

**PROPUESTA LOGISTICA PARA EL DESARROLLO DE LA
IMPORTACION DE MOTOBOMBAS Y GUADAÑADORAS DESDE EL
JAPON Y/O BRASIL PARA CADEFIHUILA**

MARIA CRISTINA HORTA CAVIEDES

**UNIVERSIDAD EAN
ESPECIALIZACION EN NEGOCIOS Y FINANZAS INTERNACIONALES
NEIVA
2010**

**PROPUESTA LOGISTICA PARA EL DESARROLLO DE LA
IMPORTACION DE MOTOBOMBAS Y GUADAÑADORAS DESDE EL
JAPON Y/O BRASIL PARA CADEFIHUILA**

MARIA CRISTINA HORTA CAVIEDES

**Trabajo presentado como requisito para obtener el título de
Especialista en Negocios y Finanzas Internacionales.**

**ASESOR: Dr. FERNANDO FIERRO CELIS.
Magister en Administración y Dirección del
Recurso Humano**

**UNIVERSIDAD EAN
ESPECIALIZACION EN NEGOCIOS Y FINANZAS INTERNACIONALES
NEIVA
2010**

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	9
1. FORMULACION DEL PROBLEMA	12
2. JUSTIFICACION	13
3. OBJETIVOS	16
3.1 OBJETIVO GENERAL	16
3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	16
4. ESTUDIO DE MERCADO LOCAL	17
4.1 ANALISIS DE CLIENTES	17
4.1.1 Gustos y preferencias	17
4.1.2 Hábitos de consumo	18
4.1.3 Motivación de compra hacia el producto	18
4.1.4 Capacidad de compra vs. costo del producto	19
4.1.5 Comportamiento de los consumidores	19
4.2 ESTADO ACTUAL DEL NEGOCIO EN CADEFIHUILA	19
4.2.1 DOFA de Cadefihuila en la comercialización de maquinaria agrícola.	22
4.3 PROVEDORES LOCALES DE MAQUINARIA AGRICOLA.	23
4.4 ANALISIS DE LA COMPETENCIA	24
4.4.1 Participación en el mercado.	25

4.4.2 Precios de la competencia vs precios Cadefihuila.	26
4.4.3 Estrategias comerciales de la competencia	26
5. ESPECIFICACIONES DE LA MAQUINA A IMPORTAR	27
5.1 CLASIFICACION ARANCELARIA	29
5.2 PRECIO DEL PRODUCTO EN EL MERCADO INTERNACIONAL.	29
5.3 COSTOS DE IMPORTACION	30
5.3.1 Información general	30
5.3.2 Costos internacionales de importación	30
5.3.3. Costos de nacionalización	31
5.3.4 Consolidado de costos de importación.	34
5.4 INCOTERMS UTILIZADOS	36
5.5 DOCUMENTO QUE SOPORTAN LA IMPORTACION	38
5.6 DECLARACION DE ORIGEN	39
5.7 TRAMITES REQUERIDOS PREVIO A LA IMPORTACION DE GUADAÑADORAS	39
5.7.1 Inscripción como usuario aduanero ante la DIAN	39
5.7.2 Registro como importador ante el MINCOMERCIO	39
5.8 PROCEDIMIENTO CAMBIARIO EN LA IMPORTACION	40
5.8.1 Medios de pago.	40
6. PROCESO DE NACIONALIZACION	42
7. IMPORTACION DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL:	44

8. VIABILIDAD FINANCIERA	45
8.1 COSTOS Y GASTOS TRIMESTRALES	45
8.2 PROYECCION DE VENTAS.	46
8.3. PUNTO DE EQUILIBRIO.	48
8.4 ESTADOS FINANCIEROS	51
9. CONCLUSIONES	54
BIBLIOGRAFIA	56

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Ventas de guadañadoras en Cadefihuila en el 2008, 2009 y 2010	20
Cuadro 2. Meses más representativos en ventas de guadañadoras unidad en Cadefihuila	20
Cuadro 3. Debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades de Cadefihuila frente a la comercialización de maquinaria agrícola.	22
Cuadro 4. Principales proveedores en el Huila	23
Cuadro 5. Ventas mensuales por almacén.	25
Cuadro 6. Precios de las principales marcas comercializadas en el Huila.	26
Cuadro 7. Características de la maquinaria a traer del Brasil	27
Cuadro 8. Precio EXW por unidad.	29
Cuadro 9. Datos generales de la importación.	30
Cuadro 10. Costos que cubre el fabricante.	30
Cuadro 11. Costo Arancelario para la importación de guadañadoras	31
Cuadro 12. Costos antes de Aduana	31
Cuadro 13. Costos en Aduana	32
Cuadro 14. Costos en puerto	33
Cuadro 15. Costos nacionales.	34
Cuadro 16. Consolidado de costos.	34
Cuadro 17. Gastos de administración y venta.	36
Cuadro 18. Documento de importación	38
Cuadro 19. Costos y gastos por unidad	45

Cuadro 20. Proyección ventas	46
Cuadro 21. Distribución ventas	47
Cuadro 22. Proyección de ventas trimestrales	49
Cuadro 23. Flujo de caja	50
Cuadro 24. Balance inicial	51
Cuadro 25. Balance proyectado	52
Cuadro 26. Estado de resultados proyectados	53

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Grafica 1. Guadañadoras mas preferidas por los cliente.	17
Grafica 2. Frecuencia de compra.	18
Grafica 3. Disponibilidad de presupuesto de compra.	19
Grafica 4. Preferencia de almacenes de los clientes.	24
Grafica 5. Venta de guadañadoras en los principales almacenes de Neiva.	25
Grafica 6. Especificaciones técnicas de la guadañadora a importar.	28

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Ficha Bibliográfica	59
Anexo B. Carta de Autor	60
Anexo C. Cotización internacional de la guadañadora L-43OK	30
Anexo D. Liquidación de costos de importación desde Brasil	11
Anexo E. Liquidación de costos de importación desde el Japón	11
Anexo F. Encuesta para agricultores del Huila	10
Anexo G. Resultados de la investigación (encuesta)	12

INTRODUCCION

La intención ha sido deleitarnos sabiendo que aunque la competencia es dura y lo será más con la apertura de mercados, el saber que en manos de cada empresarios y especialmente del tan abandonado sector agrícola, está el triunfar y sacar partido de las oportunidades en negocios internacionales que ofrece el mercado.

En estos ocho capítulos de la propuesta logística para importación de maquinaria agrícola para Cadefihuila,¹ se expone claramente la viabilidad que tiene este negocio internacional para la empresa, quedando claramente desarrollado el objetivo que era presentar a Cadefihuila una propuesta para que pudiera efectuar importaciones de maquinaria. Este objetivo se logro a través de unos pasos que en adelante se mencionarán.

Partiendo de la importancia de la internacionalización de las empresas y de las grandes oportunidades que ofrece el mercado externo, pero también de las necesidades de desarrollo tecnológico del sector agrícola del Departamento del Huila y la deficiente comercialización de maquinaria agrícola que tiene Cadefihuila principalmente por contar con los clientes pero no contar con precios competitivos de estos productos; es el punto de partida y el por qué de éste trabajo.

Para aportar una guía y la seguridad a Cadefihuila de incursionar en un negocio rentable con esta propuesta, inicialmente se realizo un análisis del entorno internacional para determinar de dónde y que maquinaria traer de acuerdo a aspectos determinantes como cultura, cercanía, acuerdos comerciales, calidad de productos, seriedad de los proveedores, precios entre otros, posteriormente con el estudio de mercado interno y bajo la utilización de herramientas como entrevistas,² encuestas³(Ver anexo F.) y consultas bibliográficas se determinó el volumen de importación, seguido se hizo investigación y análisis de precios, costos y gastos tanto nacionales como internacionales, para finalmente realizar la viabilidad financiera y concluir que inicialmente lo que más conviene en este momento es importar guadañadoras desde el Brasil y con esto sería el primer almacén agrícola en el Huila que realiza importación directa de este producto.

Al comienzo de la investigación se pretendió hacer la propuesta para importar guadañadoras y motobombas, desde el Japón y Brasil, pero una vez realizado el análisis interno y externo, fue necesario darle un giro al proyecto, pues los

¹ CADEFIHUILA: Cooperativa Departamental de Caficultores del Huila Ltda. Empresa del sector solidario cuya actividad principal es la comercialización de café, fertilizantes, insumos y maquinaria agrícola, con presencia en 27 Municipios del Huila.

² ENTREVISTAS: Realizadas a asociados para la elaboración del programa estratégico de mercadeo en Cadefihuila, entrevistas realizadas a los gerentes de almacenes de maquinaria agrícola como PAL AGRO, AGROMAQUINAS, al Director Comercial de COOCENTRAL y gerente de CENTRACAFE.

³ Encuestas: ver anexos del trabajo, también plan estratégico de mercadeo Cadefihuila. Y consultas bibliográficas en páginas de transportistas como Enlace, empresas consultoras en comercio exterior como Connect, páginas de internet intracen, proveedores de maquinaria agrícola como Husqvarna do Brasil, Metalúrgica imam Ltda., Ipacol maquinarias agrícola Ltda.

resultados arrojaron la viabilidad para importar guadañadoras del Brasil, con base en el Acuerdo de compensación económica número 59 (Colombia-Brasil) con reducción del 61% en las tasas de importación en comparación con productos del resto del mundo, por la rotación de las guadañas en comparación con las motobombas (analizada las ventas de los principales almacenes se determino ventas contantes durante todo el año de guadañas y ventas periódicas y en volumen inferior de motobombas), por la exención de impuesto de IVA existente actualmente para la importación de guadañadoras suministrado por la Dian, una vez comparados los costos de importación desde Brasil y Japón de acuerdo a cotizaciones enviada por Enlace Multimodallogistic, (ver anexos D y E) ⁴ mostró que era más económico hacerlo desde el Brasil y finalmente analizada la cultura de negocios se encontró más dificultad en el manejo de idioma y estilo de negociación con el Japón.

⁴ Enlace Multimodallogistic: Asesores en comercio exterior, empresa que presta todos los servicios (transporte, agenciamiento aduanero) para importaciones y exportaciones en Colombia. (Ver cotización en anexos del trabajo).

1. FORMULACION DEL PROBLEMA

Dentro del actual proceso de apertura de mercados, se hace necesario para el agricultor del Departamento del Huila y especialmente el caficultor, realizar inversiones no solo en capacitación sino también en infraestructura y tecnología en sus fincas, que le permita ser más competitivo y le genere sostenibilidad financiera a través del acceso al comercio justo donde reciban sobreprecios por sus productos que mejoren no solo su bienestar y calidad de vida si no también la de sus familias y la comunidad en general. En tal sentido existe la necesidad y el anhelo en cada agricultor de realizar inversiones en tecnología agrícola.

Cuando decimos mejorar la calidad de vida eso incluye también la realización de prácticas agrícolas bajo estándares de conservación del medio ambiente; uno de los agentes contaminante es la excesiva utilización de plaguicidas (herbicidas) para la desmalezada de fincas. El uso de equipos como la guadañadora ha permitido la disminución de los volúmenes de herbicidas utilizados en esta actividad, en tal sentido, por cada hectárea que se deshierbe con guadañadora, no solo se está dejando de aplicar dos litros de glifosato o producto similar que deteriora en el largo plazo el suelo y la salud de los agricultores, sino que se contribuye en la tan mencionada inserción a la agricultura orgánica.

Efectuada una encuesta (ver anexos del trabajo) a 90 agricultores en los principales almacenes de maquinaria agrícola el resultado arrojado en cuanto a preferencias en relación al tipo de método utilizado para la erradicación de malezas fue el siguiente: control biológico el 16.6%, manual o con machete el 16.6%, con herbicida el 25,1% y con guadañadora el 50%.(Ver anexo G.)

Igualmente Cadefihuila es una empresa que tiene establecido en sus objetivos a mediano plazo incursionar en el mercado internacional a través de la exportación de café y la importación de mercancías agrícolas; hasta el momento no ha desarrollado una importación directa de maquinaria, por lo cual desconoce el proceso y procedimiento que debe desarrollar para ejecutar dicha importación.

De acuerdo a lo anterior es importante establecer: ¿Qué procedimiento debe seguir Cadefihuila, como empresa líder en el sector agrícola del departamento del Huila, logra ser eficiente en la comercialización de maquinaria agrícola a través del aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el mercado internacional, y con esto contribuir con la tecnificación de fincas y a la inserción de los agricultores en la tan sonada agricultura orgánica?

2. JUSTIFICACION

Teniendo en cuenta los acuerdos comerciales existentes, los costos de importación, las ventajas competitivas respecto a cercanía, calidad de productos y seriedad de los proveedores de maquinaria agrícola que para nuestro caso por su volumen de rotación se ha preferido que sean las guadañadoras y no las motobombas y otros aspectos que reducirían el riesgo importador, se tomo la decisión de realizar la importación desde Brasil, como explícitamente lo resolveremos a continuación.

El acuerdo de comercio general existente entre Colombia y Brasil, es la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) o Acuerdo de Alcance Regional que existe entre países como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Cuyo objetivo es incrementar el comercio entre los países miembros y entre éstos y terceros países, mediante la suscripción de acuerdos bilaterales y multilaterales con el fin de propiciar un área de libre comercio entre las regiones, así por ejemplo este acuerdo contribuyo a la creación de otros como el Pacto Andino y el Grupo de los Tres y Mercosur.

En este sentido, dentro del ALADI, que es un organismo intergubernamental que promueve la expansión de la integración de la región a fin de asegurar su desarrollo económico y social y tiene como objetivo final el establecimiento de un mercado común, han surgido algunos acuerdos como el Acuerdo de Alcance parcial No. 59⁵, que ha beneficiado el desarrollo comercial entre Colombia y Brasil, herramientas tales como los gravamen preferenciales acordados G.P.A., esto es el gravamen efectivamente tributado al ingresar al país importador. Algunos acuerdos se negociaron partiendo del arancel de aduanas vigente al momento de la negociación entre los países con cronograma de desgravación anual.⁶

Entre éstos dos países también existen una preferencia porcentual que es una rebaja en términos porcentuales con respecto al arancel de aduanas vigente del país importador. Ejemplo: si el arancel de aduanas es 40% y a través del acuerdo se beneficia una preferencia comercial del 50%, tributa un gravamen del 20% sobre el valor de la mercancía. De acuerdo a la NALADISA⁷ (nomenclatura

⁵ ACE No 59: Acuerdo entre CAN Y MERCOSUR, para establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, así como formar un área de libre comercio entre las partes contratantes mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y las no arancelarias que afectan el comercio recíproco.

⁶ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia

⁷ NALADISA: Es la nomenclatura utilizada para la comercialización de los productos entre los países miembros de la ALADI,

arancelaria para los países de la ALADI)⁸, según el acuerdo AR.PAR No. 4, las guadañadoras (capítulo 84, partida 8425, apertura 84251 e ítem 8425105) tienen un gravamen preferencial acordado entre Colombia y Brasil del 39%.

En el acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica No 59 firmado entre CAN-MERCOSUR; los miembros de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y MERCOSUR⁹ (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), suscribieron este acuerdo el cual entró en vigencia a partir del 2005. Su contenido tiene una influencia decisiva para crear las condiciones necesarias para la liberalización progresiva y recíproca de los intercambios regionales y establecer una zona de libre comercio aplicado a los productos que cumplan las normas de origen entre la CAN y MERCOSUR, el programa de desgravación comercial anual y progresiva y se aplica sobre el arancel vigente para terceros países. Para el caso que nos ocupa de no existir el acuerdo se pagaría un gravamen arancelario al momento de nacionalizar las guadañadoras del 10%, pero como aplicaría un gravamen preferencial de importación por este acuerdo para el 2010 solo se paga el 3.9%, si la importación se hiciera desde el Japón por no existir aun acuerdos comerciales firmados cancelarían el 10% de gravamen arancelario. Adicionalmente la posición arancelaria de las guadañas está exenta de IVA.¹⁰

Entre los aspectos que motivan la realización de la importación de maquinaria agrícola (guadañadoras), desde el Brasil, está el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 CAN- MERCOSUR. Existe otro acuerdo denominado Preferencia Arancelaria Regional PAR- ALADI¹¹: mediante este acuerdo los países se otorgan recíprocamente una reducción porcentual de gravámenes de acuerdo al grado de desarrollo de los países, aplicando un tratamiento diferencial preferencial a favor de los países menores. Son beneficiados todos los productos importados de cualquiera de los países miembros. La preferencia porcentual otorgada por Brasil a Colombia es del 28% sobre el arancel general o de terceros países.¹²

La cercanía existente entre Colombia y Brasil disminuye notablemente los costos de transporte internacional por su limitación geográfica al norte con Colombia en una extensión de 1644 kilómetros, que además se hacen más corta por la excelente estructura férrea con la que cuenta Brasil, el transporte marítimo: la hidrovía ha sido uno de los elementos mejor desarrollados por Brasil con 50.000

⁸ PROEXPOR, La Unión Europea en línea

⁹ Secretaría Administrativa del MERCOSUR

¹⁰ Secretaría General de la Comunidad Andina (Documento informativo), Organización de Estados Americanos, Diario Ámbito Financiero.

Departamento de Aduana EE.UU. Centro para la Promoción de las Importaciones de los países en desarrollo (CBI), "Exportar a la Unión Europea". Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón. (www.mofa.go.jp/policy/economy)

¹¹ PAR-ALADI: Preferencia arancelaria regional, establece una categoría especial a favor de los países de menor desarrollo económico relativo. (Integración y comercio de la ALADI).

¹² Integración y comercio aladi.org.

kilómetros de vías fluviales, el transporte marítimo constituye el 90% de la carga de importaciones y exportaciones, desde los 4 puertos Colombianos existe gran variedad de servicios de transporte a mas de 15 puertos en Brasil, con tiempos estimados desde el océano atlántico entre 9 y 27 días y en el océano pacífico oscilan entre 16 y 37 días; característica que facilitan el transporte y la salida de productos de este país.

Otro aspecto determinante en el momento de decisión el destino de importación desde el Brasil fue la similitud en cuanto a cultura de negocios se refiere, que difiere mucho con la cultura de negocios de Japón donde se manejan aspectos que dificultarían el proceso como por ejemplo: para llegar a las empresas de este país se recomienda utilizar servicios de intermediarios o algún organismo oficial japonés de comercio que facilite el proceso negociador, la escogencia de esta empresa debe ser de mucho cuidado pues a ellos no les gusta que se les cambie además esta intermediación implica costos adicionales, el nivel de inglés no es muy elevado para lo que se podría esperar de un país tan desarrollado, por lo que en la mayoría de los casos se incurre en costos adicionales de traductores además de ser el japonés un idioma complejo y sutil con frases largas y hasta cuatro niveles de cortesía, adicional a esto por el hecho de encontrarse allí las marcas de prestigio mundial el costo de los equipos es mucho más elevado.

Finalmente analizando la demanda de maquinaria agrícola se determino que por seis guadañadoras que se vende en los cuatro almacenes más grandes de maquinaria agrícola de la ciudad, sale una motobomba. Es decir que la comercialización de guadañas genera ingresos mensuales en el mercado alrededor de \$115.000.000 (por vender 120 guadañadoras a \$960.000 aproximadamente), mientras que la de motobombas generan \$12.000.000 mensual (20 unidades a \$600.000 en promedio), en el momento, pero la tendencia a futuro debido a las condiciones climáticas, es que las motobombas también sean equipos de primera necesidad en la finca.¹³

¹³ FUENTES Propias investigación directa con empleados de Agromáquinas, Pal Agro. Oliverio Lara Sterling y Agroequipos.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar una propuesta logística para la importación de maquinara agrícola, específicamente motobombas y guadañadoras, traídas desde Japón y /o Brasil, para la Cooperativa Departamental de Caficultores del Huila.

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- o Establecer los criterios y especificaciones de los productos a importar, Motobombas y Guadañas, de acuerdo a la necesidad de los usuarios y las características del mercado actual.
- o Desarrollar un diagnostico sobre la importación de la maquinaria establecida, identificando para Cadehiuila la debilidades y fortaleza.
- o Establecer los proveedores que cumplan con los criterios y especificación del producto a importar por CADEFIHUILA.
- o Determinar y documentar el procedimiento logístico que genera la ejecución de la importación de los productos determinados incluyendo aspectos organizacionales y legales.
- o Definir la viabilidad financiera de la importación de acuerdo a la capacidad de endeudamiento que presente la empresa.

4. ESTUDIO DE MERCADO LOCAL

4.1 ANALISIS DE CLIENTES

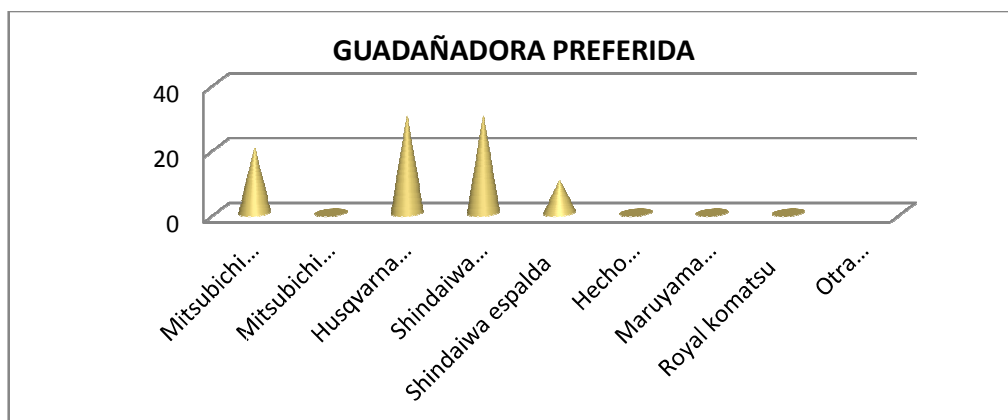
4.1.1 Gustos y preferencias

De acuerdo a entrevistas realizadas a usuarios finales que en su mayoría son agricultores del Departamento del Huila, y a observación de campo realizada en los almacenes de maquinaria agrícola de la ciudad como Pal agro, Agromáquinas y maquinas del Huila, actual competencia de Cadefihuila en la comercialización de guadañadoras. Se establecieron aspectos que son determinantes en la decisión de compra.

La tendencia en la preferencia por el tipo de guadañadora está determinada por aspectos como comodidad para manipularla, fuerza de la máquina de acuerdo al uso que se le va a dar, origen y marca del motor y que exista una casa matriz en la ciudad que respalde en caso de hacer efectiva una garantía. En este orden de ideas teniendo en cuenta que el departamento del Huila en su mayoría es zona de ladera con paisaje altamente quebrados los agricultores buscan una guadañadora ergonómica, escualizable y flexible.

Como segunda opción optan por que en lo posible sea de espalda que facilite el trabajo en terrenos quebrados y permitan mantener sus manos libres, igualmente prefieren una máquina con fuerza ente 2,21/2 y 3 HP, con un cilindraje que oscile entre los 40 y 43 C.C y el gusto por la máquina con motor de origen Japonés es marcado en tal sentido. Gustan mucho de marcas como Echo de la cual tienen preferencia del 40%, Mitsubishi y Shindaiwa, también se inclinan con mucha frecuencia por unas guadañadoras que son de origen Sueco pero fabricada en el Brasil, es la Husqvarna con preferencia del 35% y la Stihl con preferencia del 25%, la Maruyama con regularidad es solicitada, esta es sueca y también se ha posicionado en el mercado; la preferencia por esas marcas la da también la posibilidad de encontrar todo tipo de repuesto en la ciudad, otro aspecto importante que tienen en cuenta es que el motor tiene que ser dos tiempos.

Grafica 1. Guadañadoras mas preferidas por los cliente.



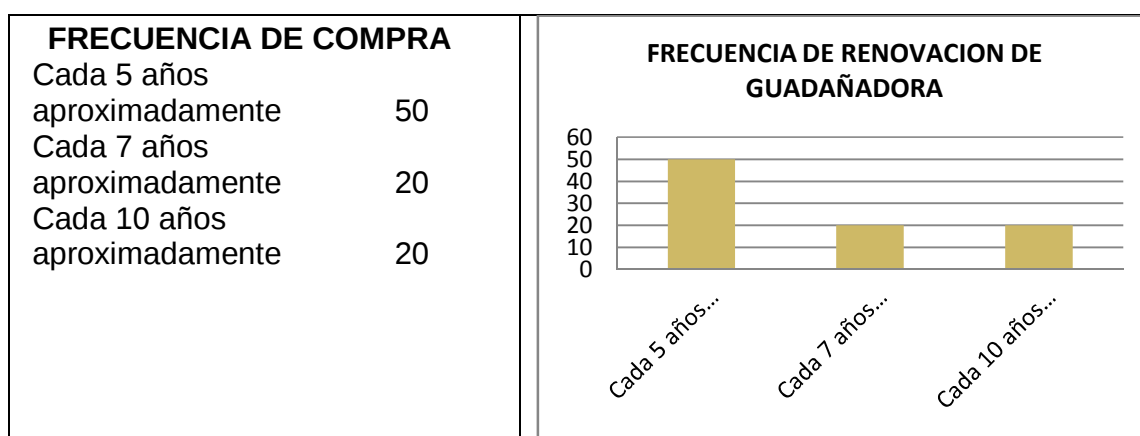
Fuente: Encuesta realizada en los almacenes de maquinaria agrícola en Neiva.

4.1.2 Hábitos de consumo

Los hábitos de consumo están determinados básicamente por la necesidad del producto y la época de cosecha, la vida útil de una guadañadora depende fundamentalmente de buen uso y el oportuno mantenimiento que el operario haga a su equipo, se sabe que con un trato optimo que se le dé, la vida útil de una maquina de las marcas anteriormente mencionadas puede ser hasta de 10 años y más, pero el promedio de compra de los usuarios en el Huila es de 5 años.

En los almacenes de la competencia la demanda de guadañadoras es constante durante todo el año, para el caso de Cadefihuila, esta demanda está determinada por las épocas de recolección de cosechas; se incrementa en octubre noviembre, diciembre, enero y febrero época de cosecha y pos cosecha en el sur y nuevamente se reactiva en junio, julio y agosto cuando se recoge la cosecha en el norte del Huila.

Grafica 2. Frecuencia de compra.



Fuente: Encuesta realizada en los almacenes de maquinaria agrícola en Neiva

4.1.3 Motivación de compra hacia el producto.

La principal motivación que un agricultor tiene cuando decide comprar una guadañadora es lograr ser eficiente en su finca, trabajar con menor esfuerzo y lograr mayores resultados que le permita tener tiempo para realizar otras actividades que incrementen sus ingresos. Normalmente desmalezar una hectárea de terreno (potreros), requiere cinco jornales, si se realiza a máquina este trabajo se reduce a dos jornales; el costo promedio del jornal limpia a machete en esta zona cuesta \$22.000, lo que genera una disminución en sus costo de producción de \$80.000 por hectárea; es decir estaría siendo eficiente en un 72%.

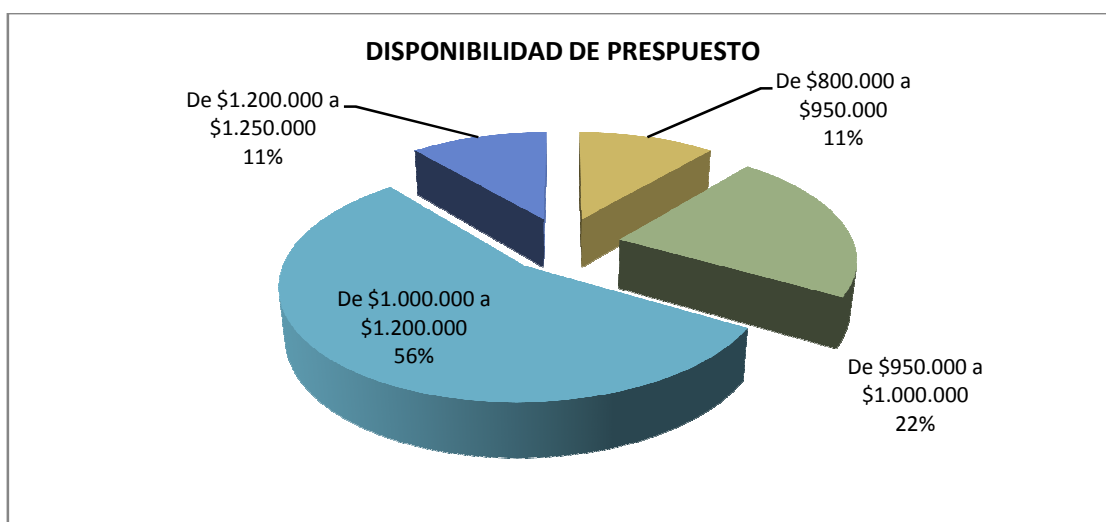
En el caso de un pequeño caficultor de cuatro hectáreas de café, que tiene que realizar cuatro limpieas al año, en este periodo estaría ahorrándose \$1.440.000 y recuperando la inversión de la maquina, si de antemano se sabe que el jornal de limpieza a machete por hectárea de café cuesta

\$25.000 y se gastan seis jornales y que con maquina solo se gastan tres jornales que cuesta \$20.000 cada uno.

4.1.4 Capacidad de compra vs. costo del producto

El ingreso proyectado del caficultor es de 2.6 salarios mínimos mensuales es decir \$1.339.000 obviamente dependiendo de la producción, del clima, del precio internacional, de los costo e incremento en los abonos etc. Con lo que no tendría argumentos para no adquirir la guadañadora que además es un equipo de trabajo que por su precio que obsila entre \$900.000 y \$1.250.000, es relativamente muy económica con respecto a los beneficios que presta y los ingresos de la mayoría de los agricultores, además es una máquina que cualquier agricultor desearía comprar.

Grafica 3. Disponibilidad de presupuesto de compra.



Fuente: Encuesta realizada en los almacenes de maquinaria agrícola en Neiva.

4.1.5 Comportamiento de los consumidores

En su mayoría los agricultores son personas que descuidan el mantenimiento de sus equipos, por desconocimiento, olvido o negligencia no siguen las recomendaciones en cuanto a precauciones y usos adecuados, lo que ocasiona renovaciones frecuentes de sus máquinas, es decir en tiempos inferiores a los establecidos.

4.2 ESTADO ACTUAL DEL NEGOCIO EN CADEFIHUILA

La Cooperativa Departamental de Caficultores del Huila, Cadefihuila, con sede en Neiva, en la calle 4 # 3-37, es una empresa del sector solidario, con más de 47 años en el mercado, cuenta con 14

almacenes de insumos agrícolas en los que desarrolla la comercialización de fertilizante, agroquímicos, herramientas, maquinaria agrícola y todo en provisión para el campo.

En el momento Cadefihuila solo comercializa cuatro marcas de guadañadoras: la Husqvarna, Lhaura Vet, Shindaiwa, Royal komatsu, cuyos proveedores son Electroluz, Lhaura Vet S.A, Oliverio Lara Sterling; el primero es importador, el segundo ésta especializado en equipos veterinarios más que todo y el tercero es un almacén de la competencia, es por eso que se maneja precios por encima de los otros almacenes y volúmenes de venta reducido en la mayoría de las guadañadoras, sin embargo se observa que el volumen de venta aumento del 2008 al 2009 en un 12% y en lo que va corrido del año se evidencia un aumento en volumen con respecto al año anterior, obedece esto a la tecnificación de las fincas que se ha venido presentando.

Cuadro 1. Ventas de guadañadoras en Cadefihuila en el 2008, 2009 y 2010

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS DE GUADAÑADORA EN CADEFIHUILA

AÑO	CANTIDAD	VENTAS	IVA	VTA TTAL	COSTO
2008	110	\$ 279.187.808	\$ 44.670.049	\$ 323.857.857	\$ 240.101.515
2009	143	\$ 388.424.246	\$ 62.147.879	\$ 450.572.125	\$ 334.044.852
2010	175	\$ 473.877.580	\$ 75.820.412	\$ 549.697.993	\$ 407.534.719
TOTAL	428	\$ 1.141.489.634	\$ 182.638.340	\$.324.127.975	\$ 981.681.086

Fuente: Propias: Investigación ventas de Cadefihuila.

Hacia el año 2008, Cadefihuila tenía un convenio especial para distribuir la marca Shindaiwa, gozaba de unos precios especiales, esta distribución no se pudo sostener debido al incumplimiento por parte del proveedor, por lo que los precios aumentaron además del incremento normal de la mercancía de \$2.944.162 a 3.150.854 en el año siguiente, pero con la diversificación de marcas en el mercado y con la gran entrada de maquinaria china la tendencia en los precios es a bajar y al realizar la importación lo que se pretende es bajar precios y aumentar volúmenes de ventas, con esto ganar clientes y reconocimiento para poder tener asegurada negociaciones futuras de otra clase de maquinaria que en el futuro se podría importar.

Cuadro 2. Meses más representativos en ventas de guadañadoras unidad en Cadefihuila

MES	2008	2009	TOTAL	%	2010	% TRIMESTRAL
Enero	4	12	14	6%	20	
Febrero	20	16	36	14%	20	
Marzo	6	8	14	6%	10	27%
Abril	8	8	16	6%	8	

Mayo	2	12	14	6%	16	
Junio	12	10	22	9%	14	21%
Julio	16	14	30	12%	18	
Agosto	10	24	34	13%	32	
Septiembre	6	8	14	6%	8	32%
Octubre	6	12	18	7%	10	
Noviembre	10	10	20	8%	9	
Diciembre	12	8	20	8%	10	20%
TOTAL	112	142	254	100%	175	100%

Fuente: Propias: Investigación ventas de Cadefihuila

Condiciones de pago: actualmente los proveedores dejan sus maquinas en consignación, una vez vendida se ingresan al inventario como entrada por compras y a partir de ese momento hay 60 días de plazo para realizar la consignación al proveedor.

Garantías: todos los proveedores responden por una garantía de un año, por daños ajenos al mal uso y mantenimiento del equipo, cada uno tiene su taller de reparación en Neiva, el cliente debe llevar la máquina a Cadefihuila, el proveedor la recoge y se encarga de entregarla nuevamente en buen estado. Para el caso de la maquinaria a importar, Cadefihuila contrataría las reparaciones con uno de los talleres de la ciudad para imperfecciones menores, de igual forma uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta en la selección del proveedor es la calidad y seriedad, en tal sentido el fabricante garantiza un bajo índice de fallas con el equipamiento, todos los productos cuentan con seis meses de garantía y ellos se responsabilizan de los gastos de envío Colombia a Brasil, además los equipos cuentan con certificaciones de calidad y términos de garantía que se entregan a Cadefihuila previo a la negociación.

Repuesto: en este aspecto por lo menos un almacén de la ciudad comercializa los repuestos que requiere la maquina. Los importadores de guadañadoras siempre importan los repuestos aunque la mayoría ya vienen con repuestos estándar. En el caso de la maquina que se va a importar son cinco las piezas que más comúnmente tienen que ser sustituidas con frecuencia estándar cada año (la lamina, el plato giratorio, la tuerca, el protector de lamina y la tuerca piñón con menos frecuencia) y el fabricante para la primera importación se compromete a enviar los paquetes por cada 20 unidades importadas.

Distribución: los proveedores se encargan de dejar los equipos en los principales almacenes de la Cooperativa una vez negociado en la agencia principal. Cuando por algún motivo se debe trasladar equipos del la Bodega principal a almacenes fuera de Neiva, se aprovechan los carros que transportan fertilizante quienes los llevan sin cobrar flete adicional.

4.2.1 DOFA de Cadefihuila en la comercialización de maquinaria agrícola.

Cuadro 3. Debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades de Cadefihuila frente a la comercialización de maquinaria agrícola.

Fortalezas: - Cadefihuila cuenta con 14 almacenes y tiene presencia en 26 municipios del Huila. - Trayectoria de 47 años en el mercado - Elevado número de asociado 4900 - Imagen posicionada calidad de los productos y seriedad en sus procesos. - Respaldo Institucional de la Federación. - Experiencia en exportación de café	Amenazas: - Trayectoria en importación que tienen algunos almacenes de la competencia. - Comportamiento climático ambiental que puedan afectar los ingresos de los caficultores. - Competencia desleal, violación a las normas contables y consecuente evasión de impuesto por parte de la competencia.
Debilidades: - Personal de venta con capacitación mínima en venta de maquinaria. - Tendencia marcada de los agricultores a preferir marcas tradicionales. - Políticas de descuento ofrecidas en la competencia. - Carencia de personal capacitado en reparación de maquinaria dentro del almacén. - Precios de maquinaria elevados respecto a la competencia.	Oportunidades: - Participación en programas para la caficultura colombiana que emite la federación. - Participación en programas de tecnificación de fincas - Acuerdos comerciales ALADI, MERCOSUR, CAN, tratados de libre comercio. - Apoyo en comercio exterior brindado por Cámara de Ccio. - Alianza estratégica con empresas del gremio como CentraCafe para importar conjuntamente.

Fuente: Propias: Investigación Cadefihuila

Iniciativas estratégicas:

- 1) Establecer negociaciones directas con fabricantes internacionales con el fin de evitar la intermediación.
- 2) Realizar negociaciones con economía de escala mediante alianzas de compras con otras Cooperativas del gremio para obtener beneficios económicos en las negociaciones internacionales.
- 3) Realizar constantemente estudios previos para manejar proyecciones y presupuestos de productos con el fin de determinar necesidades futuras a solucionar en el mercado internacional.
- 4) Crear un área que maneje mercadeo internacional (proveedores) y el posicionamiento de los productos a importar en el mercado regional (capacitación de personal, técnica

- de los equipos y en ventas).
- 5) Aprovechar los viajes de negocios de café para realizar contactos internacionales de maquinaria agrícola.
 - 6) Exigir certificación de calidad a las empresas proveedoras.

Fuente: Propias: Investigación Cadefihuila

4.3 PROVEDORES LOCALES DE MAQUINARIA AGRICOLA.

Cuadro 4. Principales proveedores en el Huila

IMPORTADOR	MARCA	ORIGEN	PRODUCTOS
ENERGIA Y POTENCIA	Honda, Shindaiwa	Japón, China, Brasil, EEUU, México	Toda clase de maquinaria agrícola
ETAGRO	Saeta	China	Fumigadores espalda, estacionarias y a motor, generadores y motores diesel y a gasolina.
DUREZPO	Stihl	Brasil	Motosierras, guadañadoras, motores
ELECTROLUZ	Husqvarna	Brasil	Guadañadoras, motosierras, motores,
BEAVER	Beaver	China y Japón	Guadañadoras, motobombas, fumigadoras, motores y generadores
MECANOELECTRO	Entre otras Shindaiwa	Japón	Guadañadoras
INCOFLEX	Komatsu	Japón	Guadañadoras
GLOBALMOTOR	Forte	Japón, Brasil	Guadañadoras, motobombas y estacionarias
VALSI	Evans	México	Guadañadoras, motores, generadores

Fuente: Propias: Investigación entrevistas

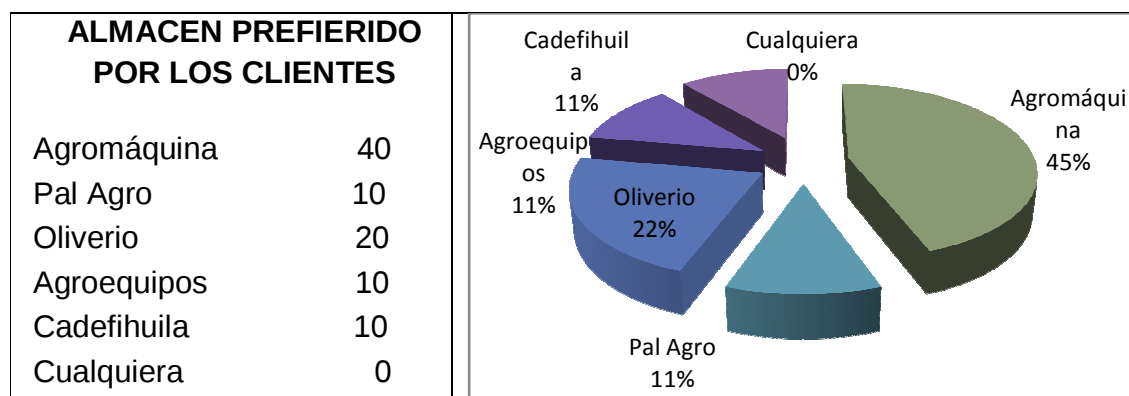
Además de los mencionados existen otros como KTC, que importa por pedidos, su estrategia es diseñar unos paquetes de maquinaria de todo tipo, los ofrece a los almacenes, los almacenes consignan y ellos les realizan la importación de la maquinaria y se ganan un porcentaje.

Estos proveedores le ofrecen a los almacenes condiciones de pago a 30 días, en casos muy esporádicos.

4.4 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

La competencia de Cadefihuila en ventas de guadañadoras la constituyen almacenes de maquinaria agrícola como: Agromáquinas del Huila, Pal agro, Oliverio Lara Sterling, Agropunto y Agroequipos.

Grafica 4. Preferencia de almacenes de los clientes.



Fuente: Encuesta realizada en los almacenes de maquinaria agrícola en Neiva

AGROMAQUINAS DEL HUILA: en comercialización de guadañadoras es líder maneja precios de importación por tener alianza estratégica con un importador de la familia, maneja precios competitivos y marcas diversificadas.

PAL AGRO: aunque es especialista en generación de energía solar y cercas eléctricas pues es fabricante de parte de estos suministros, también vende todo tipo de maquinaria agrícola y ocupa el segundo puesto en ventas de guadañadoras. Mas que precios su ventaja competitiva es la calidad del servicio de venta y pos venta, cuenta con personal especializado en el negocio y en atención de clientes.

OLIVERIO LARA STERLING: es la que más trayectoria tiene, mayor en activos, la falta de especialización del personal la ha llevado a ocupar el tercer lugar en comercialización de guadañadoras.

AGROPUNTO: es un almacén relativamente nuevo en el mercado se especializa en motobombas, motores y generadores de energía,

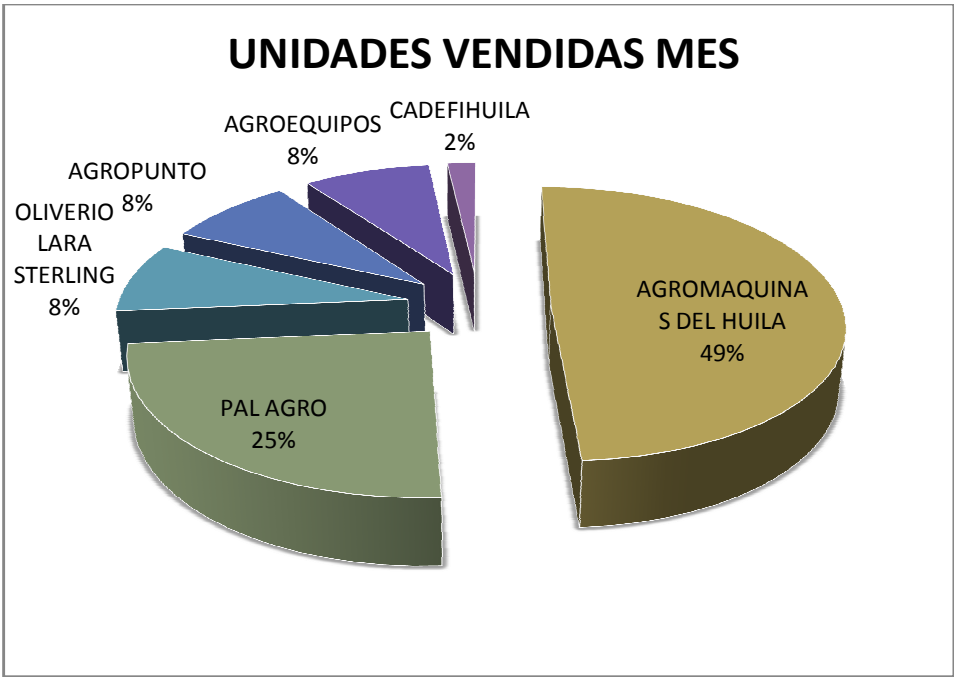
4.4.1 Participación en el mercado.

Cuadro 5. Ventas mensuales por almacén.

ALMACENES	UNIDADES VENDIDAS MES
AGROMAQUINAS DEL HUILA	300
PAL AGRO	150
OLIVERIO LARA STERLING	50
AGROPUNTO	50
AGROEQUIPOS	50
CADEFIHUILA	11

Fuente: Cámara de comercio de Neiva, DIAN e investigaciones propias (Entrevistas).

Grafica 5. Venta de guadañadoras en los principales almacenes de Neiva.



Fuente: Cámara de comercio de Neiva, DIAN e investigaciones propias (Entrevistas).

4.4.2 Precios de la competencia vs precios Cadefihuila.

Cuadro 6. Precios de las principales marcas comercializadas en el Huila.

GUADAÑADORA	CARACTERISTICA	PRECIO COMPETENCIA	PRECIO CADEFIHUILA
Mitsubishi de espalda	3 HP	\$1.100.000	
Mitsubishi escualizable	3HP	\$ 950.000	
Husqvarna escualizable	3 HP	\$ 1.100.000	\$ 1.206.000
Shindaiwa de espalda	2 ½ HP	\$ 1.100.000	\$ 1.150.000
Shindaiwa escualizable	2 ½ HP	\$ 1.000.000	\$ 1.200.000
Shindaiwa escualizable	2 HP	\$ 950.000	\$ 1.100.000
Echo escualizable	2 HP	\$ 900.000	
Maruyama escualizable	3 HP	\$ 1.100.000	
Royal komasum bc 4500	2.5 HP	\$ 950.000	
Kawasaki	3 HP	\$1.100.000	\$1.206.000

Fuente: Propias: Investigación Cadefihuila y entrevistas en almacenes.

4.4.3 Estrategias comerciales de la competencia

Los almacenes de maquinaria agrícola cuentan con servicio de mantenimiento de sus equipos, personal técnico altamente capacitado en la reparación de maquinaria dentro de sus almacenes, personal capacitado en venta de maquinaria agrícola, excelente surtido en mostrador tanto de equipos como de repuestos, manejan descuento por ventas de contado de 5%, ofrecen obsequios promocionales como repuestos, herramienta para el mantenimiento de la máquina, aceites, reparaciones gratuitas y la publicidad la realizan en emisoras radiales locales.

En cuanto a créditos a menos que sea para entidades gubernamentales muy serias, no otorgan créditos, los más grandes aceptan tarjeta de crédito o en casos muy esporádicos otorgan crédito a un mes si el cliente cuenta con buena trayectoria en el almacén.

5. ESPECIFICACIONES DE LA MAQUINA A IMPORTAR

Analizando la demanda de maquinaria agrícola se determino que por seis guadañadoras que se vende en los cuatro almacenes más grandes de maquinaria agrícola se vende una motobomba, es decir que la comercialización de guadañas genera ingresos mensuales en el mercado alrededor de \$115.000.000 (por vender 120 guadañadoras a \$960.000 en promedio), mientras que la de motobombas generan \$12.000.000 mensual (20 unidades a \$600.000 en promedio), en el momento, pero la tendencia a futuro debido a las condiciones climáticas es que las motobombas también sean equipos de primera necesidad en la finca

Investigando gusto y preferencias de los usuarios respecto a la guadañadora se determinó que las características de la guadañadora husqvarna y kawasaki tienen excelente aceptación en el mercado, adicionalmente siendo de otro origen sueco y japonés tiene fábrica en Brasil.

Cuadro 7. Características de la maquinaria a traer del Brasil

MAQUINARIA A IMPORTAR DESDE EL BRASIL						
MARCA	EQUIPO	REFERENCIA	CARACTERISTICAS	FRABRI	ORIGEN	PRECIO INTERNACIONAL
HUSQVARNA	GUADAÑADORAS	143 R 2	41,5 CC peso 7,2 kg	BRASIL	SUECA	U\$380 CIF
		152RB	41 CC DE ESPALDA	BRASIL	SUECA	
	MOTOSIERRA PODA CAFÉ	235	40 CC	BRASIL	SUECA	
		445	45 CC	BRASIL	SUECA	
	FUMIGADORAS CAÑON	M18	18L líquidos	BRASIL	SUECA	
		D28	28L Granulo y líquido	BRASIL	SUECA	
KAWASAKI	GUADAÑADORA	L-43 OK	43,2 CC Peso 8,5 kg	BRASIL	JAPON	U\$ 253 CIF

Fuente: www.aprexbrasil.com.br, www.br.husqvarna.com, y www.husqvarna.com.br. WWW. Connect-portal.com.

Husqvarna, es una empresa de origen sueco con más de 300 años de existencia, pone a disposición de sus clientes una línea completa de productos para la gestión de los bosques, parques y jardines, tales como: motosierras, podadoras, cortadoras de césped o guadañadoras, máquinas para el acabado en torno a medusas, los fabricantes están ubicados en Sao Pablo Brasil.

Durante varios años la maquina Shindaiwa había liderado las ventas de guadañadoras en el mercado Colombiano por sus excelentes características, hoy día existen otras marcas que están ocupando lugares importantes y cada día

mejoran sus características entre ellas la husqvarna y la kawasaki: que supera las fortalezas de la shindaiwa cuentan con un sistema de conductores recicladores de combustibles que ahorra y dan seguridad, sistema de acoples y electrónico simplificados aportan más tecnología, menos costos y menos reparaciones, manillar ergonómico, motor compacto que genera menos suciedad y fácil mantenimiento, carburador auto regulado que se daña menos por mala regulación, rejilla de absorción de aire más amplia que aporta mayor funcionamiento y refrigeración.

Grafica 6. Especificaciones técnicas de la guadañadora a importar.

GUADAÑADORAS KAWASAKI	L-43 OK
Usos: mantenimiento de zonas verdes, carreteras, fincas, potreros, municipalidades	si
Cilindraje	43,2 CC ³
Longitud del tubo	148,3 cm
Peso	8,5 kg
Capacidad de depósito de combustible	1 lts
Autonomía diaria	8 horas
Manillar	Escualisable

FUENTE: Connect

Imagen 1. guadañadora Ref. L-43 OK



FUENTE: Connect e investigación propia.

5.1 CLASIFICACION ARANCELARIA

Las guadañadoras están clasificadas dentro del arancel nacional de Colombia, de acuerdo a la clasificación arancelaria de la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN así:

Capitulo 84

Partida 8433 Maquinarias, aparatos y artefactos de cosechar o trillar, incluidas las incluidas las prensas para paja o forraje; cortadoras de césped y guadañadoras; maquinas para limpieza y clasificación de huevos, frutos o demás productos agrícolas excepto las de la partida 84 37.

Subpartida 843320 Guadañadoras incluidas barras de cortar para montar sobre un Tractor.

Posición Arancelaria 84 33 20 00 00 guadañadoras

Que para su ingreso al país paga un gravamen arancelario del 10% y se encuentra exento de IVA, cuenta con preferencias arancelarias según acuerdos comerciales con Argentina con código 011 (MERCOSUR) de 3.9%, con Brasil según Acuerdo de complementación Económica No. 59 (CAN-MERCOSUR) de 3.9%, con Paraguay acuerdo 024 (MERCOSUR) de 2.2%, con Uruguay acuerdo 027 (MERCOSUR) de 3.4%.¹⁴

Las guadañadoras son consideradas bienes de capital por tener unas características propias como ser de uso repetitivo, generar valor agregado en el proceso productivo en el cual interviene, tienen función propia y no modifican su naturaleza. Por esta razón se difiere a cero el gravamen arancelario para las guadañadoras.

5.2 PRECIO DEL PRODUCTO EN EL MERCADO INTERNACIONAL.

Cuadro 8. Precio EXW por unidad.

PRODUCTO	PRECIO EXW BRASIL USD	TASA DE CAMBIO	PRECIO EN PESOS COLOMBIANO UND.
I-43 OK	243.2	1.850 ¹¹	\$ 449.920

FUENTE: CONNECT

¹⁴ PROEXPOR Y DIAN. Todos los cálculos se realizaron con base en la tasa de cambio del 15/09/2010.

5.3 COSTOS DE IMPORTACION

5.3.1 Información general

La fabrica se encuentra ubicada en la ciudad de Sao Paulo, la negociación se realiza bajo términos de negociación CIF, a Cadefihuil le entregan la mercancía a bordo en el puerto de Sao Paulo con flete y seguro principal pagado hasta puerto de destino es decir Cartagena. De acuerdo al embalaje que maneja la fabrica se estima que en el contenedor más pequeño (20 pies) caben 250 guadañadoras y se pretende traer un contenedor trimestral, en pesos colombianos este contenedor le cuesta al importador (precio CIF) \$117.160.500 pesos. (Ver anexo C.)

Cuadro 9. Datos generales de la importación.

1. Número de container	1
2. Puerto de origen	Sao Paulo
3. Puerto de destino	Cartagena
4. Número de Unidades	250
5. Nombre Transportador Externo	Enlace
6. Costo Unitario Mercancía en pesos	\$ 449.920
7. Costo Mercancía contenedor en Pesos	\$112.480.000
8. Tasa de cambio	1.850
9. % IVA	0%
10. % de Arancel	3.9%
11. Fecha Tasa De Cambio	15-09-2010

FUENTE: Connect, DIAN, Cámara de Ccio de Bogotá y Neiva, Enlace Multimodallogistic y Proexport.

5.3.2 Costos internacionales de importación.

Cuadro 10. Costos que cubre el fabricante.

COSTOS	COSTO CONTENEDOR EN \$	COSTO \$ UNITARIO GUADAÑADORA
Costo mercancía EXW	\$112.480.000	\$449.920
1. Costo de flete marítimo	\$ 3.330.000	\$13.320
2. Costo de seguro marítimo	\$ 240.500	\$ 962
3. Inland	\$ 1.110.000	\$4440
Subtotal	\$ 4.680.500	\$ 18.722
TOTAL CIF	\$ 117.160.500	\$ 468.642

FUENTE: Connect, DIAN, Cámara de Ccio de Bogotá y Neiva, Enlace Multimodallogistic y Proexport

Flete Marítimo: es el costo del transporte marítimo o transporte principal de la importación que va desde el puerto de Sao Pablo hasta el puerto de Cartagena si se negocia CIF, este flete lo paga el vendedor.

Seguro de Transporte Marítimo: es el seguro que garantiza el buen estado de la mercancía desde el puerto de Sao Pablo hasta el puerto de Cartagena, si se negocia CIF lo paga el vendedor.

Inland: corresponde a la porción terrestre fábrica a puerto en Brasil, es el valor del flete terrestre que cubre este trayecto y funciona así: lo que cuesta transportar el contenedor vacío del puerto a la fábrica y luego llevarlo al puerto lleno, este costo depende del tiempo que se demore la fábrica en cargar el contenedor. En una negociación CIF este costo lo paga el importador.

5.3.3. Costos de nacionalización

5.3.3.1. Impuestos y gravámenes

Cuadro 11. Costo Arancelario para la importación de guadañadoras

ARANCEL	PRECIO UNITARIO	GRAVAMEN (\$)	PRECIO CONTADOR	GRAVAMEN TOTAL
Costo Arancel (sobre vr. CIF)	\$ 468.642	\$18.277,03	\$ 117.160.500	\$ 4.569.260
Costo IVA (Sob. Vr. Cif + Arancel)	0	0	0	0
SUBTOTAL			\$117.160.000	\$4.569.260

FUENTE: Connect, DIAN

Arancel: es el impuesto o tasa que se le aplica a las guadañadoras por entrar al país, pagaría el 10% pero por el acuerdo comercial solo paga el 3.9%. Las guadañadoras están exentas de IVA.

5.3.3.2. Costos MBL

Cuadro 12. Costos antes de Aduana

COSTOS	VALOR EN \$ CONTENERO	COSTO UNITARIO
Visto bueno	--	--
Registro consolidado VUCE	\$ 70.000	\$280
Total vistos buenos y registros	--	--
Otros gastos flete internacional	\$ 555.000	\$2.220
Gastos flete en origen	\$ 231.250	\$925
TOTAL COSTO MBL	\$ 856.250	\$3.425

FUENTE: Enlace Multimodallogistic y DIAN.

Visto bueno: es el valor que cobra un asesor en comercio exterior por realizar el trámite para expedición de la licencia de exportación.

Registro consolidado vuce: es lo que cuesta como tal la licencia de exportación.

Otros gastos del flete internacional: no está incluido en el valor CIF de la mercancía, una vez llega a Colombia el buque la naviera cobra los procesos THO o gastos por recepción en el terminal de origen, liberación gastos documentales y Docfe.

Gastos y fletes de origen: es el manejo del proceso que cobra en Brasil la empresa similar a la SIA aquí en Colombia.

5.3.3.3 Costos agenciamiento aduanero

Cuadro 13. Costos en Aduana

COSTO	COSTO \$ CONTENEDOR	COSTO UNITARIO
Comisión Agenciamiento	\$ 555.000	\$ 2.220
Sellos de seguridad	-	-
Gastos Trámite Puerto	\$ 210.000	\$ 840
Costo Formulario Declaración de importación	\$ 15.516	\$ 62
Costo Formulario Declaración de valor	\$ 15.516	\$ 62
Elaboración y Trámite Declaración	\$ 10.000	\$ 40
SUBTOTAL	\$ 806.032	\$ 3.224

FUENTE: Connect, DIAN, Cámara de Ccío de Bogotá y Neiva, Enlace Multimodallogistic y Proexport

Comisión agenciamiento: es la comisión que cobra la SIA por efectuar los despachos de Aduana, para lo cual solicita una autorización al importador para realizarle los procesos en el puerto de Cartagena.

Sellos de seguridad: los sellos garantizan que la mercancía despachada sea la misma que le llega al importador, se rompen en el puesto para pre inspección por parte de la Aduana e inspección por parte de la DIAN, se deben colocar cada vez que se quitan y esto implica un costo.

Gastos tramite puerto: valor de los gastos documentales cuando se realiza pre inspección e inspección.

5.3.3.4. costos puerto y contenedor

Cuadro 14. Costos en puerto

COSTO	COSTO \$ CONTENEDOR	COSTO UNITARIO
Uso Instalaciones	\$ 555.000	\$ 2.220
Almacenamiento	\$ 462.500	\$ 1.850
Operador Portuario	\$ 231.250	\$ 925
Cargue Mercancía	\$ 222.000	\$ 888
Depósito de Contenedor	\$ 832.500	\$ 3.330
Imprevistos (Reembolsable)	\$370.000	\$ 1.480
Drop-Off	\$ 740.000	\$ 2.960
Gastos Adicionales Desconsolidación	295.000	\$ 1.180
Persona Adicional vaciado-llenado para Insp. DIAN	\$231.250	\$ 925
SUBTOTAL	\$3.939.500	\$ 15.758

FUENTE: Connect, DIAN, Cámara de Ccio de Bogotá y Neiva, Enlace Multimodallogistic y Proexport

Uso Instalaciones: la Aduana siempre cobra el uso de las instalaciones es un monto fijo ya establecido.

Almacenamiento: lo cobran si la mercancía dura allí más de cuatro días, para esta importación los días de nacionalización son cuatro por lo tanto corre este gasto.

Depósito del contenedor: se deja como garantía del buen uso del contenedor, es como una especie arrendamiento que se paga a la empresa dueña de los contenedores por el uso del mismo y es reembolsable si no se pasa de diez días la devolución del mismo.

Imprevistos: el costo de imprevistos es reembolsable si no ocurre nada fortuito el asesor en comercio exterior lo reintegra al importador.

Drop Off: aplica cuando se presta el contenedor para el transporte local ejemplo Cartagena- Neiva, en caso de que en el trayecto le ocurra algún daño, también es reembolsable, pero si Cadefihuila prefiere no utilizarlo debe sacar la mercancía y descargarla en una bodega fuera del puerto que para un contenedor de 20 pies este costo sería de \$582.750, más el pago del personal que descarga y carga fuera del puesto valdría entonces \$370.000, en este caso lo más económico es utilizar el contenedor en el transporte local.

Personal adicional para vaciado y llenado del contenedor: se requiere en este caso el personal por las características de la mercancía que se va a importar (por ejemplo pueden venir repuestos diferentes a los normales del equipo, de contrabando dentro de la caja sin estar documentado en la factura). Por lo que la

DIAN solicita una pre inspección dentro del puerto para verificar que la mercancía documentada coincida con el físico.

5.3.3.5. Costos transporte local y seguro nacional

Cuadro 15. Costos nacionales.

COSTO	COSTO \$ CONTENEDOR	COSTO UNITARIO
Flete Puerto- Neiva	\$ 2.100.000	\$ 8.400
Escolta	\$904.500	\$ 3.618
Seguro Puerta a puerta nacional	\$ 301.500	\$ 1.206
Manejos propios	\$ 300.000	\$ 1.200
SUBTOTAL	\$3.606.000	\$ 14.424

FUENTE: Enlace Multimodallogistic

Manejos propios se refiere a lo que cobra una empresa logística de importación por realizar el trámite de importación.

Costo de importación contenedor trimestral	\$130.937.542.00	Costo de importación unidad trimestral	\$523.750
---	------------------	---	-----------

5.3.4 Consolidado de costos de importación.

Cuadro 16. Consolidado de costos.

CONSOLIDADO COSTOS DE IMPORTACION (CIF) POR UNIDAD		
COSTOS	PARCIAL	TOTAL
COSTO CIF UNIDAD DE GUADAÑADORA		\$ 468.642
COSTOS DE NACIONALIZACION		\$ 18.277
Arancel	\$ 18.277	
COSTOS ANTES DE ADUANA (MBL)		\$3.425
Registro consolidado VUCE	\$ 280	
Otros gastos de flete internacional	\$2.220	
Gastos de flete en origen	\$925	
COSTOS AGENCIAMIENTO ADUANERO		\$ 3.224
Comisión agenciamiento	\$2.220	
Gastos trámite en puerto	\$840	
Costo formulario declaración de impuesto	\$62	
Costo formulario declaración de valor	\$62	
Elaboración y trámite declaración	\$40	

COSTO PUERTO Y CONTENEDOR		\$15.758
Uso instalaciones	\$2.220	
Almacenamiento	\$1.850	
Operador portuario	\$925	
Cargue mercancía	\$888	
Depósito de contenedor	\$3.330	
Imprevistos (Reembolsable)	\$1.480	
Dropa – Off	\$2.960	
Gastos adicionales desconsolidación	\$1.180	
Persona adicional vaciado y llenado inspección DIAN	\$925	
COSTO TRANSPORTE LOCAL Y SEGURO NACIONAL		\$14424
Flete puerto – Neiva	\$ 8.400	
Escolta	\$3.618	
Seguro puerto a puerta nacional	\$1.206	
Manejos propios	\$1.200	
TOTAL COSTOS DE IMPORTACION POR UNIDAD		\$523.750
UNIDADES A IMPORTAR		250 UNIDADES
TOTAL COSTO DE IMPORTACION POR CONTAINER TRIMESTRAL		\$130.937.500

5.3.5 Gastos administrativos y financieros

La importación la realiza Cadefihuila con recursos propios de su capital de trabajo pero además con el 67% del mercado asegurado, debido a que existe una alianza estratégica con dos empresa del gremio cafetero denominada Centracafé y Coocentral. El preacuerdo que existe entre estas empresas es que Cadefihuila realiza la importación y se gana un margen del 30% en la venta al por mayor del 67% de la importación que realiza a sus dos aliados estratégicos.

Al momento de la venta las guadañadoras son gravadas con el 16% y para desarrollar la actividad se requiere un empleado adicional que se encargue de toda la logística de marketing que contribuya a generar venta, este empleado tendría un salario de \$744.140 y una comisión mensual del 2% sobre la venta directa que genere (excluyendo las ventas a los socios estratégicos). Igualmente se destinará un presupuesto mensual para publicidad de \$100.000 y para mantenimiento y garantías de \$100.000.

Para determinar los gastos como salario de vendedores, servicio de transporte, seguros y servicios públicos se sacó un promedio dividiendo los gastos totales del departamento comercial de Cadefihuila entre los 2000 productos que vende la Cooperativa.

Por ejemplo Cadefihuila cuenta con 13 almacenes, cada almacén tiene 3 empleados que en promedio cada uno gana \$800.000, es decir que mensualmente se gasta en salario de vendedores \$31.200.000; si se divide esto entre los 2000 productos que vende, tendríamos un costo mensual es \$15.600 para las guadañadoras. De la misma forma se sacan los gastos de servicios públicos, seguros, servicios de transporte.

Los gastos mensuales de personal administrativo son \$5.500.000 y por producto sería \$2.750.

Cuadro 17. Gastos de administración y venta.

GASTOS ADMON Y VENTAS	GASTO MENSUALES	GASTOS TRIMESTRALES
Salario coordinador del negocio	\$ 744.140	\$2.232.420
Salarios vendedores almacenes	\$15.600	\$46.800
Comisión empleado (2% sobre las ventas)	\$571.306	\$1.713.917
Viáticos	\$200.000	\$600.000
Mantenimiento y garantía	\$100.000	\$300.000
Publicidad	\$100.000	\$300.000
Servicios de transporte	\$70000	\$210.000
Seguros	\$3000	\$90.000
Servicio públicos	\$2000	\$6.000
Salarios personal Administrativo	\$2.750	\$8.250
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS/FINANCIEROS	\$ 1.808.796	\$ 5.507.387

FUENTE: Investigación contabilidad Cadefihuila.

5.4 INCOTERMS UTILIZADOS

Los Incoterms definen claramente la división de responsabilidades y obligaciones que asumen vendedor y comprador en una negociación respecto a transporte, riesgo y costo.

La aplicación de un incoterm está determinada por diferentes factores de acuerdo al tipo de mercancía por sus propiedades físicas y químicas, a la capacidad de negociación y prácticas comerciales usualmente hay una contraparte más

influyente en la toma de decisión en cuanto al punto de entrega, la infraestructura de servicios y competitividad en logística que tenga tanto el comprador como el vendedor, la competitividad en precios vs disponibilidad de producto, la relación entre país de origen y país de destino, el valor de la carga, el volumen de la carga, la geografía de los países, la disponibilidad de tipo de transporte y los contratos globales.

El incoterm utilizado en la negociación de guadañadoras más apropiado es el CIF costo, seguro y flete (puerto de destino convenido) el fabricante Brasileiro entrega a bordo del buque en el puerto de embarque de Sao Pablo con seguro y flete pagado hasta el lugar de destino convenido, es decir puerto de Cartagena. Cadefihuila asume los costos en la agencia de carga, en la Aduana, el transporte local y el seguro local.

Primero se escogió el transporte marítimo debido a ser el más económico y por las ventajas competitivas anteriormente mencionadas del transporte fluvial Brasileiro, además por que Cadefihuila desconoce la geografía, el idioma y la legislación Brasileira por lo tanto se prefiere que el vendedor contrate la logística en su país para evitar errores en el proceso, adicionalmente Cadefihuila ajusta la programación de compras de manera trimestral para traer un contenedor solo con mercancía propia y así bajar los costo de logística y poderle pedir al vendedor que le entregue a bordo en el puerto.

En este sentido el exportador de la maquinaria en el Brasil es responsable por los siguientes documentos: factura comercial de venta de las guadañadoras, lista de empaque, documento de transporte internacional, póliza de seguro internacional, licencia de exportación y certificado de origen.

El fabricante transfiere el riesgo a Cadefihuila a bordo del buque en el puerto de Cartagena y lo hace responsable de: descarga en puerto, manejo de carga en puerto, bodegaje en puerto si fuere necesario no aplica en este caso, desconsolidación tampoco aplica en este caso, documentación (declaración andina de valor, declaración de importación, transporte local, agente de carga y arancel de importación).

En cuanto a los costos de transporte terrestre local y seguro local se pensaba lograr competitividad al contratar con los transportistas que llevan el café a puertos para que de regreso transportaran fertilizantes y las guadañadoras, pero se hizo análisis y los costos se incrementan debido a que se hace necesario sacar la mercancía a una bodega fuera del puerto y el costo de desconsolidación, es superior al alquiler que se paga por los contenedores hasta Neiva .

5.5 DOCUMENTO QUE SOPORTAN LA IMPORTACION

Cuadro 18. Documento de importación

DOCUMENTO	QUIEN LO EMITE	CUANDO	FUNCION
Contrato de compra y venta internacional	Vendedor y Comprador	En el momento de la negociación. Antes de realizar la Importación	Garantiza a las partes el cumplimiento de los términos de negociación establecidos.
Factura Comercial	Fabricante del Brasil	Al despachar la mercancía	Contiene datos del importado-exportador, cantidad y descripción de mercancía, precios, información de pagos, términos de negociación, se requiere en la Aduana para el cálculo de impuesto y aranceles.
Lista de empaque	Fabricante del Brasil	Al despachar la mercancía	Describe el contenido, peso y medidas de cada carga
Conocimiento de embarque	La Naviera	Al entregar la carga a bordo del buque	Recibo de consignación y entrega de la carga a la naviera y es el contrato de transporte de la carga.
Carta porte	Transportador por carretera o por tren (Los transportistas de Cadefihuila)	Al entregar la carga	Recibido de consignación y entrega de la carga al transportador y contrato de transporte terrestre.
Cartaporte OTM	Operador de transporte multimodal (Ej. Enlace)	Al entregar la carga	Si se requiere transporte multimodal es el recibo de consignación y entrega y contrato de transporte de carga.
Póliza de seguros	Corredor de seguro (Ej. Suramericana)	Antes de embarcar	Es el certificado de que la carga se aseguro durante el transporte.
Certificado de origen	El fabricante en Brasil	Al despachar la mercancía	Certifica origen de productos o sus materias primas y se requiere para la obtención del beneficio preferencial.
Licencia de importación	MINCOMEX	Antes de realizar la importación.	Por ser las guadañadoras producto sensible al mercado interno lo requiere.
Certificado de inspección.	Entidad Privada en Brasil.	Antes de realizar la exportación en Brasil.	Confirman coincidencia de cantidad, calidad y precio con los de la factura.
Declaración de importación	DIAN	Al momento de nacionalizar	Liquida tributos aduaneros (Arancel e IVA) en este caso solo arancel
Declaración andina de valor	DIAN	Al momento de nacionalizar	Soporta la declaración de importación determina la base para el pago de tributos.

FUENTE: Cámara de Ccio. De Bogotá, DIAN <http://www.dian.gov.co>, MINCOMEX, <http://www.bancoldex.com>.

La factura aplica siempre los demás documentos se emiten de acuerdo a los términos de negociación, en este caso como se va a negociar CIF (costo, seguro y flete) es decir que la fábrica en el Brasil pone la mercancía a bordo en el puerto de destino con flete y seguro pagado hasta puesto de Cartagena. Así los documento que Cadefihuila se responsabiliza de hacer emitir son requeridos para el transporte local carta porte, seguro, licencia de importación; los otros le corresponde al fabricante.

5.6 DECLARACION DE ORIGEN

Documento que expide el fabricante para que el comprador tenga los beneficios preferenciales de los acuerdos comerciales y se envía en original junto con la factura comercial al momento del embarque.

En el caso de la importación de guadañadoras del Brasil, aplica las normas de origen según el acuerdo ALADI reglamentadas según resolución 252 capítulo I PRIMERO C dice que las mercancías elaboradas en los territorios de los países miembros utilizando materiales de países no participante siempre que resulten de un proceso de transformación realizado en alguno de los países participante que les confiera una nueva individualidad caracterizada por el hecho de quedar clasificada en la NALADISA en partida diferente a las de dichos materiales.

Cuando el proceso no implica cambio de partida en la NALADISA bastará con que el valor CIF de los materiales de terceros países no exceda el 50% del valor FOB de la mercancía. Esta misma norma aplica para el convenio CAM- MERCOSUR. Pues las guadañadoras están clasificadas en la nomenclatura común de MERCOSUR (NCM) por la partida No. 84332090.

Por este motivo las guadañas importadas del Brasil tienen preferencia arancelaria por considerarse producto de origen, por tal razón al momento de la importación el proveedor internacional debe suministrar la declaración de origen.

5.7 TRAMITES REQUERIDOS PREVIO A LA IMPORTACION DE GUADAÑADORAS

5.7.1 Inscripción como usuario aduanero ante la DIAN

El importador deberá solicitar el registro único tributario (RUT), en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN, para solicitar el Número de Identificación Tributaria.

5.7.2 Registro como importador ante el MINCOMERCIO

Para la importación de guadañadoras Cadefihuila debe obligatoriamente obtener el registro o licencia de importación ante la Dirección General de Comercio Exterior del MINCOMERCIO, y exige unos requisitos previos para la presentación de la declaración aduanera. Las guadañadoras es de los productos que para su ingreso al país requiere del registro de importación.

De acuerdo a la circular 077 de 2002 del MINCOMERCIO, vistos buenos y requisitos para el registro de importación de guadañadoras, en su anexo 5 , encontramos los productos sujetos a descripciones mínimas obligatorias en la casilla 17 de las solicitudes de registros y/o licencias de importación entre los que se encuentran las guadañadoras cuyas descripciones son :marca, modelo, ancho de trabajo en metros, potencia necesaria (HP,CV,KW), velocidad de trabajo: velocidad toma fuerza: RPM, revoluciones por minuto de la cuchilla: RPM, Tipo de cuchilla: ejemplo longitudinal, de disco, número de cuchillas.

En el caso de la importación de guadañadoras los siguientes son los pasos para realizar el registro como importador ante el MINCOMERCIO.

(a). Adquisición de firma digital ante una entidad autorizada por la superintendencia de Industria y Comercio (CERTICAMARA).

(b). Inscripción en el Grupo Operativo a través del correo registro@mincomercio.gov.co (RUT, Nombre de la empresa, Nombre del representante legal, dirección de correo electrónico, número de teléfono, fax, dirección y ciudad de domicilio). Por medio de correo electrónico, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo asigna un usuario y una contraseña.

(c) Diligenciamiento del registro a través del sistema VUCE: www.vuce.gov.co , ingresar por el módulo de Importaciones y realizar el correspondiente pago vía transferencia electrónica. El valor del Registro de Importador cada 1800 caracteres es de \$30.000.

5.8 PROCEDIMIENTO CAMBIARIO EN LA IMPORTACION:

Cadefihuila gira al exterior las divisas correspondientes al pago de la importación, previo el diligenciamiento del formulario DECLARACION DE CAMBIO NO 1. Cuando el plazo para el pago sea superior a seis (6) meses (fecha documento de transporte), se constituye en operación de endeudamiento externo y se debe informar al Banco de la República a través de los intermediarios financieros, para operaciones superiores a diez mil dólares, USD \$10.000 valor FOB y se efectúa dicho procedimiento con el Formulario Declaración No. 3.

5.8.1 Medios de pago.

Lo recomendable para Cadefihuila que va a realizar el primer proceso de importación por su seguridad es un instrumento bancario denominado carta de crédito que consiste en una orden que el importador da a su banco para que proceda al pago de la importación en el momento que el banco del exportador le

presente la documentación que ampara la venta de las mercancías. Los documentos suelen ser: Factura comercial, documentos de transporte, seguro de la mercancía, lista de empaque y certificado de origen. Este procedimiento se da bajo la modalidad revocable: es aquella que después de su apertura y antes de haber procedido al pago, el importador puede anularla en cualquier momento.

6. PROCESO DE NACIONALIZACION

Es el punto más importante en el proceso de importación, donde se cumplen requisitos como la liquidación de tributos aduaneros, inspección del pleno cumplimiento de los requisitos y datos consignados en la declaración que lleva a retiro de la mercancía del depósito para la libre disposición por parte del importador.

- 1) Una vez se encuentre la mercancía en Colombia en el Depósito Aduanero, se recomienda solicitar autorización para realizar una pre-inspección con anterioridad a la presentación de la Declaración de Importación y demás documentos, esto cuando surjan dudas acerca de la descripción, número de serie o identificación.
- 2) Se debe comprar y diligenciar el formulario de la **Declaración Andina de Valor** (soporte de la Declaración de Importación el cual determina el valor de aduanas es decir la base para el pago de tributos aduaneros) y la **Declaración de Importación** (donde se hace la liquidación de tributos aduaneros como arancel e IVA). Este procedimiento se hace en la ADUANA por medio electrónico. Los pagos de los tributos se realiza ante intermediarios del mercado cambiario (Bancos Comerciales, Corp. Financieras, etc.) en las principales ADUANAS en donde opera el Sistema Global Aduanero SIGA.
- 3) Si la importación es superior a U\$ 1.000 se hace a través de una SIA. Según el estatuto aduanero (Dcr. 2685/99) podrán actuar directamente ante la DIAN:
 - a) Las personas jurídicas que realice importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (U\$1.000), quienes actuaran de manera personal y directa a través de su representante legal o apoderado.
 - b) Las personas naturales que realicen importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (U\$1000), quienes deberán actuar de manera personal y directa.
 - c) Los viajeros en los despachos de sus equipajes.
- 4) Para el levante o retiro de la mercancía, una vez cancelados los tributos aduaneros, debe dirigirse al depósito habilitado de Aduanas donde se encuentre la mercancía y presentar los siguientes documentos, los cuales serán revisados por el funcionario de la Aduana respectiva y que deberán conservarse por un término de cinco años.
 - a. Factura comercial
 - b. Registro o Licencia de Importación, si se requiere
 - c. Declaración de Importación
 - d. Declaración Andina del Valor en Aduana, Si se requiere
 - e. Lista de Empaque

- f. Certificado de Origen (Según el producto y el Origen)
- g. Documento de Transporte (Conocimiento de Embarque)
- h. Otros certificados o vistos buenos, si se requieren.

El sistema informático aduanero determina si podrá efectuarse levante automático o si se requiere inspección física de la mercancía. En el primer caso, podrá retirarse la mercancía una vez sea autorizado por el depósito o funcionario aduanero, en el segundo caso el inspector de la DIAN verifica la concordancia de lo declarado en el documento con la mercancía para la cual se solicita autorización de levante. Una vez terminado este procedimiento podrán los transportistas de la empresa retirar la mercancía y destinarla a los almacenes de Cadefihuila.

7. IMPORTACION DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL:

Lo recomendable a Cadefihuila es la solicitud al exportador de una muestras sin valor comercial con fines promocionales y publicitarios, para ensayos técnicos de unas guadañadoras, con un valor no superior a 50 dólares americanos para que no requiera licencia de importación previo a la negociación.

Se considera muestra sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales y estén amparadas en una factura proforma o comercial y en todo caso estos bienes están sujetos al pago de Tributos Aduaneros.

Se puede hacer de dos formas sin licencia de importación y debe cumplir lo siguiente:

1. Que se importe para fines promocionales y publicitarios o como prototipo de producto no destinado a su comercialización.
2. No más de 10 unidades de envío y que el valor unitario no exceda de U\$50.000.
3. Si la cantidad es superior a la anteriormente establecido deben estar marcado en su envase o empaque como muestras sin valor comercial y el valor total de envío no exceda de U\$1000.

Y expidiendo la licencia de importación:

Cuando los bienes no cumplan con los requisitos anteriores, se debe tramitar licencia de importación, cumpliendo con lo indicado en el título "importaciones no reembolsables".

8. VIABILIDAD FINANCIERA

8.1 COSTOS Y GASTOS TRIMESTRALES

Cuadro 19. Costos y gastos por unidad

COSTOS Y GASTOS TRIMESTRALES TOTALES Y POR UNIDAD				
ITEM	NOMBRE DEL RECURSO	CANTIDAD TRIMESTRE	UNIDAD	TTAL TRIMEST
1	COSTO CIF GUADAÑADORA	250	468.642	117.160.500
4	Costo Arancelario para la importación de guadañadoras	250	18.277	4.569.250
5	Costos antes de Aduana	250	3.425	856.250
6	Costos Agenciamiento Aduanero	250	3.224	806.000
7	Costos Puerto y contenedor	250	15.758	3.939.500
8	Costos transporte local y Seguro Nacional	250	14.424	3.606.000
9	TOTAL COSTO IMPORTAC	250	523.750	130.892.500
10	Salario coordinador negocio	250	8.930	2.232.420
11	Salarios vendedores	250	187	46.800
12	Salarios personal admón.	250	33	8.250
13	Seguros	250	360	90.000
14	COSTOS FIJOS		9.510	2.377.470
15	Comisión coordinador (2%)	250	6.858	1.714.506
16	viáticos	250	2.400	600.000
17	Mantenimiento y garantías	250	1.200	300.000
18	Publicidad	250	1.200	300.000
19	Servicios de transporte	250	840	210.000
20	COSTOS VARIABLES		12.498	3.124.506
21	Servicios públicos	250	2.400	600.000
22	GASTOS	250	2.400	600.000
23	TOTAL CTOS YGSTOS ADMON	250	24.408	6.101.976
TOTAL COSTO TRIMESTRAL			548.158	136.994.476

FUENTES: Investigaciones Cadefihuila y Enlace

INFORMACION ACTUAL

Consumo actual de guadañadoras en Cadefihuila	11 unidades
Precio de venta actual guadañadora L-43 OK	\$ 1.250.000
Costo actual guadañadora L-43 OK que maneja Cadefihuila	\$ 1.077.586

INFORMACION GUADAÑADORA IMPORTADA

Costo unitario de importación	\$ 523.750
Proyección ventas por unidad trimestral directas	83 unidades
Proyección ventas al por mayor trimestral	167 unidades
Precio de venta directa unidad	\$ 1.032.835
Precio de venta al por mayor	\$ 789.815

Actualmente se está comercializando esta guadañadora en Cadefihuila a \$1.250.000 la unidad, se maneja un costo de \$1.077.586. Realizando la importación el costo baja a \$523.750. para poder tener este costo como mínimo debemos importar un contenedor trimestral (250 unidades) , como las ventas trimestrales actuales solo suman 33 unidades, se hace necesario realizar una alianza estratégica con dos empresas del gremio cafetero y en acuerdos previos a la negociación se comprometen a realizar la compra de dos terceras partes de la importación que Cadefihuila le vende con un margen muy pequeño para que ellos se ganen aproximadamente un 24%, es decir doblen su rentabilidad pues actualmente manejan el 12%..

8.2 PROYECCION DE VENTAS.

Cuadro 20. Proyección ventas

PROYECCION VENTA DE GUADAÑADORAS CADEFIHUILA 2011

AÑO	CANTIDAD	VENTAS	IVA	VTA TTAL	COSTO
2008	110	\$ 279.187.808	\$ 44.670.049	\$ 323.857.857	\$ 240.101.515
2009	143	\$ 388.424.246	\$ 62.147.879	\$ 450.572.125	\$ 334.044.852
2010	175	\$ 473.877.580	\$ 75.820.412	\$ 549.697.993	\$ 407.534.719
2011	332	295.604.500	47.296.720	342.901.220	173.885.000
TOTAL	760	\$ 1.437.094.134	\$ 229.935.060	\$ 1.667.029.195	\$ 1.155.566.086

FUENTES: Cadefihuila.

Cuadro 21. Distribución ventas 2011.

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS GUADAÑADORA EN EL 2011					
DTALLE	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4	TOTAL
Distribución vta.	27%	21%	32%	20%	100%
DRCTA	90	71	104	67	332
VTA	80.133.750	63.216.625	92.599.000	59.655.125	295.604.500
IVA	12.821.400	10.114.660	14.815.840	9.544.820	47.296.720
VTA TOTAL	92.955.150	73.331.285	107.414.840	69.199.945	342.901.220
COMISION2%	1.859.103	1.466.626	2.148.297	1.383.999	6.858.024

MYOR	160	166	150	192	668
VTA	108.940.000	113.025.250	102.131.250	130.728.000	454.824.500
IVA	17.430.400	18.084.040	16.341.000	20.916.480	72.771.920
VTA TOTAL	126.370.400	131.109.290	118.472.250	151.644.480	527.596.420

TTAL VTA	189.073.750	176.241.875	194.730.250	190.383.125	750.429.000
TTAL IVA	30.251.800	28.198.700	31.156.840	30.461.300	120.068.640
VTA TTAL TRIMSTRAL	219.325.550	204.440.575	225.887.090	220.844.425	870.497.640

Se importan 250 unidades trimestrales con un costo de importación de \$523.750 pesos, que se distribuyen así: 167 para vender al por mayor a los socios estratégicos con una rentabilidad del 30%, es decir a \$680.875 antes de IVA y las restantes 83 unidades están destinadas para la venta directa de Cadefihuila con una rentabilidad del 70% es decir a \$890.375 antes de IVA.

La comisión del 2% solo aplica a las ventas directas.

La distribución de las ventas está dada por factores como épocas de cosecha.

8.3. PUNTO DE EQUILIBRIO.

COSTOS Y GASTOS FIJOS ANUALES				
ITEM	NOMBRE DEL RECURSO	CANTIDAD TRIMESTRE	UNIDAD	TOTAL AÑO
1	COSTO CIF GUADAÑADORA	250	468.642	468.642.000
4	Costo Arancelario para la importación de guadañadoras	250	18.277	18.277.000
5	Costos antes de Aduana	250	3.425	3.425.000
6	Costos Agenciamiento Aduanero	250	3.224	3.224.000
7	Costos Puerto y contenedor	250	15.758	15.758.000
8	Costos transporte local y Seguro Nacional	250	14.424	14.424.000
9	TOTAL COSTO IMPORTAC	250	523.750	523.750.000
10	Salario coordinador negocio	250	8.930	8.930.000
11	Salarios vendedores	250	187	187.200
17	Seguros	250	360	360.000
19	Salarios personal admón.	250	33	33.000
18	TOTAL CTOS YGSTOS ADMON	250	22.030	9.510.200
TOTAL COSTO Y GASTOS FIJOS POR AÑO				533.260.200
COSTOS VARIABLES POR UNIDAD				
ITEM	NOMBRE DEL RECURSO	CANTIDAD TRIMESTRE	UNIDAD	
12	Comisión coordinador (2%)	250	6.856	
13	Viáticos	250	2.400	
14	Mantenimiento y garantías	250	1.200	
15	Publicidad	250	1.200	
16	Servicios de transporte	250	840	
TOTAL COSTO VARIABLE POR UNIDAD			\$12.496	

FUENTES: Investigaciones Cadefihuila y Enlace.

Precio de venta directa unidad \$ 1.032.835

FORMULA PARA PUNTO DE EQUILIBRIO:

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \text{CF} / \text{PV}_Q - \text{CV}_Q$$

donde: CF = costos fijos totales por año

PVq = precio de venta unitario
CVq = costo variable unitario

$$P.E Q = \frac{533.260.200}{\text{TRIMESTRAL}} = 522/4 = 131 \text{ UNDS}$$

$$1.032.835 - 12496$$

En este proyecto el punto equilibrio se obtendrá cuando la empresa logre colocar en el mercado 131 unidades (Guadañas), en este momento la empresa no arrojará perdidas ni ganancias.

Cuadro 22. Proyección de ventas trimestrales .

% Distribución		27%	21%	32%	20%	
AÑO	DETALLE	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4	TTAL AÑO
2008	UND	30	23	35	22	110
	COSTO	6.482.839	5.042.208	7.683.365	4.802.103	24.010.515
	VTA SIN IVA	75.380.708	58.629.440	89.340.099	55.837.562	279.187.808
	IVA	12.060.913	9.380.710	14.294.416	8.934.010	44.670.049
	TTAL VTA	87.441.621	68.010.150	103.634.514	64.771.571	323.857.857
2009	UND	39	30	46	29	143
	COSTO	90.192.110	70.149.419	106.894.353	66.808.970	334.044.852
	VTA SIN IVA	104.874.546	81.569.092	124.295.759	77.684.849	388.424.246
	IVA	16.779.927	13.051.055	19.887.321	12.429.576	62.147.879
	TTAL VTA	121.654.474	94.620.146	144.183.080	90.114.425	450.572.125
2010	UND	47	37	56	35	175
	COSTO	110.034.374	85.582.291	130.411.110	81.506.944	407.534.719
	VTA SIN IVA	127.946.947	99.514.292	151.640.826	94.775.516	473.877.580
	IVA	20.471.511	15.922.287	24.262.532	15.164.082	75.820.412
	TTAL VTA	148.418.458	115.436.579	175.903.358	109.939.599	549.697.993
2011	UND	90	71	104	67	332
	COSTO	47.137.500	37.186.250	54.470.000	35.091.250	173.885.000
	VTA SIN IVA	80.133.750	63.216.625	92.599.000	59.655.125	295.604.500
	IVA	12.821.400	10.114.660	14.815.840	9.544.820	47.296.720
	TTAL VTA	92.955.150	73.331.285	107.414.840	69.199.945	342.901.220

FUENTES: Propias.

Cuadro 23 . Flujo de caja.

COOPERATIVA DPTAL DE CAFICULTORES DEL HUILA LTDA
NIT 891.100.296-5

ESTADO DE FLUJO DE CAJA PROYECTADO

2011	1 TRIMESTRE	2 TRIMESTRE	3 TRIMESTRE	4 TRIMESTRE
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Cmercialización maquinaria agricola	80.133.750	63.216.625	92.599.000	59.655.125
Vta al por mayor	108.940.000	113.025.250	102.131.250	130.728.000
TOTAL INGRESOS	189.073.750	176.241.875	194.730.250	190.383.125
TOTAL COSTOS	137.435.883	136.686.002	138.060.785	136.561.022
COSTOS FIJO	134.061.417	134.061.417	134.061.417	134.061.417
Costos del inventario CIF	117.160.500	117.160.500	117.160.500	117.160.500
Costos de importación	13.777.000	13.777.000	13.777.000	13.777.000
COSTOS COMERCIALES FIJO	3.123.917	3.123.917	3.123.917	3.123.917
COSTOS VARIABLES.	3.374.466	2.624.585	3.999.368	2.499.605
TOTAL GASTOS	600.000	600.000	600.000	600.000
TOTAL COSTOS Y GASTOS	138.035.883	137.286.002	138.660.785	137.161.022
FLUJO DE EFECTIVO NETO ACT. OPERACIÓN	51.037.867	38.955.873	56.069.465	53.222.103
SALDO FINAL EN CAJA	51.037.867	38.955.873	56.069.465	53.222.103

Fuente: Venta de CADEFIHUILA

NOTA: Se vende una tercera parte en los almacenes de Cadefihuila con una rentabilidad del 70% y las restantes dos terceras partes al por mayor en Coocentral y Centracafé con una rentabilidad del 30%.

8.4 ESTADOS FINANCIEROS

Cuadro 24. Balance inicial

COMERCIALIZACION DE GUADAÑADORAS CADEFIHUILA		
891100296-5		
BALANCE GENERAL		
CON CORTE AL 31 de diciembre de 2010		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
CAJA	\$	-
BANCOS	\$	131.647.336
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		
	\$	131.647.336
ACTIVOS FIJOS		
MUEBLES Y ENSERES	\$	10.000.000
EQUIPO DE OFICINA	\$	26.000.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS		
	\$	36.000.000
TOTAL ACTIVOS		
	\$	167.647.336
PASIVOS		
TOTAL PASIVO CORRIENTE		
	\$	-
PATRIMONIO		
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	\$	167.647.336
TOTAL PATRIMONIO		
	\$	167.647.336
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO		
	\$	167.647.336

Fuente: Estados financieros departamento comercial CADEFIHUILA

Cuadro 25. Balance proyectado

COMERCIALIZACION DE GUADAÑADORAS CADEFIHUILA

891100296-5

BALANCE GENERAL 2011

	Trimestre1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
CAJA	18.907.375	17.624.188	19.473.025	19.038.313
BANCOS	151.259.000	140.993.500	155.784.200	152.306.500
DEUDORES CLIENTES	18.907.375	17.624.188	19.473.025	19.038.313
INVENTARIOS MERCANCIAS	-	4.451.875		-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	189.073.750	180.693.750	194.730.250	190.383.125
ACTIVOS FIJOS				
BIENES RAICES URBANOS	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000
MUEBLES Y ENSERES	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
EQUIPOS DE OFICINAS	26.000.000	26.000.000	26.000.000	26.000.000
VEHICULO				40.000.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	156.000.000	156.000.000	156.000.000	196.000.000
OTROS ACTIVOS				
TOTAL ACTIVOS	345.073.750	336.693.750	350.730.250	386.383.125
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
PROVEEDORES	-	-	30.000.000	58.580.000
CUENTAS POR PAGAR	-	-	-	50.000.000
IVA POR PAGAR	31.518.630	29.520.487	32.906.466	31.526.969
OBLIGACIONES LABORALES	-	-	-	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	30.251.800	28.198.700	31.156.840	30.461.300
PASIVO A MEDIANO Y LARGO PLAZO				
OBLIGACIONES FINAN. L.P.	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000
TOTAL PASIVO	180.251.800	178.198.700	181.156.840	180.461.300
PATRIMONIO				
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	131.647.336	133.173.733	133.128.258	171.327.458
UTILIDAD DEL EJERCICIO	33.174.614	25.321.317	36.445.152	34.594.367
TOTAL PATRIMONIO	164.821.950	158.495.050	169.573.410	205.921.825
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	345.073.750	336.693.750	350.730.250	386.383.125

Fuente: Estados financieros departamento comercial CADEFIHUILA

Cuadro 26. Estados de resultados proyectados

COMERCIALIZACION DE GUADAÑADORAS CADEFIHUILA				
891100296-5				
ESTADO DE RESULTADOS 2011				
	Trimestre1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4
INGRESOS OPERACIONALES	189.073.750	176.241.875	194.730.250	190.383.125
Comercializacion de maquinaria agricola	80.133.750	63.216.625	92.599.000	59.655.125
Comercializacion al por mayor	108.940.000	113.025.250	102.131.250	130.728.000
COSTOS DE OPERACIÓN	134.061.417	134.061.417	134.061.417	134.061.417
Costo de inventario CIF	117.160.500	117.160.500	117.160.500	117.160.500
Costos de Importacion	13.777.000	13.777.000	13.777.000	13.777.000
Costos comerciales fijos	3.123.917	3.123.917	3.123.917	3.123.917
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	55.012.333	42.180.458	60.668.833	56.321.708
GASTOS OPERACIONALES	3.974.466	3.224.585	4.599.368	3.099.605
GASTOS	3.374.466	2.624.585	3.999.368	2.499.605
Servicios públicos	600.000	600.000	600.000	600.000
UTILIDAD OPERACIONAL	51.037.867	38.955.873	56.069.465	53.222.103
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	51.037.867	38.955.873	56.069.465	53.222.103
PROVISION PARA IMPUESTO	17.863.253	13.634.556	19.624.313	18.627.736
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	33.174.614	25.321.317	36.445.152	34.594.367

Fuente: Estados financieros departamento comercial CADEFIHUILA

9. CONCLUSIONES

Al realizar la investigación para importar desde el Japón, se determinó que si bien es cierto que la calidad de la maquinaria japonesa es la mejor, existen numerosas variables culturales y de costos que complican los esfuerzos de una negociación como por ejemplo el costo del flete internacional se duplica desde el Japón y que en relación con la rotación de los equipos no se justifica importar de allí. Cuando la mayor rotación la están teniendo máquinas de otro origen, aunque no quiere decir que no se puedan adaptar los enfoques y en futuro pensar en la posibilidad de negociar con este país.

Un factor determinante a la hora de seleccionar las guadañadoras como producto a importar fue la exención de impuestos del IVA y la preferencia arancelaria existente entre Colombia y Brasil por el tratado de comercio, la moneda de Brasil y su cambio en el valor con respecto a la moneda Japonesa.

Igualmente resultó ser una ventaja para la negociación con Brasil, también la logística de transporte por su frecuencia y cercanía existente entre Brasil y Colombia. Igualmente la estabilidad comercial de Brasil genera un grado de confiabilidad en los proveedores.

Solo si la importación de guadañadoras se realiza en alianza estratégica con las dos empresas del gremio caficultor (Centracafe y Coocentral), podría como mínimo traerse un contenedor trimestral y anular los costos que se generan por consolidación y desconsolidación.

Importar guadañadoras desde el Brasil le permite a Cadefihuila incrementar su rentabilidad en un 56% en las ventas directas al consumidor y en un 16% en las ventas al por mayor que realice a sus socios estratégico Coocentral y Centracafe. Igualmente al manejar precios competitivos se espera doblar las ventas, debido a que será posible llegar a pequeños almacenes de los municipios y ofrecerles precios competitivos.

Por la aceptación que ha tenido la guadañadora Husqvarna en el mercado, inicialmente se hizo investigación para importar esta marca, encontrando que tiene distribución exclusiva en Colombia. Por eso se buscó otra guadaña que fuera igual o superara las características, de acuerdo a esto, se recibió cotización de una máquina con motor Kawasaki de origen japonés por lo tanto con buena aceptación en el mercado regional, repuestos disponibles, superior en cilindraje y con un precio adecuado a los requerimientos de la empresa.

Finalmente analizada la demanda de maquinaria agrícola se determinó que por seis guadañadoras que se vende en los cuatro almacenes más grandes de maquinaria agrícola sale una motobomba debido a que la ventas de guadañadora

son constante durante todo el año, mientras que las de motobombas se hace solo en épocas de verano, por lo tanto aunque las motobombas son resulten ser más costosas tienen menos rotación. Sin embargo no se debe descartar para futuras importaciones pues debido a condiciones climáticas tiende a ser un equipo de primera necesidad en esta región.

BIBLIOGRAFIA

Textos de consulta

Czinkota, Michael R y Ronkainen, Ilkka A. (2008). *Marketing internacional*. México: Cengage learning.

Silva Duarte, Jorge Enrique; Emprendedor, Alfaomega Grupo Editor, Bogota D.C, 2008.

Cordoba Padilla, Marcial; Gerencia Financiera Empresarial, Ecoe Ediciones, Bogotá, 2007.

W. Chan Kim, Renée Mauborgne; La estrategia del océano azul, Grupo Editorial Norma, Bogotá, 2005.

Schonberger, Richard J; Cómo crear la cadena de cliente-proveedor, Grupo Editorial Norma, 1990.

¹ Ohmae Kenichi, El Próximo Escenario Global, Grupo Editorial Norma, 2005

Sitios web

www.dian.gov.co

www.mincomercio.gov.com

www.Proexport.com.co

www.balcoldex.com.co

<http://www.lanotadigital.com/vademecum/medium/agropecuario-y-pesca/cafe-cultivo-trilla-y-comercializacion>

¹ Anexo Caracterización Cadefihuila

Lecturas:

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, (2008) ESTADO ACTUAL PERSPECTIVA DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE COLOMBIA. Bogotá, noviembre de 2008.

Tutores Ques (1995) ECONOMÍA INTERNACIONAL E INTEGRACION ECONOMICA. Mac Graw Hill, México. Capitulo 6 pag. 141 al 173.

ANEXOS

ANEXO A. FICHA BIBLIOGRÁFICA

FICHA BIBLIOGRÁFICA TRABAJO	
TIPO	Investigación formativa Plan de Negocio.
TÍTULO	PROPUESTA LOGISTICA PARA EL DESARROLLO DE LA IMPORTACION DE MOTOBOMBAS Y GUADAÑADORAS DESDE JAPON Y/O BRASIL PARA CADEFIHUILA.
PROGRAMA	Especialización en Negocios y Finanzas Internacionales
MODALIDAD PROGRAMA	Postgrado
GRUPO DE INVESTIGACIÓN	Management
EDICIÓN	Neiva, Universidad Surcolombiana, 2010.
AUTOR (es)	María Cristina, Horta Caviedes.
PALABRAS CLAVE	Importación; Guadañadoras; Brasil; Cadefihuila; Husqvarna,
DESCRIPCIÓN	Es una descripción del proceso a seguir por Cadefihuila para importar guadañaras, identificadas necesidades, seleccionada la mejor opción en cuanto a país, características de la maquina y opción de negociación.
FUENTES	Proexport, zeiky, Cámara de Ccio, Rafael Méndez, Dian, Mincomercio.
CONTENIDO	La propuesta inicialmente identifica el país del cual importar de acuerdo a tratados comerciales existente, seriedad de los proveedores, cercanía, similitud cultural, posteriormente se realiza un estudio de mercado para identificar gusto, preferencias, hábitos de consumo, capacidad de compra de los agricultores, se analiza cómo está manejando el negocio Cadefihuila en relación con la competencia, se identifican y se analizan característica de los proveedores y las condiciones de venta que maneja, luego determinamos las especificaciones de la máquina que más conviene importar, se describe los pasos para la importación, se realiza la viabilidad financiera y finalmente se emiten conclusiones y recomendaciones.
METODOLOGÍA	Con un enfoque descriptivo, se consultaron páginas de internet, documentos de entidades nacionales y extranjeras relacionadas con comercio exterior, se realizó encuestas.
CONCLUSIONES	Brasil es una excelente opción para la importación de maquinaria, los costos se bajan por las ventajas comparativas que tiene el país, no siempre de donde los productos son más económicos se deben traer. Se determinó que la guadañadora es la máquina agrícola más vendida en el Huila, existe una marcada tendencia a tecnificar la finca en los agricultores. Buena oportunidad de negocio para Cadefihuila.
PERIODO ACADÉMICO	2010

ANEXO B. CARTA DE DERECHOS DE AUTOR:

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA EAN

Yo MARIA CRISTINA HORTA CAVIEDES mayor de edad, vecino de Neiva (Huila) Colombia, identificado con cédula de ciudadanía N° 26.425.789 de Neiva actuando en mi calidad de autor del trabajo de grado titulado PROPUESTA LOGISTICA PARA EL DESARROLLO DE LA IMPORTACION DE MOTOBOMBAS Y GUADAÑADORAS DESDE JAPON Y/O BRASIL PARA CADEFIHUILA, de conformidad con lo establecido en la Ley 23 de 1982 y en las demás normas concordantes sobre la materia, autorizo a la Universidad EAN, para:

- Utilizarlo como medio de consulta para la comunidad universitaria.
- Publicarlo en formato electrónico de la página Web de La Universidad EAN o de los ambientes virtuales por ésta utilizados.
- Publicarlo en formato impreso en la Revista de La Universidad EAN.

La anterior autorización se otorga siempre y cuando, mediante la correspondiente cita bibliográfica se me dé crédito al trabajo de grado.

Manifiesto que la obra objeto de la presente autorización es original y la realicé sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, y por lo tanto la obra es de su exclusiva autoría y detento la titularidad sobre la misma. En caso de presentarse cualquier reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en cuestión, asumo toda la responsabilidad. Para todos los efectos la Universidad EAN actúa como un tercero de buena fe.

MARIA CRISTINA HORTA CAVIEDES

C.C. 26.425.789 de Neiva

ANEXO C. COTIZACIÓN INTERNACIONAL DE LA GUADAÑADORA L-43 OK

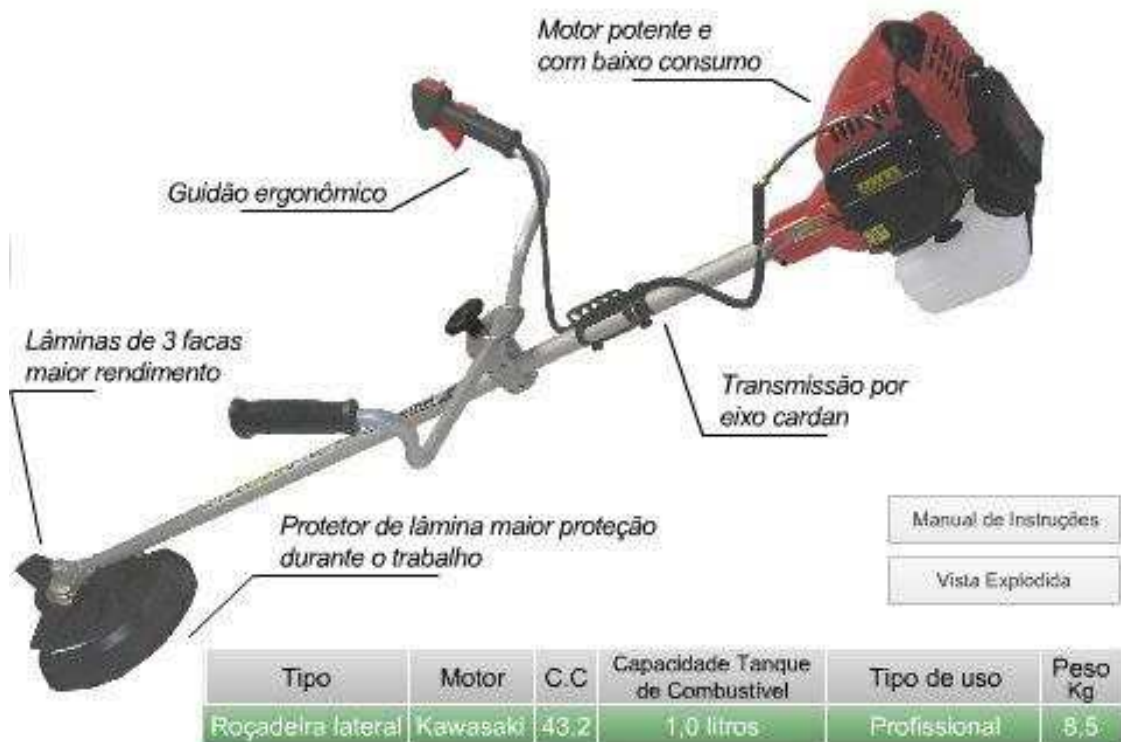


Cotización
Cadefihuila
Guadañadoras L-430K

Sao Paulo, 08 de octubre de 2010

Estimado Sr Maria Cristina Horta Caviedes

Conforme solicitado, le envío cotización para guadañadoras modelo L-430K, las cuales además de ser de excelente calidad, son compatibles con las especificaciones buscadas por su Cooperativa.



Producto de uso profesional, fabricado por empresa brasileña de reconocido porte, con más de 15 años en el mercado local. Todos los materiales utilizados en la fabricación son de excelente calidad y durabilidad. El motor utilizado es marca Kawasaki para uso profesional con cilindraje de 43.2 cc3.

Al ser productos de fabricación brasileña, en nuestra cotización CIF le estamos incluyendo la tramitación y emisión de Certificado de Origen Brasil. De esta forma su Cooperativa se beneficia del Acuerdo de Complementación Económica nº 59 (entre Colombia y Brasil), con una reducción de 61% en las tasas de importación en comparación con productos del resto del mundo.



Cotización
Cadefihuila
Guadañadoras L-430K

Cantidad: 250 unidades (1 contenedor de 20 pies)
Precio EXW Sao Paulo: USD 243
Precio CIF Cartagena: USD 253

CONDICIONES GENERALES

Forma de pago 1er embarque

- + 100% ante aceptación de Pro-forma Invoice
- + Transferencia bancaria (Banco Santander)

Es posible acordar otras formas de pago para embarques posteriores

Disponibilidad y tiempo de tránsito hasta Cartagena

- + Disponibilidad de 250 unidades para embarque inmediato
- + Tiempo de viaje hasta Cartagena 12-15 días

Cotización válida hasta día 8 noviembre de 2010

Espero que este producto cumpla con sus expectativas. Quedo a su entera disposición para cualquier consulta adicional.

Saluda atentamente, Alvaro Ramos Delacoste

alvaro.ramos@connect-portal.com

ANEXO D. LIQUIDACIÓN COSTOS DE IMPORTACIÓN DESDE EL BRASIL.



PUERTO SAO PABLO
PROVEEDOR Metalurgicas Iman Ltda
PRODUCTO Guadañadoras
PESO 8.2 kg
CIUDAD BRAZIL
CND 250 unidades
T.TRANSITO 17 DIAS
T.NCIONALZ 4 DIAS

FULL CONTAINER: 1X20

DETALLE	USD	%	TASAS/DIAS/	VALOR TOTAL \$
INVESTIGACION DE MERCADOS			TRM ES	
TOTAL FACTURA EXW USD (ORIGEN)	\$ 60.800,00		\$ 1.850,00	\$ 112.480.000
INLAND	\$ 600,00		\$ 1.850,00	\$ 1.110.000
TOTAL FACTURA (INCOTERM) USD			\$ 1.850,00	\$ -
FLETE INTERNACIONAL CONT 20	\$ 1.800,00		\$ 1.850,00	\$ 3.330.000
SEGURO	\$ 130,00		\$ 1.850,00	\$ 240.500
TOTAL CIF	\$ 63.330,00			
BASE GRAVABLE				\$ 117.160.500
Derechos de Aduana (Arancel)		3,90%		\$ 4.569.260
IVA		0,00%		
TOTAL IMPUESTOS (ESTIMADO)				\$ 4.569.260
Otros Gastos Flete Internacional	300,00		\$ 1.850,00	\$ 555.000
Gastos Flete en origen	125,00		\$ 1.850,00	\$ 231.250
TOTAL VISTOS BUENOS Y REGISTROS				
Visto Buenos			0	\$ -
Registro Consolidado Vuce			0	\$ 70.000
TOTAL COSTOS MBL				\$ 856.250
Uso Inst	300,00		\$ 1.850,00	\$ 555.000
Almacenamiento	250,00		\$ 1.850,00	\$ 462.500
Operador Portuario	125,00		\$ 1.850,00	\$ 231.250
Cargues mercancia	120,00		\$ 1.850,00	\$ 222.000
Depositos de Contenedor	450,00		\$ 1.850,00	\$ 832.500
Imprevistos	\$ 200,00		\$ 1.850,00	\$ 370.000
Drop-Off	400,00		\$ 1.850,00	\$ 740.000
personal descargue y cargue fuera de puerto	200,00		\$ 1.850,00	\$ -
Gastos Adicionales Desconsolidacion				\$ 295.000
Persona Adicional Vaciado -Llenado para insp Dian	125,00		\$ 1.850,00	\$ 231.250
TOTAL COSTOS PUERTO Y CONTENEDOR				\$ 3.939.500
Comision Agenciamiento	300,00		\$ 1.850,00	\$ 555.000
Sellos de Seguridad	25,00			\$ -
Gastos Tramite Puerto	100,00		\$ 2.100,00	\$ 210.000
Costo Formularios Declaración de Importación		\$ 6,00	\$ 2.586,00	\$ 15.516
Costo Formularios Declaración de Valor		\$ 6,00	\$ 2.586,00	\$ 15.516
Elab y Tramite Declaraciones		\$ 1,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000
TOTAL COSTOS AGENCIAMIENTO ADUANERO				\$ 806.032
Fletes puerto - Neiva				\$ 2.100.000
Escoltas (solo si ud requiere)	-		\$ 2.010,00	\$ 904.500
Seguro puerta a puertp	150,00		\$ 2.010,00	\$ 301.500
Manejos propios	150,00		\$ 1.850,00	\$ 300.000
TOTAL SEGURO NACIONAL Y TRANSPORTE LOCAL				\$ 3.606.000
		0,10%		
TOTAL IVA DESCONTABLE				
Iva Por Nacionalizacion				
Iva Descontable por Bodegajes				
Iva Descontable por Servicios SIA		\$ 0,16		\$ -
Iva Descontable Flete Internacional		\$ 0,16		
Iva Descontable CADC Contendor		\$ 0,16		
Costo Total Importacion				\$ 130.937.542
Menos Ivas Descontables				\$ -
Costo Neto Traslado Inventarios				\$ 130.937.542

ANEXO E. LIQUIDACIÓN COSTOS DE IMPORTACIÓN DESDE EL JAPÓN.

		CIUDAD tokyo PRODUCTO Guadañadora PESO 8,2 KG UND 250 F.LIDACION OCT/13/10 T.TRANSITO 32 DIAS T.NACIONALIZ. 4 DIAS FULL CONTAINER: 1X20		
DETALLE	USD	%	TASAS/DIAS	VALOR TOTAL
INVESTIGACION DE MERCADOS			TRM ES	
TOTAL FACTURA EXW USD (ORIGEN)	\$ 60.800,00		\$ 1.850,00	\$ 112.480.000
INLAND	\$ 600,00		\$ 1.850,00	\$ 1.110.000
TOTAL FACTURA (INCOTERM) USD			\$ 1.850,00	\$ -
FLETE INTERNACIONAL CONT 20	\$ 3.600,00		\$ 1.850,00	\$ 6.660.000
SEGURO	\$ 130,00		\$ 1.850,00	\$ 240.500
TOTAL CIF	\$ 65.130,00			
BASE GRAVABLE				\$ 120.490.500
Derechos de Aduana (Arancel)		3,90%		\$ 4.699.130
IVA		0,00%		
TOTAL IMPUESTOS (ESTIMADO)				\$ 4.699.130
Otros Gastos Flete Internacional	300,00		\$ 1.850,00	\$ 555.000
Gastos Flete en origen	125,00		\$ 1.850,00	\$ 231.250
TOTAL VISTOS BUENOS Y REGISTROS				
Visto Buenos			0	\$ -
Registro Consolidado Vuce			0	\$ 70.000
TOTAL COSTOS MBL				\$ 856.250
Uso Inst	300,00		\$ 1.850,00	\$ 555.000
Almacenamiento	250,00		\$ 1.850,00	\$ 462.500
Operador Portuario	125,00		\$ 1.850,00	\$ 231.250
Cargues mercancia	120,00		\$ 1.850,00	\$ 222.000
Depositos de Contenedor	450,00		\$ 1.850,00	\$ 832.500
Imprevistos	\$ 200,00		\$ 1.850,00	\$ 370.000
Bodega de descargue mercancia fuera de puerto	315,00		\$ 1.850,00	\$ 582.750
personal descargue y cargue fuera de puerto	200,00		\$ 1.850,00	\$ 370.000
Gastos Adicionales Desconsolidacion				\$ 295.000
Persona Adicional Vaciado -Llenado para insp Dian	125,00		\$ 1.850,00	\$ 231.250
TOTAL COSTOS PUERTO Y CONTENEDOR				\$ 4.152.250
Comision Agenciamiento	300,00		\$ 1.850,00	\$ 555.000
Sellos de Seguridad	25,00			\$ -
Gastos Tramite Puerto	100,00		\$ 2.100,00	\$ 210.000
Costo Formularios Declaración de Importación		\$ 6,00	\$ 2.586,00	\$ 15.516
Costo Formularios Declaración de Valor		\$ 6,00	\$ 2.586,00	\$ 15.516
Elab y Tramite Declaraciones		\$ 1,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000
TOTAL COSTOS AGENCIAMIENTO ADUANERO				\$ 806.032
Fletes puerto - Neiva				\$ -
Escoltas (solo si ud requiere)	-		\$ 2.010,00	\$ -
Seguro puerta a puertp	150,00		\$ 2.010,00	\$ 301.500
Manejos propios	150,00		\$ 1.850,00	\$ 300.000
TOTAL SEGURO NACIONAL Y TRANSPORTE LOCAL				\$ 601.500
		0,10%		
TOTAL IVA DESCONTABLE				
Iva Por Nacionalizacion				
Iva Descontable por Bodegajes				
Iva Descontable por Servicios SIA		\$ 0,16		\$ -
Iva Descontable Flete Internacional		\$ 0,16		
Iva Descontable CADC Contendor		\$ 0,16		
Costo Total Importacion				\$ 131.605.662
Menos Ivas Descontables				\$ -
Costo Neto Traslado Inventarios				\$ 131.605.662

ANEXO F. ENCUESTA PARA AGRICULTORES DEL HUILA

Buenos días, tardes. Mi nombre es María Cristina Horta. Soy estudiante Universitario y en este momento me encuentro adelantando un estudio sobre consumo de guadañadoras en el Huila. Podría usted colaborar conmigo respondiendo unas preguntas

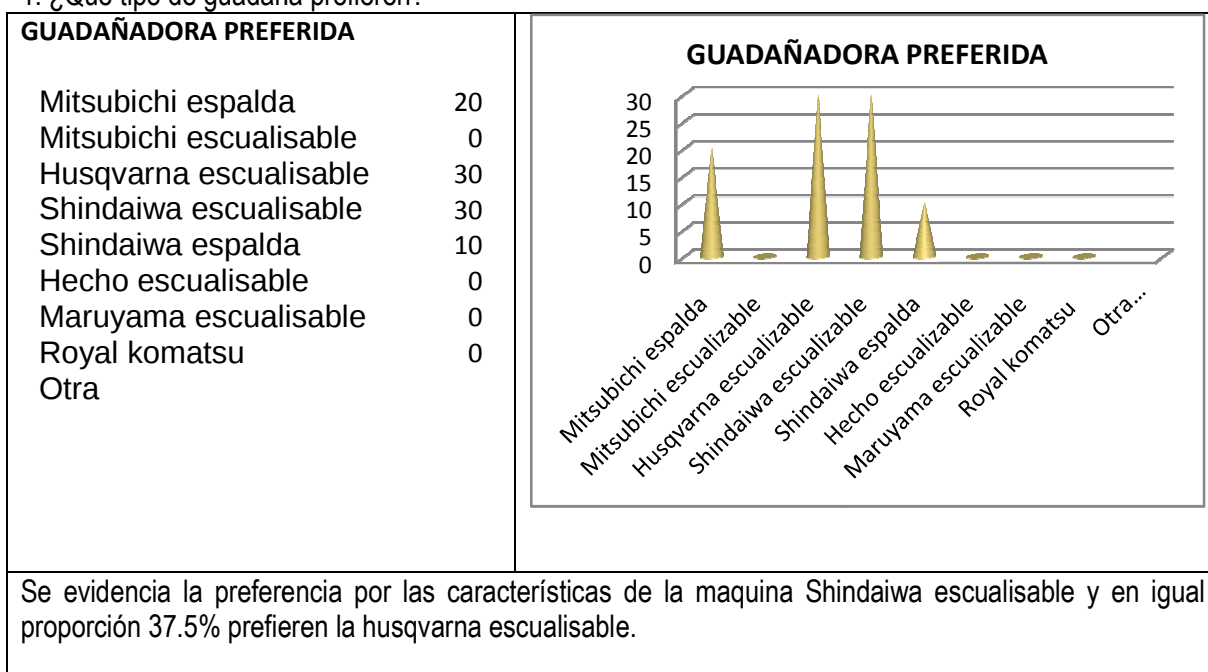
1. ¿Qué tipo de guadañadora prefiere? 1. Mitsubishi espalda 2. Mitsubishi escualizable 3. Husqvarna escualizable 4. Shindaiwa escualizable 5. Shindaiwa espalda 6. Hecho escualizable 7. Maruyama escualizable 8. Royal komatsu 9. Otra _____ 2. ¿Por qué la prefiere? _____ 3. ¿Cuánto presupuesto destinaría para la compra de una guadañadora?	5. ¿Cuál de los siguientes almacenes de maquinaria agrícola prefiere al momento de comprar cualquier equipo para su finca? 1. Agromáquina 2. Pal Agro 3. Oliverio 4. Agroequipos 5. Cadefihuila 6. Cualquiera 6. ¿Por qué razón lo prefiere? _____ _____ 7. ¿Cuáles de estos equipos preferiría comprar hoy para su finca? 1. Guadañadora 2. Motobomba 3. Pica pasto 4. Estacionaria 5. Motor eléctrico
---	--

1. De \$800.000 a \$950.000 2. De \$950.000 a \$1.000.000 3. De \$1.000.000 a \$1.200.000 4. De \$1.200.000 a \$1.250.000 4. Le gustaría que el soporte técnico y reparación de la guadaña lo efectúe: 1. El almacén que le vendió la guadaña 2. Taller especializado en guadañas diferente	6. Generador 8. ¿Cada cuánto compra guadañadora? 1. Cada 3 años aproximadamente 2. Cada 5 años aproximadamente 3. Cada 7 años aproximadamente 4. Cada 10 años aproximadamente. 9. De los siguientes sistemas de erradicación de malezas cual prefiere? 1. Control biológico 2. Control herbicida 3. Control manual machete 4. Control con guadaña.
---	--

ANEXO G. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADO

Efectuada a una encuesta a 90 agricultores en los almacenes de maquina agrícola en la ciudad de Neiva, los siguientes fueron los resultados arrojados.

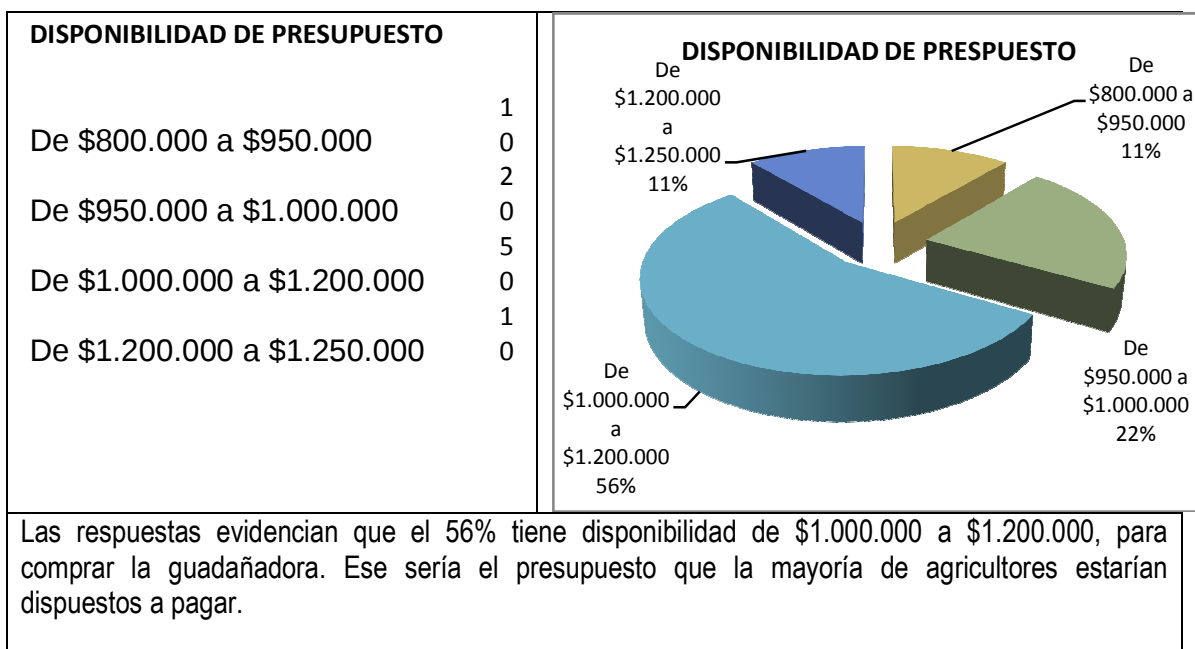
1. ¿Qué tipo de guadaña prefieren?



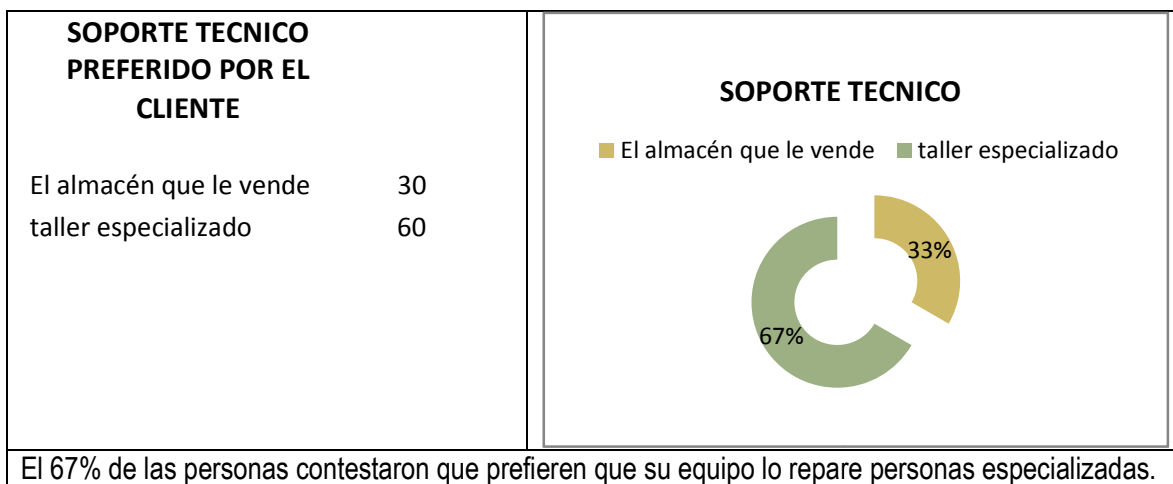
2. ¿Por qué la prefieren?

A es esta preguntan la mayoría coinciden es que son maquinas de buena calidad, tienen buen agenciamiento, fácil mantenimiento y buena tecnología les gusta la velocidad y fuerza que estas máquinas tienen.

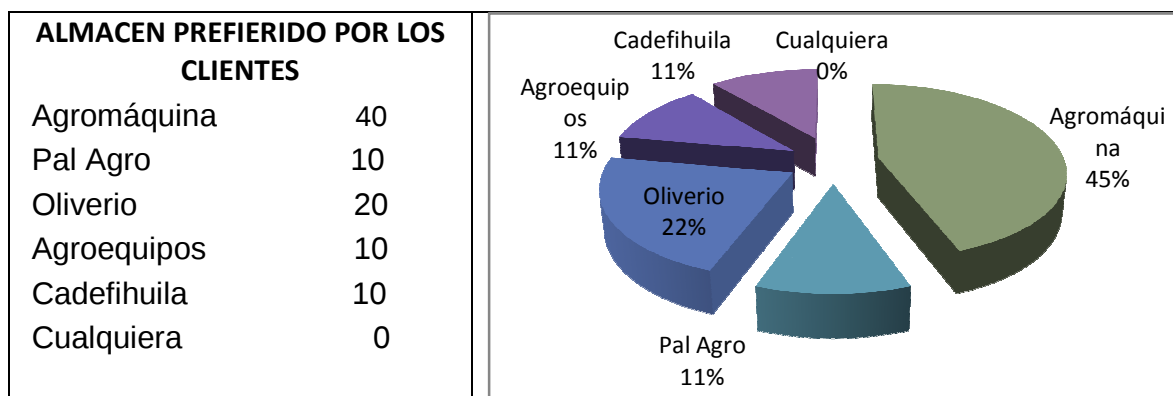
3. ¿Cuánto presupuesto destinaría para la compra de una guadañadora?



4. ¿le gustaría que el soporte técnico y reparación de la guadaña lo efectúe?



5. ¿Cual de los siguientes almacenes prefieren al comprar equipos para su finca?

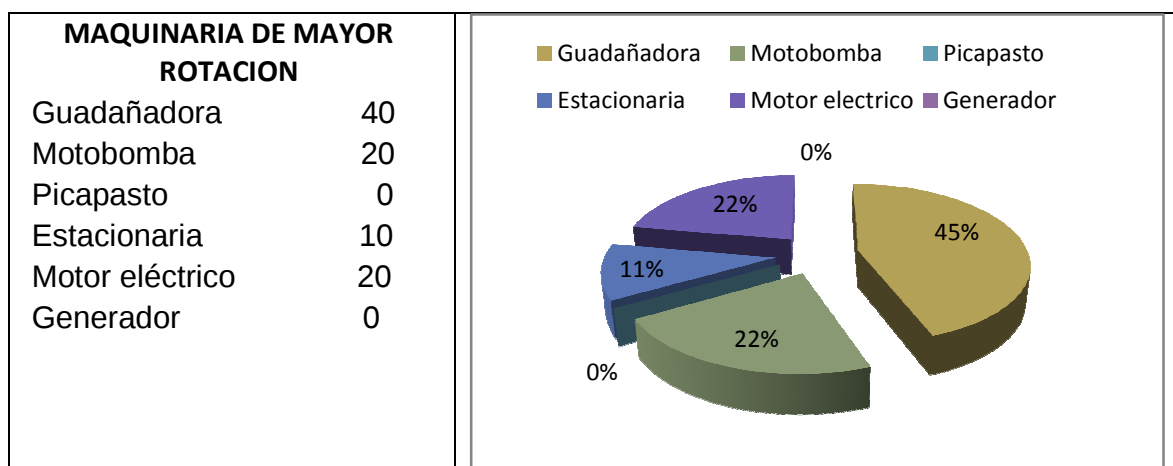


El 45% de los clientes encuestados prefieren comprar sus maquinas en Agromaquinas.

6. ¿Por qué razón lo prefieren?

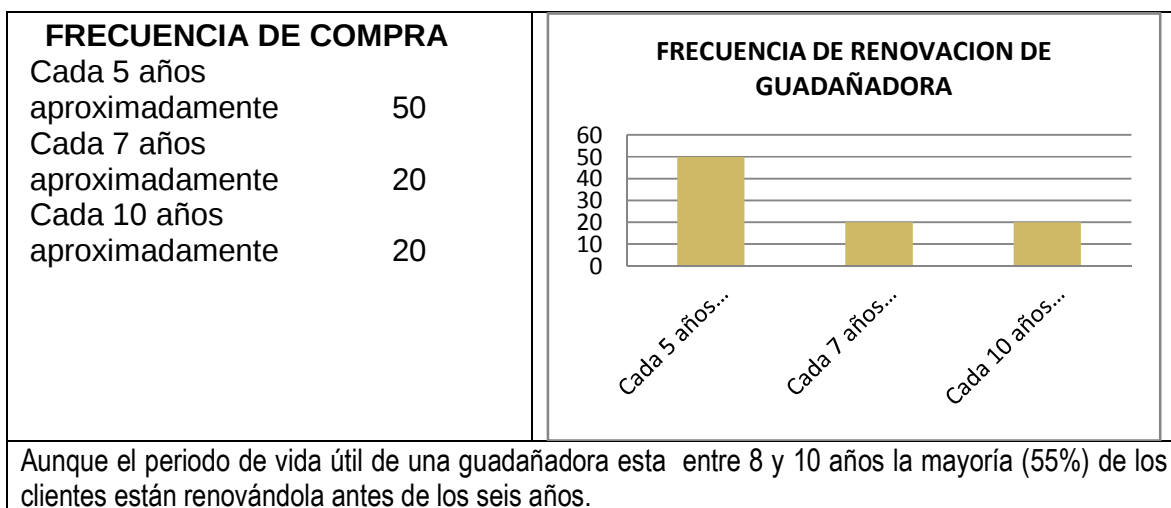
El 80% de las personas contestaron que es un almacén que tiene variedad de equipos, los precios más cómodos del mercado y que ofrecen garantía.

7. ¿Cuál de estos equipos preferiría comprar hoy para su finca?



El 45% coinciden en que la guadaña es un equipo que no debe faltar en ninguna finca, en lo posible no solo una, el 22% posiblemente por las condiciones climáticas de la Zona preferirían llevar una motobomba.

8. ¿Cada cuánto compra guadañadora para su finca?



9. ¿De los siguientes sistemas de erradicación de malezas cual prefiere?

