.2 CREDITO

El crédito constituye una fuente de financiamiento secundaria muy importante, ya que es un punto de apoyo para la puesta en marcha de cualquier proyecto de inversión que se pretenda llevar a cabo. El crédito como fuente de recursos está constituido en tres formas que son:

- Crédito a corto plazo

Es aquel que comunmente otorgan los bancos comerciales y que en su período de duración es de un año. Este crédito se emplea generalmente, para financiar necesidades de fondos temporales.

Crédito a mediano plazo.



Esta forma de financiamiento, es la base angular de los proyectos económicos ya que éste es otorgado por institutos de fomento nacional, regional, municipal y por entidades bancarias comerciales. La financiación a mediano plazo se emplea para llenar necesidades permanentes tales como la adquisición de activos fijos y el consiguiente aumento de cuentas por cobrar e inventarios.

Los medios para cancelar los préstamos se originan igualmente, en la generación de flujos de fondos durante un período de años.

Como consecuencia, la mayoría de estos préstamos se cubre con cuotas periódicas ya sean trimestrales, semestrales o anuales, etc.

Se considera como financiación a mediano plazo los créditos que tienen vencimiento final entre 1 y 10 años.

Crédito a largo plazo.

124

Esta forma de financiamiento no es fácil de conseguir en las economías en desarrollo, generalmente estos créditos a largo plazo son otorgados para buscar el desarrollo social y económico de regiones mediante la construcción de obras de infraestructura, este crédito tiene un período de duración de 10 a 20 años.

Analizando las diferentes formas de créditos y teniendo en cuenta que los aportes de los socios no cubren el capital mínimo exigido para la constitución de una comercializadora internacional que es de \$50.000.000, según el decreto Ley 1419 de 1987. Los socios fundadores de la Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda., recurrirán a las líneas de crédito que ofrece PROEXPO, este es un crédito a mediano plazo, con una tasa de interés anual del 22% a 8 años con los tres primeros años de gracia.

Con este crédito se pagará el transporte nacional, internacional, proveedores de la fruta, embalaje, empaque y otros.

En la Tabla 11 se muestran los montos de dinero que se deberá cancelar por parte de la comercializadora internacional Lolys & Cía Ltda. a PROEXPO, durante un período de 5 años, éste se tiene que pagar por trimestres anticipados a una tasa de interés del 22% anual, sobre un préstamo de \$22.000.000.

125

Observando el comportamiento de los intereses trimestrales podemos afirmar que éstos son descendentes en su cuantía, debido a que la tasa de interés es constante, es decir, 4.5% trimestral, pero que el capital en la medida en que pasan los trimestres su monto va disminuyendo progresivamente, por lo tanto al calcular el monto del interés para el primer trimestre, se hace con la base de \$22.000.000, pero al pasar al segundo trimestre, este ya no se calcula sobre el monto anterior, es decir, \$22.000.000, sino que se calcula en base a \$20.900.000, situación esta que se traduce en que viene experimentando los saldos de capital, se deben básicamente a la amortización de capital, que se deben hacer en cada trimestre, de acuerdo con el tiempo en que se estipuló para cancelar el total de la deuda.

8.2.2 Costo Promedio Ponderado de Capital.

Para hallar el costo promedio ponderado de capital, procedemos de la siguiente manera:

Calculamos la tasa real del capital recibido en préstamo de la siguiente forma:

$$I = \$12.705.000 \quad I = P \times i \times n \quad i = \frac{I}{P \times n}$$

$$n = 8 \text{ años} \quad i = \frac{12.705.000}{22.000.000 \times 8 \text{ años}}$$

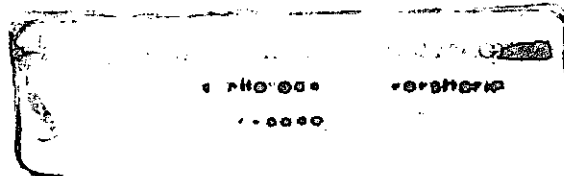
$$P = \$22.000.000 \quad i = 7.21\%$$

120

Luego pasamos a calcular el costo promedio ponderado de capital:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	MONTO	PROPORCION (1)	COSTO DE K X FUENTE (2)	COSTO PROMEDIO PONDERADO DE K (1) x (2)
Aportes socios	28.000.000	56%	26%	0.1456
Préstamos PROEXPO	22.000.000	44%	7.21%	<u>0.0317</u>
				0.1773

Por lo tanto el costo promedio ponderado de capital para este proyecto es del 17.73% anual.



127

TABLA 11. AMORTIZACION DE CAPITAL E INTERESES DE LA DEUDA

PERIODO	AMORTIZACION DE K. TRIM.	INTERESES TRIMESTRAL.	SERV. DE LA DEUDA TRIM.	SALDO DE LA DEUDA
1988	-	-	-	22.000.000
1989	-	-	-	22.000.000
1990	-	-	-	22.000.000
1991	4.400.000	1.210.000	1.210.000	22.000.000
1 Trimestre	1.100.000	1.149.500	2.249.500	20.900.000
2 Trimestre	1.100.000	1.089.000	2.189.000	19.800.000
3 Trimestre	1.100.000	1.028.500	2.128.500	18.700.000
4 Trimestre	1.100.000	968.000	2.068.000	17.600.000
1992	4.400.000			
1 Trimestre	1.100.000	907.500	2.007.500	16.500.000
2 Trimestre	1.100.000	847.000	1.947.000	15.400.000
3 Trimestre	1.100.000	786.500	1.886.500	14.300.000
4 Trimestre	1.100.000	726.000	1.826.000	13.200.000
1993	4.400.000			
1 Trimestre	1.100.000	665.500	1.765.500	12.100.000
2 Trimestre	1.100.000	605.000	1.705.000	11.000.000
3 Trimestre	1.100.000	544.500	1.644.500	9.900.000
4 Trimestre	1.100.000	484.000	1.584.000	8.800.000
1994	4.400.000			
1 Trimestre	1.100.000	423.500	1.523.500	7.700.000
2 Trimestre	1.100.000	363.000	1.463.000	6.600.000
3 Trimestre	1.100.000	302.500	1.402.500	5.500.000
4 Trimestre	1.100.000	242.000	1.342.000	4.400.000
1995	4.400.000			
1 Trimestre	1.100.000	181.500	1.281.500	3.300.000
2 Trimestre	1.100.000	121.000	1.221.000	2.200.000
3 Trimestre	1.100.000	60.500	1.160.500	1.100.000
4 Trimestre	1.100.000	-	-	-

FUENTE: Cálculo de los Autores de la Investigación.

128

## 9. ESTUDIOS FINANCIEROS

El estudio financiero es necesario para poder planear y controlar efectivamente, es decir, se debe determinar la planificación futura y la posición financiera real de la Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda. y evaluar las oportunidades en relación con sus efectos sobre esa posición.

Con respecto al control interno se debe tratar particularmente el retorno de la inversión en los diferentes activos de la Comercializadora Internacional y por la eficiencia del manejo de esos activos.

Para evaluar la condición financiera y el desempeño de la Comercializadora, se necesita de ciertos patrones de medida. El patrón más frecuentemente usado es una relación, o un índice que relacione entre sí dos elementos de la información financiera.

9:1

### ESTADO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS

La presentación de los esquemas financieros se facilita me



diante la integración de los datos de las denominadas tablas de "Fuentes y Usos de Fondos". Tales tablas muestran cual es el origen o fuente de los abonos y cual su destino final. En ésta se trata de mostrar como se proyecta financiar la empresa tanto en la etapa de instalación como en la de funcionamiento.

En la Tabla 11 se muestra la fuente y usos de fondos proyectados.

9.2 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Este estudio financiero constituye la base de los demás estados financieros, ya que sus resultados tendrán una incidencia directa en los subsiguientes estados de resultados, por lo tanto, para que no aparezca un balance engañoso se debe haber preparado muy concienzudamente éste.

En la Tabla 14 presentamos el estado de pérdidas y ganancias de la Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda.

Analizando el estado de pérdidas y ganancias, observamos que las ventas ascienden a la suma de \$86.656.500, producto de 350.000 kg. x US\$1.05 x \$235.8, en donde US\$1.05, es el precio de venta y \$235.8, es el cambio oficial del dólar en la fecha del cálculo.

TABLA 12 ESTADO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS PROYECTADOS (MILLONES DE PESOS)

		AÑOS								
		0	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>FUENTES</b>										
Aportes Socios	28									
Prest. PROEXPO	22									
Ventas		85.35	89.62	94.11	98.76	103.74	108.76	114.13	119.74	
Saldo año Ant.			3.52	7.19	11.02	15.89	15.11	14.66	14.55	
<b>TOTAL FUENTES</b>	<b>50</b>	<b>85.35</b>	<b>93.14</b>	<b>101.30</b>	<b>109.78</b>	<b>119.53</b>	<b>123.87</b>	<b>128.79</b>	<b>134.29</b>	
<b>USOS</b>										
Inversiones	20.23									
Costo Produc.		24.50	25.72	27.01	28.35	29.75	31.22	32.76	34.30	
Costo Admón		13.80	14.62	15.50	16.43	17.41	18.46	19.56	20.74	
Gasto Vtas		25.67	26.95	28.30	29.71	31.20	32.76	34.40	36.12	
Intereses					5.44	3.26	2.29	1.33	0.36	
Amortización deuda					4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	
Impuestos		3.84	4.01	4.19	3.38	3.96	4.32	4.69	5.06	
Dividendos		14.02	14.65	15.28	12.36	14.44	15.76	17.11	18.47	
Capital de Trabajo	29.77									
<b>TOTAL USOS</b>	<b>50.00</b>	<b>81.83</b>	<b>85.95</b>	<b>90.28</b>	<b>93.89</b>	<b>104.42</b>	<b>109.21</b>	<b>114.24</b>	<b>119.51</b>	
<b>DIFERENCIAS</b>		<b>3.52</b>	<b>7.19</b>	<b>11.02</b>	<b>15.89</b>	<b>15.11</b>	<b>14.66</b>	<b>14.55</b>	<b>14.78</b>	

FUENTE: Cálculos de los Autores de la Investigación.

TABLA 13 FLUJO DE CAJA PROYECTADO ( MILLONES DE PESOS)

INGRESOS	PERIODOS									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	
Aport. de Socios	28.00									
Préstamos PROEXPO	22.00									
Ventas		85.35	89.62	94.11	98.76	103.64	108.76	114.13	119.74	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>50.00</b>	<b>85.35</b>	<b>89.62</b>	<b>94.11</b>	<b>98.76</b>	<b>103.64</b>	<b>108.76</b>	<b>114.13</b>	<b>119.74</b>	
<b>EGRESOS</b>										
Elab. y Ev. de P.	0.3									
Costo de Diseño	0.4									
Ins, Mont y P en										
Marcha	1.5									
Asesoría	2.0									
Terreno	4.0									
Edificio	8.0									
Mueb y Equipos	2.2									
Util de Ofic.	0.12	0.21	0.22	0.23	0.24	0.25	0.26	0.28	0.29	
Organización	0.61									
Imprevistos	0.6									
Gastos en Vtas		25.67	26.95	28.30	29.71	31.20	32.76	34.40	36.12	
Gastos Admón		13.80	14.62	15.50	16.34	17.41	18.46	19.56	20.74	
Intereses					5.44	3.26	2.29	1.33	0.36	
Amort de Capital					4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	
Impuestos		3.84	4.01	4.19	3.38	3.96	4.32	4.69	5.06	
Dividendos		14.02	14.65	15.28	12.36	14.44	15.76	17.11	18.47	
Viáticos	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	
Costo de Produc.		24.50	25.72	27.01	28.35	29.75	31.22	32.76	34.37	
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>20.33</b>	<b>82.54</b>	<b>86.67</b>	<b>91.01</b>	<b>100.72</b>	<b>105.17</b>	<b>109.97</b>	<b>115.03</b>	<b>120.31</b>	
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>29.77</b>	<b>2.81</b>	<b>2.95</b>	<b>3.1</b>	<b>(-1.90)</b>	<b>(-1.53)</b>	<b>(-1.21)</b>	<b>(-0.9)</b>	<b>(-0.57)</b>	
<b>CAP. DE TRABAJO</b>	<b>29.77</b>									
<b>FLUJO NETO ACUM.</b>		<b>32.58</b>	<b>35.53</b>	<b>38.63</b>	<b>36.67</b>	<b>35.14</b>	<b>33.93</b>	<b>33.03</b>	<b>32.46</b>	

FUENTE: Cálculo de los Autores de la Investigación.

132

TABLA 14 COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL LOLYS & CIA. LTDA.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DICIEMBRE 31 de 1988

	VENTAS BRUTAS	\$	86.656.500
(-)	DEVOLUCIONES EN VENTAS		<u>1.299.847</u>
	VENTAS NETAS	\$	85.356.652
(-)	COSTO DE MERCANCIA VENDIDA:		
	Compra Mercancía	\$	<u>24.500.000</u>
	TOTAL COSTO DE MERCANCIA VENDIDA		<u>24.500.000</u>
	GANANCIA BRUTA EN VENTAS	\$	60.856.652
(-)	Gastos de Venta:		
	Embalaje	\$	1.190.000
	Empaque		4.912.600
	Flete Transporte nacional		875.000
	Flete Transporte internacional		17.496.360
	Publicidad		700.000
	Viáticos		<u>500.000</u>
	TOTAL GASTOS EN VENTAS	\$	25.673.960
(-)	GASTOS GENERALES Y ADMON.		
	Sueldos y Salarios		10.290.020
	Seguro		300.000
	Servicios Públicos		600.000
	Utiles de Oficina		200.000
	Alquiler de Oficina		1.000.000
	Dep. Bodega		400.000
	Dep. Equipo de Oficina		80.000
	Alquiler de Vehículo		320.000
	Otros Gastos		<u>612.500</u>
	TOTAL GASTOS GENERALES Y ADMON		<u>13.802.520</u>
	GANANCIA NETA EN OPERACIONES	\$	21.380.172
	IMPUESTO A LA RENTA (18%)		<u>3.848.431</u>
	UTILIDAD NETA	\$	<u><u>17.531.741</u></u>

TABLA 15

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO (millones de pesos)

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8
VENTAS	83.35	89.62	94.13	98.76	103.64	108.76	114.13	119.74
COSTO MERCANCIA VENDIDA	24.50	25.72	27.01	28.35	29.75	31.22	32.76	34.37
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	60.85	63.9	67.12	70.41	73.89	77.54	81.37	85.37
GASTOS OPERACIONALES	39.47	41.57	43.8	51.58	51.87	53.51	55.29	57.22
ADMINISTRATIVOS	13.80	14.62	15.50	16.43	17.41	18.46	19.56	20.74
DE VENTAS	25.67	26.95	28.30	29.71	31.20	32.76	34.40	36.12
FINANCIEROS	-	-	-	5.44	3.26	2.29	1.33	0.36
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	21.38	22.33	23.32	18.83	22.02	24.03	26.08	28.15
IMPUESTOS DIRECTOS	3.84	4.01	4.19	3.38	3.96	4.32	4.69	5.06
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	17.54	18.32	19.13	15.45	18.06	19.71	21.39	23.09

FUENTE: Cálculo de los Autores de la Investigación.

Las devoluciones en venta, la comercializadora la ha estimado en \$1.299.847, lo que representa un 1.5% del total de las ventas brutas.

El costo de la mercancía vendida es de \$24.500.000, como resultado de la compra de 350 toneladas a \$70, kilogramo.

9.3 BALANCE GENERAL

El balance general es uno de los estados financieros, en el que el período contable de una empresa finaliza. Mediante este estado financiero se puede apreciar en una forma objetiva y veráz la posición real de la empresa en sus activos y pasivos en una fecha determinada, para la cual este estado financiero debe haber sido preparado teniendo en cuenta las incontables técnicas y procedimientos que han sido desarrolladas para hacer posible la interpretación sistemática y adecuada de éste. En la Tabla 16 presentamos el balance general de la comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda., para el primer período.

Analizando el balance general de la comercializadora, los activos disponibles representan el 39.47% con respecto al total de activos corrientes y con respecto al total activo un 20.1% cifras estas que para la comercializadora son muy importantes ya que posee una liquidéz adecuada.

135

TABLA 16 COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL LOLYS & CIA. LTDA.

BALANCE GENERAL

DICIEMBRE 31 DE 1988

ACTIVOS CORRIENTES:	<u>ACTIVOS</u>		
<u>DISPONIBLES:</u>			
Caja	\$	495.882	
Banco del Estado		2.252.702	
Banco Cafetero		4.000.000	
Banco Ganadero		2.100.000	
Caja Agraria		<u>3.000.000</u>	\$ 11.848.584
<u>REALIZABLES:</u>			
Cuentas por Cobrar		15.804.280	
Equipos de Oficina		2.200.000	
Utiles de Oficina		<u>162.640</u>	<u>18.166.920</u>
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES			\$ 30.015.504
ACTIVOS NO CORRIENTES: FIJOS			
<u>TANGIBLES:</u>			
Bodegas (Edificio) \$8.000.000		7.600.000	
Dep. Acum. Bodega - 400.000			
Terreno		4.000.000	
Finca Raíz		<u>15.500.000</u>	27.100.000
<u>OTROS ACTIVOS:</u>			
Activos Financieros			<u>1.804.182</u>
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES			<u>26.904.182</u>
TOTAL ACTIVOS			<u><u>58.919.686</u></u>

PASIVOS

PASIVOS CORRIENTES:

<u>Exigibles Inmediatamente:</u>			
Obligaciones por pagar		1.350.000	
<u>Exigibles a corto plazo:</u>			
Impuestos por pagar		<u>4.063.337</u>	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES			5.413.337

Pasan.....

136

Vienen.....		
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		\$ 5.413.337
PASIVOS NO CORRIENTES		
<u>Exigibles a Largo Plazo:</u>		
Deuda con PROEXPO (8 años)	\$ <u>22.000.000</u>	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES		<u>22.000.000</u>
TOTAL PASIVOS		27.413.337
PATRIMONIO:		
Aportes de Socios		28.000.000
Superavit Ganancia Retenida		- <u>3.506.349</u>
TOTAL PATRIMONIO		<u>31.506.349</u>
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO		\$ <u><u>58.919.686</u></u>



Los activos realizados de la comercializadora, representan el 60.53% del total de activos corrientes y con relación a los activos totales el 30.83%, cifra esta que en el corto plazo puede permitirle a la comercializadora una mayor liquidéz.

Los activos fijos de la comercializadora, representan el 46% del total de activos, este porcentaje es el estrictamente necesario y adecuado para este período.

El rubro otros activos representa el 3.1% del total de activos.

Analizando los pasivos corrientes de la comercializadora con respecto al total pasivo, tenemos que es el 19.74% y con respecto al patrimonio es el 17.18%, porcentaje este que nos dice que la empresa tiene una gran cobertura para responder por estos pasivos.

Observando las obligaciones a corto y largo plazo de la comercializadora encontramos que, éstos representan el 87% del total del patrimonio lo que indica que por cada 87 centavos que adeude la empresa esta posee un peso para pagarlo.

9.4 RAZONES FINANCIERAS

1. Índice de Liquidéz =  $\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}} = \frac{30.015.504}{5.413.337} = 5.54$

Este índice se usa para juzgar la capacidad que tiene una empresa para contraer obligaciones a corto plazo.

Para la comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda., este índice es de 5.54, que nos indica que por cada peso corriente que debe la empresa, dispone de 5.54 para pagarlo, es decir, que la comercializadora internacional posee una gran solvencia aún frente a situaciones adversas.

2. Índice de Endeudamiento =  $\frac{P. Total}{P. Neto} = \frac{27.413.337}{31.506.349} = 0.87$

Este índice nos indica el endeudamiento de la empresa y la capacidad que tiene para responder por obligaciones a largo plazo, que para el caso de la comercializadora es del 0.87, que consideramos es relativamente alto pero explicable si tenemos en cuenta que la empresa se encuentra en plena etapa de iniciación o de penetración en el mercado.

3. Margén de Utilidad Neta =  $\frac{UDI}{Ventas Netas} = \frac{17.531.741}{85.356.652} = 0.205$

Este índice nos está indicando la eficiencia relativa de la comercializadora, después de tener en cuenta todos los gastos y los impuestos; que en nuestro caso es un 20.5%, cifra esta que consideramos moderada teniendo en cuenta que la empresa es nueva pero que en la medida en que esta empresa vaya madurando deberá incrementar progresivamente este margen.

139

4. Rotación de C x C =  $\frac{\text{Ventas}}{\text{C x C}} = \frac{85.356.652}{15.804.280} = 5.40$

Este índice indica las veces en que las cuentas por cobrar de la empresa rotan; la comercializadora internacional Lolys & Cía. Ltda. recupera su cartera 5.40 veces, lo cual es muy bueno.

140

## 10. EVALUACION DEL PROYECTO

Los proyectos se evalúan debido a que el capital es escaso, por consiguiente debe aprovecharse en la forma más efectiva posible, o sea, será necesario de las distintas alternativas de inversión, seleccionar la que mayor tasa de rentabilidad brinde.

La evaluación trata de averiguar en la medida de lo posible que el proyecto esté técnicamente bien concebido, que proporcione una rentabilidad económica y financiera aceptable y que este se ajuste a los objetivos económicos generales del país.

Existen diversos criterios para evaluar proyectos, dentro de los cuales se encuentra el criterio del valor presente neto que es el parámetro más consistente para la aceptación de un proyecto.

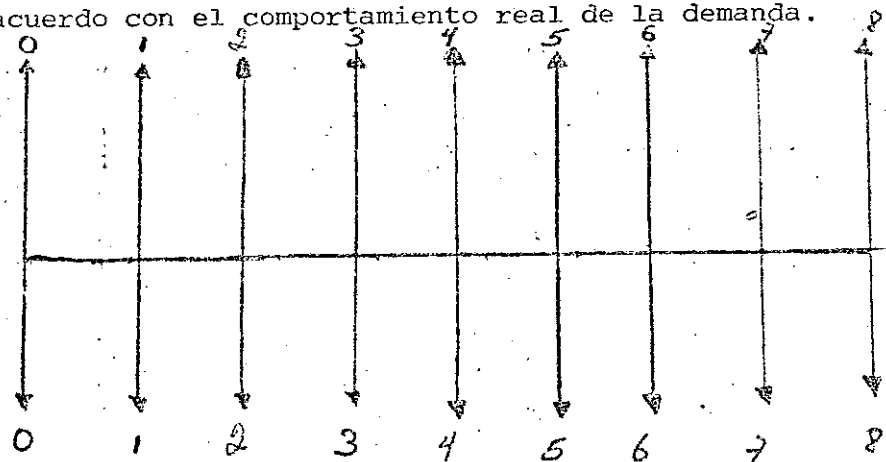
### 10.1 FLUJO DE FONDOS

Un estado de flujo de fondos constituye una valiosa ayuda pa

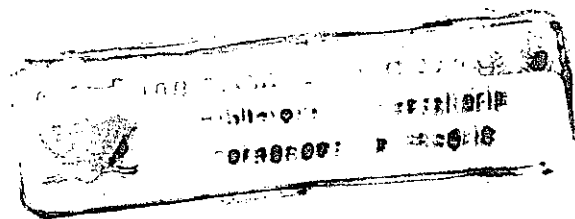
ra la empresa o para un acreedor en la evaluación de la aplicación de fondos por parte de la empresa.

El estudio de flujo de fondos se puede tener como herramienta de análisis para ayudar a estudiar los fondos pasados y también puede evaluar flujos futuros por medio de un estado de fondos elaborado con base a pronósticos.

El flujo de fondos de la Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda., es un flujo futuro ya que se basa en pronósticos de acuerdo con el comportamiento real de la demanda.



Todo proyecto de inversión que demanda una cantidad de dinero considerable, requiere del análisis de una serie de factores que pueden presionar sobre el medio en el cual va a operar dicho proyecto; por lo cual se hace necesario e indispensable llevar a cabo un estudio investigativo acerca de la factibilidad o no de dicho montaje, investigación esta que para su ejecución exigió una serie de estudios preliminares que se muestran a continuación:



142

-	Costo de elaboración y evaluación del proyecto	\$ 300.000
-	Costo de estudios de ingeniería y distribución de planta	250.000
-	Costo de diseño eléctrico	150.000
-	Costo de Asesoría técnica	2.000.000
-	Costo de Muebles y Equipos	2.200.000
-	Costo de terreno	4.000.000
-	Costo de edificio (bodega)	8.000.000
-	Costo de viáticos	500.000
-	Costo de instalación y puesta en marcha	1.500.000
-	Costo de organización	615.000
-	Imprevistos	600.000
		<hr/>
	TOTAL INVERSION INICIAL	<u>\$ 20.235.000</u>

## 10.2 CALCULO DEL VALOR PRESENTE NETO

El valor presente neto es un procedimiento técnico mediante el cual el flujo de insumos y productos es actualizado a un momento dado. El valor presente neto es considerado como el más adecuado y el más seguro de los criterios existentes para medir la bondad económica de un proyecto, el valor presente neto depende de la tasa de interés equivalente en el momento cero, el valor presente neto puede asumir valores positivos, nulo o negativo.

Para el cálculo del valor presente neto de la comercializadora

143

internacional Lolys & Cía. Ltda. se utilizó la siguiente fórmula:

$$VPN (i) = \frac{Fmi}{(1 + i)^n} \quad \text{ó} \quad P = \frac{S}{(1 + i)^n}$$

en donde:

- P = Capital
- S, = Montó ó cantidad futura
- i = tasa de interés
- n = # tiempo

### 10.3 RELACION BENEFICIO - COSTO ACTUALIZADA

La relación beneficio costo actualizada estará dada de la siguiente manera:

$$B/C = \frac{VPN \text{ de los ingresos}}{VPN \text{ de los egresos}} \quad B/C = \frac{324.39}{92.01} = 3.52$$

Como se puede observar en el cálculo de este índice, resultó mayor que la unidad, por lo tanto este proyecto es atractivo porque el valor presente de los ingresos es mayor que el valor presente de los egresos.

Como el valor presente neto es mayor que cero, indica que el proyecto ofrece una tasa de retorno mayor que el interés de oportunidad, o sea, que la tasa que se empleó para el cálculo

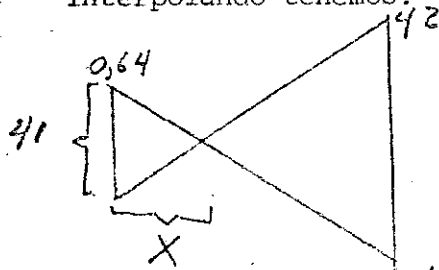
144

del VPN. Esto indica que el proyecto es aconsejable y atractivo.

### 10.4 CALCULO DE LA T.I.R

Para el cálculo de la tasa interna de retorno de un proyecto sóloamente es necesario hallar el tipo de interés para el cual el VPN de las entradas de dinero es igual al VPN de las salidas, es decir, se trata de encontrar el tipo de interés para el cual el valor actual de los ingresos sea igual al valor actual de los desembolsos.

Interpolando tenemos:



$$\frac{0.64}{X} = \frac{0.68}{1} \quad X = \frac{(0.64)(1)}{0.68} = 0.9411$$

en donde la TIR es igual:

$$0.41 + 0.009411 = 0.419411$$

$$TIR = 41.94\%$$

Si se compara la tasa interna de retorno con el interés de oportunidad, se nota que la tasa interna de retorno es mayor, por lo tanto este proyecto es aconsejable y factible.



145

TABLA 17 VENTAS PROYECTADAS (1988 - 1995)

PERIODOS	N. TONELADAS	VTAS BRUTAS	DEVOL. VENTAS	VENTAS NETAS
1	350	86.656.500	1.299.847	85.356.652
2	367.5	90.989.325	1.364.840	89.624.485
3	385.9	95.544.981	1.433.175	94.111.806
4	405.0	100.273.950	1.504.109	98.769.841
5	425.0	105.225.750	1.578.386	103.647.363
6	446.0	110.425.140	1.656.377	108.768.763
7	468.0	115.872.120	1.738.082	114.134.038
8	491.0	121.566.690	1.823.500	119.743.190

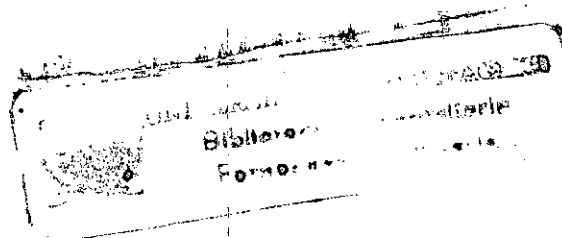
FUENTE: Cálculo de los Autores de la Investigación.

146

TABLA 18      CÁLCULO DEL VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS

PERIODO	FLUJO MONETARIO MILLONES DE \$	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR PRESENTE NETO
0		1	
1	85.35	0.8	68.28
2	89.62	0.64	57.75
3	94.11	0.512	48.18
4	98.76	0.4096	40.45
5	103.64	0.3276	37.22
6	108.76	0.2621	28.50
7	114.13	0.2097	23.93
8	119.74	0.1677	20.08
VALOR PRESENTE NETO DE LOS INGRESOS			324.39

FUENTE: Cálculo de los Autores de la Investigación.



147

TABLA 19

CALCULO DEL VALOR PRESENTE NETO DE LOS EGRESOS

PERIODO	FLUJO MONETARIO MILLONES DE \$	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR PRESENTE NETO
0		1	
1	24.50	0.8	19.60
2	25.72	0.64	16.46
3	27.01	0.512	13.82
4	28.31	0.4096	11.59
5	29.75	0.3276	9.74
6	31.22	0.2621	8.18
7	32.76	0.2097	6.86
8	34.37	0.1677	<u>5.76</u>
VALOR PRESENTE NETO DE LOS EGRESOS			<u>92.01</u>

FUENTE: Cálculo de los autores de la investigación.

TABLA 20 . . . CALCULO DEL VALOR PRESENTE NETO

PERIODO	FLUJO MONETARIO MILLONES DE \$	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR PRESENTE NETO
0	-20.23	1	- 20.23
1	3.52	0.80	2.81
2	7.19	0.64	4.60
3	11.02	0.512	5.64
4	22.07	0.4096	9.03
5	28.51	0.3276	9.33
6	35.94	0.2621	9.41
7	35.83	0.2097	7.51
8	36.06	0.1677	<u>6.04</u>
VALOR PRESENTE NETO (VPN)			34.14

FUENTE: Cálculo de los autores de la investigación.

TABLA 21

FACTOR DE DESCUENTO

PERIODO	FLUJO MONETARIO MILLONES DE \$	FACTOR DE DESCUENTO		
		40%	41%	42%
0	-20.23	-20.23	-20.23	-20.23
1	3.52	2.51	2.49	2.47
2	7.19	3.66	3.61	3.56
3	11.02	4.01	3.93	3.84
4	15.89	4.13	4.02	3.80
5	15.11	2.80	2.71	2.61
6	14.66	1.94	1.86	1.78
7	14.55	1.38	1.31	1.24
8	14.78	<u>1.00</u>	<u>0.94</u>	<u>0.89</u>
VALOR PRESENTE NETO (VPN)		+1.2	+0.64	-0.04

FUENTE: Cálculo de los autores de la investigación.

150

## CONCLUSIONES

La ubicación del cultivo de papaya variedad solo con características eminentemente comerciales en el municipio de María la Baja, es altamente favorable, si consideramos que la naturaleza es pródiga (en sus aspectos físicos), para adelantar el cultivo de las frutas tropicales en esta zona del país, además en los aspectos que tienen que ver con la complementación de la comercialización de esta fruta, como vías de comunicación, distrito de riego, servicios públicos, insumos para el cultivo de este producto encontramos que existen en este municipio y se prestan en forma satisfactoria.

El cultivo de la papaya variedad zapote se ha venido adelantando en el departamento de Bolívar durante mucho tiempo pero en una forma muy rudimentaria en la que no se ha tenido en cuenta ninguna técnica moderna y que sus características se manifiestan en una baja productividad, dando como resultado que el campesino o la persona que se dedica a este cultivo no mire en él una fuente sostenida de ingreso, por lo tanto, el cultivo de esta fruta está relegado a un segundo plano al considerar el campesinado en general que no brinda la rentabilidad necesaria de acuerdo con el tiempo, el trabajo y el dinero que se invierte.

BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD  
DE LA GUAYANA

131

La mercadotecnia de la papaya ha venido siendo afectada por innumerables factores que dificultan que la papaya llegue al consumidor final con un precio satisfactorio y en buen estado de conservación, ya que desde el mismo momento de su producción empieza a sufrir los rigores del manipuleo, sin ninguna normalización en cuanto a calidad, tamaño y estado de madurez; esto unido a la carencia de un adecuado almacenamiento y altos costos de transporte han hecho más difícil el desarrollo de su producción y por ende origina altos volúmenes de pérdida de frutas por magulladuras o por descomposición bacteriana, pérdida que es absorbida por el consumo de frutas buenas.

La falta de divulgación de informaciones relacionadas con los estudios e investigaciones llevadas a cabo por los organismos del Ministerio de Agricultura (ICA, HIMAT, INCORA, INDERENA, etc.) en las diferentes regiones del departamento de Bolívar, en lo pertinente al calendario agrícola ha dado como resultado, cultivos extemporáneos que han venido propiciando pérdidas muy considerables para el agricultor del departamento.

Existe una carencia total de cooperativas u otros entes que regulen la oferta y demanda de estas frutas, para que de esta manera se sorteen las dificultades que viene afrontando la comercialización de la papaya, todo esto en detrimento del agricultor, ya que la anarquía en los precios los desestimula porque sus ingresos son muy pocos en esta fruta estacional.

No hay una verdadera ni definida política de fomento por parte del go

bierno nacional para tratar de subsanar los problemas que tienen que ver con los altos costos financieros, al igual que en los insumos para que este subsector de la economía colombiana alcance los niveles de crecimiento adecuados con la importancia que realmente debe ocupar en la actividad económica nacional.

Los canales de distribución detallista en la ciudad de Cartagena presentan algunas fallas que se hacen notar en el mismo producto, es así como pudimos observar en nuestra investigación que en el punto de venta de más concentración popular que tiene la ciudad (Mercado de Bazurto), no hay lugares adecuados de almacenamiento para conservar en un buen estado esta fruta por un período más o menos largo, situación esta que complica la preferencia de los consumidores por esta fruta, por el estado físico en que se puede apreciar y que su sabor y aroma ya no es el esperado, lo que no ocurre en los supermercados y supertiendas ubicadas en los barrios residenciales y centro de la ciudad.

Las exportaciones colombianas de papaya no corresponden en la actualidad al alto potencial productivo del país, ni a la demanda internacional existente. Esto se debe principalmente a las dificultades que deben enfrentar los fruticultores para abastecer o incrementar las plantaciones, tales dificultades como ausencia de investigación sobre el cultivo, la escasa transferencia de tecnología existente y también las prácticas culturales del campesinado de esta zona del país.

El mercado mundial de frutas brinda a los países en desarrollo perspec



153

tivas halagueñas en el corto y mediano plazo, ya que el consumo de frutas tropicales ha venido experimentando un crecimiento ascendente, como resultado de unos cambios en los hábitos de consumo en estos países.

No hay trazada una sólida política de exportación en el sector frutícola del país, que garantice en el mediano plazo una presencia permanente del país en los mercados externos que parta necesariamente del establecimiento de polos de desarrollo agrícola estructurado con orientación exportadora.

La producción de la papaya variedad solo, técnicamente preparada y con un criterio comercial definido y la instalación de la Comercializadora Internacional Lolys & Cía. Ltda., brindan al país, y específicamente al departamento de Bolívar fuentes de bienestar social y económico, ya que estará generando 30 empleos directos y alrededor de 20 empleos indirectos; además de generar divisas para el país.

BIBLIOGRAFIA

BARAHONA, Abel, BARAHONA, Francisco. Metodología de Trabajos Científicos. Editorial IPLER. Bogotá, 1984.

INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO. Frutales, Programa Nacional de Hortalizas y Frutales. Editorial ICA. Palmira, 1980. Tomo II.

LEGIS. Manual del Exportador. Bogotá, 1986.

MENDOZA, F. VASQUEZ, P. Tesis, Selección y Evaluación de existencias y ciclos de las frutas tropicales como insumo para la agroindustrias en Cartagena. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Cartagena, 1985.

MINISTERIO DE AGRICULTURA. Está servido. Divisiones de Regulaciones técnicas. Revista Nº 3, págs. 17-19. Bogotá, 1983.

PROEXPO. Colombia Exporta, Revista Nº 22. Bogotá, 1985.

PROEXPO. Líneas de créditos para el sector exportador. Plan Nacional de exportaciones. Bogotá, 1984-1990.

UNIVERSIDAD DE HAWAII. La papaya en Hawai. 1970.

UNIDAD REGIONAL DE PLANIFICACION. Informes Estadísticos. Bogotá, 1986.

REYES PONCE, Agustín. Administración de Personal. Editorial LIMUSA.  
Segunda parte. Colombia.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES TECNOLOGICAS. Tecnología. Editorial IIT.  
Revista N° 142, Volúmen XXIX. Bogotá, marzo de 1983.

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS. Manual de Proyectos de Desarrollo  
Económico.

GRANELL TRIAS, Francisco. Técnicas de Marketing. Editorial Hispanoeu  
ropea. Tomo II. Barcelona, España.

HARG, H. El Mercadeo de productos agropecuarios.

VAN HORNE, James C. Fundamentos de Administración Financiera. Edito  
rial PRENTICE/HALL INTERNATIONAL. Bogotá, enero de 1982.

GONZALEZ, Nestor. Importaciones y Exportaciones en Colombia, Régimen  
legal de procedimientos. segunda edición. Bogotá, Colombia.

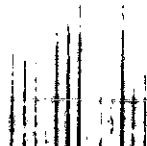
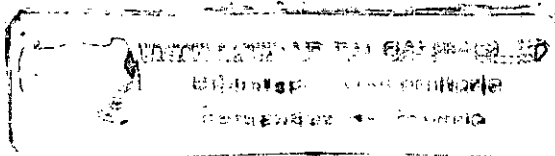
STANTON J., William. Principios de Marketing.

156

CUNDIFF, Edward. Fundamentos de Mercadeo Moderno. Editorial Prentice/  
Hall International. New Jersey.

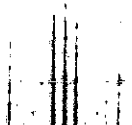
PROEXPO. Colombia Exporta. Revista N° 12. Bogotá, 1984.

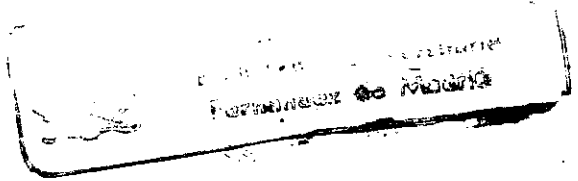
PROEXPO, Colombia Exporta, Revista N° 1, Bogotá, 1982.



157

A N E X O S



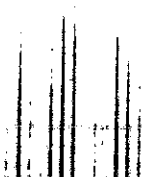


CONTRATO DE SUMINISTRO DE PAPAYA VARIEDAD SOLO

Entre los suscritos: \_\_\_\_\_, mayor de edad y vecino de esta ciudad, identificado con C.C. \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ obrando en nombre y representación de "COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL LOLYS Y CIA LTDA." . cons tituída por escritura pública número \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de la notaria 3 del circuito notarial de Cartagena, debidamente registrada en la Camara de Cartagena bajo el número \_\_\_\_\_ de la cual es su representante legal, por una parte, quien en adelante se denominará SUMINISTRARIO, y por la otra el Señor, \_\_\_\_\_ con C.C. \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, también de este domicilio, quien ac tua en nombre y representación de el mismo y quien en ade lante se denominara SUMINISTRANTE, se ha acelerado el con trato expresado en las cláusulas sigientes:

Primera: El Señor \_\_\_\_\_ -deberá proveer mensualmente al Suministrario de \_\_\_\_\_ toneladas de papaya variedad solo.

Segunda: El precio de la mercancía ha sido acordado en la









ANEXO 4

161

REPUBLICA DE COLOMBIA INCOMEX MINISTERIO DE HACIENDA DIGEADUANAS		FORMULARIO UNICO DE EXPORTACION CON REINTEGRO		No. A-035822-1	
1 EXPORTADOR (Nombre o Razón Social)		2 OFICINA INCOMEX		3 PAGACION REINTEGRO	
4 IMPORTADOR (Nombre)		5 GARANTIA DE REINTEGRO		6 INCOMEX COLOMBIA	
7 DIRECCION		POR US \$		AL TIPO DE CAMBIO	
8 DEPARTAMENTO DE PROCEDENCIA		POR \$		7 BANCO COMERCIAL	
9 PUERTO DE EMBARQUE		FIRMA		Nombre de quien firma	
10 PAIS Y PUERTO DE DESEMBARQUE		C.C.		11 CIUDAD/REINTEGRO	
11 MEDIO DE TRANSPORTE EXTERNO		12 MONEDA/NEGOCIACION		13 PAIS DE DESTINO	
14 PARA SOCIEDADES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL G. 47 de 1978		NUMERO		FECHA	
Documento Asociado de Exportación		ZONA ADUANERA ESPECIAL		15 VISTOS, DUEÑOS Y CERTIFICACIONES	
16 DESCRIPCION DE LA MERCANCIA		17 VALOR DUEÑOS Y CERTIFICACIONES		18 VALOR TOTAL US \$	
INCOMEX COLOMBIA		19 POSICION ARANCELARIA		20 PESO EN PLOS BRUTO	
21 CANTIDAD		22 UNIDAD COMERCIAL		23 VALOR (VALORIZADO) US \$	
24 VALOR TOTAL US \$		25 VALOR TOTAL US \$		26 VALOR TOTAL US \$	
27 VALOR TOTAL US \$ (en letras)		28 DECLARACION JURAMENTADA		29 DIVISION DE REGISTRO DE EXPORTACIONES	
30 FIRMA DEL EXPORTADOR		31 VALOR TOTAL US \$		32 VALOR TOTAL US \$	
33 VALOR TOTAL US \$		34 VALOR TOTAL US \$		35 VALOR TOTAL US \$	
36 VALOR TOTAL US \$		37 VALOR TOTAL US \$		38 VALOR TOTAL US \$	
39 VALOR TOTAL US \$		40 VALOR TOTAL US \$		41 VALOR TOTAL US \$	
42 VALOR TOTAL US \$		43 VALOR TOTAL US \$		44 VALOR TOTAL US \$	
45 VALOR TOTAL US \$		46 VALOR TOTAL US \$		47 VALOR TOTAL US \$	
48 VALOR TOTAL US \$		49 VALOR TOTAL US \$		50 VALOR TOTAL US \$	
51 VALOR TOTAL US \$		52 VALOR TOTAL US \$		53 VALOR TOTAL US \$	
54 VALOR TOTAL US \$		55 VALOR TOTAL US \$		56 VALOR TOTAL US \$	
57 VALOR TOTAL US \$		58 VALOR TOTAL US \$		59 VALOR TOTAL US \$	
60 VALOR TOTAL US \$		61 VALOR TOTAL US \$		62 VALOR TOTAL US \$	
63 VALOR TOTAL US \$		64 VALOR TOTAL US \$		65 VALOR TOTAL US \$	
66 VALOR TOTAL US \$		67 VALOR TOTAL US \$		68 VALOR TOTAL US \$	
69 VALOR TOTAL US \$		70 VALOR TOTAL US \$		71 VALOR TOTAL US \$	
72 VALOR TOTAL US \$		73 VALOR TOTAL US \$		74 VALOR TOTAL US \$	
75 VALOR TOTAL US \$		76 VALOR TOTAL US \$		77 VALOR TOTAL US \$	
78 VALOR TOTAL US \$		79 VALOR TOTAL US \$		80 VALOR TOTAL US \$	
81 VALOR TOTAL US \$		82 VALOR TOTAL US \$		83 VALOR TOTAL US \$	
84 VALOR TOTAL US \$		85 VALOR TOTAL US \$		86 VALOR TOTAL US \$	
87 VALOR TOTAL US \$		88 VALOR TOTAL US \$		89 VALOR TOTAL US \$	
90 VALOR TOTAL US \$		91 VALOR TOTAL US \$		92 VALOR TOTAL US \$	
93 VALOR TOTAL US \$		94 VALOR TOTAL US \$		95 VALOR TOTAL US \$	
96 VALOR TOTAL US \$		97 VALOR TOTAL US \$		98 VALOR TOTAL US \$	
99 VALOR TOTAL US \$		100 VALOR TOTAL US \$		101 VALOR TOTAL US \$	

162

ANEXO 5



REPUBLICA DE COLOMBIA  
**INCOMEX**

INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR  
**MODIFICACION DE REGISTRO DE EXPORTACION**  
POLICIA DE AUTORIZACION PARA HACER AL REGISTRO LAS SIGUIENTES MODIFICACIONES:

FORMULARIO  
No. A-

FECHA

OFICINA \_\_\_\_\_ NOMBRE DEL EXPORTADOR \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ NIT. ó C. C. \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_  
 REGISTRO DE EXPORTACION AFECTADO: OFICINA \_\_\_\_\_  
 FECHA DE APROBACION \_\_\_\_\_ REGISTRO No. \_\_\_\_\_ MODIFICACION No. \_\_\_\_\_  
 SI ES UN REGISTRO DE SISTEMAS ESPECIALES: CONTRATO No. \_\_\_\_\_ ARTICULO No. \_\_\_\_\_  
**CAUSAS DE LA MODIFICACION**

DECLARADO EN EL REGISTRO:

CAMBIAR POR:

PUERTO DE ENBARQUE \_\_\_\_\_  
 PAIS DE DESEMBARQUE \_\_\_\_\_  
 PUERTO DE DESEMBARQUE \_\_\_\_\_  
 PAIS DE DESTINO \_\_\_\_\_  
 AGENTE DE ADUANA \_\_\_\_\_  
 DESTINATARIO \_\_\_\_\_  
 FECHA DE VENCIMIENTO \_\_\_\_\_  
 POSICION ARANCELARIA \_\_\_\_\_  
 AGREGADO NACIONAL \_\_\_\_\_  
 DESCRIPCION MERCANCIA \_\_\_\_\_  
 (Anotar la nueva descripción)  
 \_\_\_\_\_  
 MOTIVO DE LA MODIFICACION \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

PESOS Y VALORES DE LA OPERACION

DECLARADO:	OBTENIDO:	SE AUTORIZA:
PESO NETO (en Kilos) _____	PESO NETO (en Kilos) _____	ANULACION TOTAL EN U.S. \$ _____
VALOR EN U.S. \$ _____	VALOR EN U.S. \$ _____	MEMOR VALOR EN U.S. \$ _____
		MAYOR VALOR EN U.S. \$ _____
GARANTIA DE REINTEGRO No. _____	POR U.S. \$ _____	TIPO DE CAMBIO _____ POR \$ _____ 20%
(cuando es por mayor valor)		DE FECHA _____
CERTIFICADO DE REINTEGRO ANTICIPADO No. _____		
EXPEDIDO EN _____	POR U.S. \$ _____	SALDO ANTERIOR U.S. \$ _____
UTILIZADO HOY U.S. \$ _____		SALDO POR UTILIZAR U.S. \$ _____

FIRMA DEL EXPORTADOR

DIVISION DE REGISTRO DE EXPORTACIONES

NOMBRE DE QUIEN FIRMÓ  
(ESCRITO A MANUSCRITA)

FIRMA AUTORIZADA

SELLO

C. C. No. \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ TEL. \_\_\_\_\_  
DIRECCION \_\_\_\_\_

MODIFICACION No. \_\_\_\_\_

NO  
RECIBIR  
RESPONSABLE



**INCOMEX**

**MODIFICACION DE REGISTRO DE EXPORTACION**

FORMULARIO  
No. A-

NOTA: ESTE DISPONIBLE ES INDISPENSABLE PARA RECLAMAR EL PRESENTE DOCUMENTO.

FECHA



ANEXO 7

164



REPUBLICA DE COLOMBIA  
**INCOMEX**  
INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR

SECRETARÍA DE ECONOMÍA  
Bogotá, D.C., Colombia  
1984

**CERTIFICADO Y DECLARACION DE ORIGEN**

Nombre del exportador:

País de destino:

Medio de Transporte y ruta:

No. de orden	Marcas y No. de paquetes	Descripción de la Mercancía	peso bruto

**DECLARACION:**

El exportador declara que las mercancías son originarias de Colombia y van a ser exportadas a:

\_\_\_\_\_  
(nombre del país)

Fecha, firma y sello del exportador

**CERTIFICACION:**

De acuerdo a la verificación efectuada, se certifica la veracidad de lo declarado por el exportador.

Fecha, firma y sello

**OBSERVACIONES:**

ANEXO 8

105

REPUBLICA DE COLOMBIA  
INCOMEX MINISTERIO DE HACIENDA  
DIRECCION ADUANERA

FORMULARIO UNICO EXPORTACION SISTEMAS ESPECIALES

No. A-022467-M

1 EXPORTADOR (Nombre y Razon Social)		4 OFICINA INCOMEX		3 RADICACION INCOMEX		
NIT y C.C.		2 CONTRATOS (Nº)		FECHA		
5 IMPORTADOR (Nombre)		7 GARANTIA DE REMTEGRO				
DIRECCION		POR US \$				
6 DEPARTAMENTO DE PROCEDENCIA		AL TIPO DE CAMBIO				
10 PUERTO DE EMBARQUE		8 BANCO COMERCIAL		23 A \$		
11 PAIS Y PUERTO DE DESMBARQUE		9 FIRMA				
12 MEDIO DE TRANSPORTE EXTERNO		13 CUADRO REMTEGRO		14 MONEDA NEGOCIACION		
15 PAIS DE DESTINO		16 PARA SOCIEDADES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL N.º 97 de 1978				
Documento Arancelario de Exportacion		NUMERO		FECHA		
17 A 19 DESCRIPCION DE LA MERCANCIA		18 VISTOS BUENOS Y CERTIFICACIONES (Solo en el rubro de exportacion)				
DECLARACION ANTE INCOMEX Y ADUANA	20 POSICION ARANCELARIA		21 PESO EN KILOS		22 UNIDAD COMERCIAL	
	21 BRUTO 22 NETO		23 CANTIDAD		24 CLASE	
25 VALOR UNITARIO US \$		26 VALOR TOTAL US \$		27 AGREGADO NACIONAL US \$		
28 TOTALES PASAJE		29 TOTAL USE				
30 VALOR TOTAL US \$ (en letras)		31 DECLARACION JURAMENTADA				
32 FIRMA DEL EXPORTADOR		37 DIVISION DE REGISTRO DE EXPORTACIONES				
33 Nombre de quien firma		38 VALOR HASTA				
34 C.C.		39 FECHA				
35 D. de		40 NUMERO DE REGISTRO				
		41 REMTEGRO HASTA				

SEGUNDA COPIA REVISORIA INTERNA DE EXPORTACIONES-INCOMEX

FORMA EX-111-88

156

ANEXO 9

Señor Jefe  
DIVISION DE ARANCEL  
Dirección General de Aduanas  
E. S. D.

Me permito solicitar a usted expedir la clasificación arancelaria de la mercancía cuyos datos se detallan a continuación:

1.º - NOMBRE DEL SOLICITANTE \_\_\_\_\_

DIRECCION \_\_\_\_\_ TELEFONO \_\_\_\_\_

2.º - NOMBRE TECNICO Y COMERCIAL DE LA MERCANCIA \_\_\_\_\_

3.º - NATURALEZA DE LA MERCANCIA (Descripción, composición química si es el caso y acondicionamiento para la importación) \_\_\_\_\_

4.º - Muestra Física                       Catálogo                       Fotografías

5.º - USO O APLICACION DE LA MISMA \_\_\_\_\_

6.º - PRECIO FOB FABRICA POR UNIDAD COMERCIAL \_\_\_\_\_

NOMBRE DEL FABRICANTE \_\_\_\_\_

DIRECCION \_\_\_\_\_

Atentamente,

167

CERTIFICACION

Yo \_\_\_\_\_ representante legal de la Sociedad de Comercialización Internacional \_\_\_\_\_ reconocida como tal por la Junta de Comercializadoras según Resolución No. \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 198 \_\_\_\_\_ certifico que en esta fecha hemos adquirido de la empresa \_\_\_\_\_ con NIT No. \_\_\_\_\_ la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ representados en los Artículos relacionados en el anverso del presente formulario, los cuales nos comprometemos a exportar en su totalidad, dentro de un plazo no mayor a seis (6) meses contados a partir de la fecha de la expedición de la presente certificación.

Así mismo y una vez efectuada la exportación nos comprometemos a remitir a PRO EXPO una relación que contenga el o los números de los formularios únicos de exportación con los cuales se exportaron los productos relacionados en el presente documento.

Firma \_\_\_\_\_

Nombre de quien firma \_\_\_\_\_

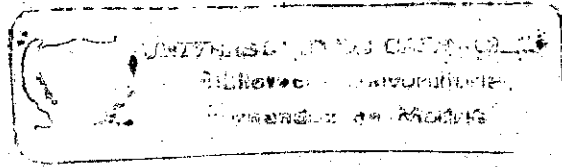
C. C. No. \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_ Tel. \_\_\_\_\_

ESPACIO PARA USO EXCLUSIVO DE LA JUNTA DE COMERCIALIZAD.

No. DEL FORMULARIO UNICO DE EXPORTACION	FECHA	VALOR TOTAL US \$

168



DISEÑO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL

LOLYS & CIA. LTDA.

Encuesta dirigida a productores.

Ciudad y fecha: \_\_\_\_\_ Encuesta Nº \_\_\_\_\_

Nombre del Encuestado \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

1. Cuales son los problemas encontrados en la producción?

Naturales \_\_\_\_\_ Técnicos \_\_\_\_\_

Financieros \_\_\_\_\_ Humanos \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

2. Forma de explotación del Cultivo:

Mecanizado \_\_\_\_\_ Tradicional \_\_\_\_\_

3. Rendimiento por hectárea cultivada:

Número de hectáreas \_\_\_\_\_

Producción por Hectárea \_\_\_\_\_



169

4. Ciclo de Producción:

Meses de alta producción \_\_\_\_\_

Precio por kilo \$ \_\_\_\_\_

Meses de baja Producción \_\_\_\_\_

Precio por kilo \$ \_\_\_\_\_

5. Sistemas de Almacenamiento que utiliza:

Silos \_\_\_\_\_

Bodegas \_\_\_\_\_

Aire Libre \_\_\_\_\_

6. Lleva su producción a:

Plaza de Mercado \_\_\_\_\_

Mayoristas \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

7. Cual es el costo de transporte de la producción hacia el lugar de venta por bulto? \$ \_\_\_\_\_

8. Quien fija los precios de sus productos?

Productor \_\_\_\_\_ Comprador \_\_\_\_\_

Precio pre-establecido \_\_\_\_\_ Consumidor \_\_\_\_\_

9. Como vende su producto?

Al Contado \_\_\_\_\_ Crédito \_\_\_\_\_

Crédito a 30 días \_\_\_\_\_ Por adelantado \_\_\_\_\_

170

10. Le gustaría vender toda su producción a un solo comprador?

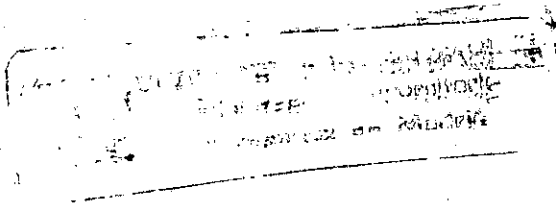
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

OBSERVACIONES

---

---

---



171

DISEÑO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL

LOLYS & CIA. LTDA.

Encuesta dirigida a distribuidores

Ciudad y Fecha: \_\_\_\_\_ Encuesta N° \_\_\_\_\_

Nombre del Encuestador \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

1. En la venta influye:

Disponibilidad \_\_\_\_\_ Calidad \_\_\_\_\_

Precio \_\_\_\_\_ Tamaño \_\_\_\_\_

Preferencia \_\_\_\_\_

2. El precio de Venta depende:

Competencia \_\_\_\_\_

Mercado \_\_\_\_\_

Márgen de Utilidad \_\_\_\_\_

3. Forma de Venta:

Al Contado \_\_\_\_\_ Crédito \_\_\_\_\_

172

4. En el precio de compra influye:

Escaséz \_\_\_\_\_ Abundancia \_\_\_\_\_

5. Cómo prefiere el consumidor la papaya?

Verde \_\_\_\_\_ Madura \_\_\_\_\_ Semi-madura \_\_\_\_\_

6. Lugares de Procedencia: \_\_\_\_\_

7. De donde proviene la mejor calidad \_\_\_\_\_

8. Tiene sitio adecuado para la conservación de la fruta?

\_\_\_\_\_

9. Cual es el promedio de frutas dañadas \_\_\_\_\_

10. Compra frutas:

Diario \_\_\_\_\_

2 o 3 días \_\_\_\_\_

Semanal \_\_\_\_\_

OBSERVACIONES

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Encuestador: \_\_\_\_\_

177

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

SECRETARIA ACADEMICA

CITACION

DE : COMITE DE GRADUACION

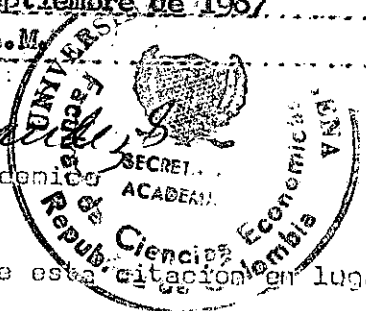
PARA : Dr. ALFONSO OSORIO R. (JURADO)

ASUNTO : EX.GRADO TESTIS "ESTUDIO EVALUAT.DEL INST.DE MERCADEO-AGR....."

FECHA : 3 de septiembre de 1987

HORA : 10:00 A.M.

*M. M. M. S.*  
Secretario Academico



Nota : Conserve esta citacion en lugar visible.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
COMITE DE GRADUACION

174

FECHA : Cartagena 3 de agosto de 1987.  
DE : COMITE DE GRADUACION  
PARA : Dr. ALFONSO OSORIO R.  
ASUNTO : TESIS DE GRADO

Para su consideración y estudio remito a Ud., la Tesis de grado  
DISEÑO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL LOLYS & CIA. LTDA.

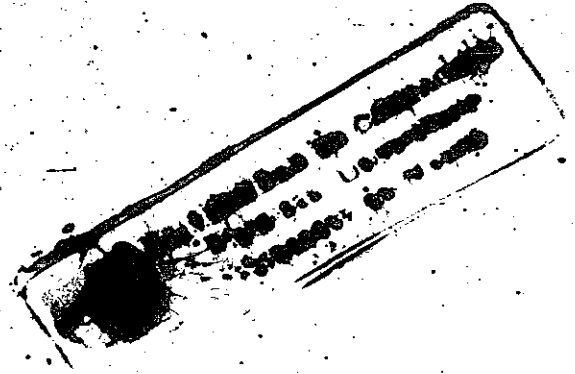
Presentada por los señores :  
REYNERO BANQUEZ PERNA  
EDINSON PEREZ LOBO

Por lo anterior le solicitamos rendir el concepto respectivo

Atentamente,

*M. Miranda*

SECRETARIA COMITE DE GRADUACION



tdw.

175

Cartagena, Marzo 26 de 1987

Señores  
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
E. S. D.

Apreciados Señores:

Me permito comunicarles que he sido escogido por los Egresados del Programa de Economía: REYNERO BANQUEZ PERNA y EDINSON PEREZ LOBO, como su Asesor en su proyecto de tesis titulado: DISEÑO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL LOLYS & CIA LTDA.

Atentamente,



MARIO PUELLO CHAMIE.

176

COSTO Y FINANCIAMIENTO DE LA INVESTIGACION

TRANSPORTE:

Urbano	\$ 8.000.00
Rural	17.000.00
IMPRESION DE FORMULARIOS	3.000.00
FOTOCOPIAS	3.000.00
PAPELERIA EN GENERAL	2.000.00
IMPRESION DEL TRABAJO	30.000.00
IMPREVISTOS	<u>3.500.00</u>
TOTAL	<u><u>\$ 66.500.00</u></u>