

COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DEL ESCARGOT HACIA FRANCIA

ALEJANDRO ALMEYDA CAMARGO
GILBERTO FABIÁN CHACÓN MARTINEZ
HENRY AUGUSTO CONTRERAS DELGADO
JENNIFER RIVERO PRADA

 **SISTEMA DE INVENTARIOS UNAB**
Administración

B. Jardín B. Bosque B. Cajas B. CDM Precio \$ 2000

Clasificación _____ Cantidad _____

Proveedor _____

Compra _____ Donación Gasto Otro

Fecha de ingreso: día _____ mes _____ año _____

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA
ESCUELA DE CIENCIAS NATURALES E INGENIERÍA
FACULTAD DE INGENIERÍA DE MERCADOS
BUCARAMANGA

2006

COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DEL ESCARGOT HACIA FRANCIA

**ALEJANDRO ALMEYDA CAMARGO
GILBERTO FABIÁN CHACÓN MARTINEZ
HENRY AUGUSTO CONTRERAS DELGADO
JENNIFER RIVERO PRADA**

**Tesis de Grado presentada como requisito para optar al título de Ingeniero
de Mercados**

**Asesor
ING. MARÍA DEL PILAR ISIDRO
Ingeniera Industrial**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA
ESCUELA DE CIENCIAS NATURALES E INGENIERÍA
FACULTAD DE INGENIERÍA DE MERCADOS
BUCARAMANGA**

2006

NOTA DE ACEPTACIÓN

Bucaramanga, noviembre 2006

Dedicamos este trabajo a nuestros padres y familiares por el apoyo que nos han brindado durante el avance de nuestra carrera, y cuya presencia ha sido fundamental para el logro no sólo de este sino de todos nuestros proyectos.

Alejandro Almeyda Camargo

Gilberto Fabián Chacón Martínez

Henry Augusto Contreras Delgado

Jennifer Rivero Prada

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a:

La Universidad Autónoma de Bucaramanga, a sus docentes, especialmente a Nuestra asesora, Ing. María del Pilar Isidro, quien contribuyó en gran medida a que hoy este trabajo esté culminado.

Igualmente a las empresas que creyeron en esta idea, en sus autores y apoyaron su realización.

A todas las personas que de una u otra forma colaboraron para llevar a término este proyecto.

RESUMEN EJECUTIVO

El mercado Francés ofrece un gran número de posibilidades de negocio internacional, siendo uno de los principales países exportadores e importadores en el mundo. Es así como en Colombia se detecta un inmenso potencial de desarrollo en productos poco convencionales pero de gran demanda en Francia como lo es el Escargot.

El Escargot o Caracol en Pie, es un alimento rico en nutrientes y de una alta demanda en Europa principalmente en Francia.

De este modo nace este proyecto sobre un tema del que poco se sabe en Colombia, pero que debido a las ventajas climatológicas y los bajos costos de cría, resulta una oportunidad interesante para desarrollar un sector subvalorado (Helicícola) pero que con el debido manejo puede llegar a representar importantes beneficios a quienes lo quieran incursionar.

Este proyecto servirá como una completa guía de información relevante sobre la producción y la comercialización del Escargot al mercado francés, incluyendo temas como: mercado francés, oferta colombiana, reglamentación y aspectos legales y como se realiza el proceso exportador.

Cuando se habla del mercado de este país de la Unión Europea se debe explicar aspectos importantes de su economía, así como el consumo interno de este producto, ya que con esta información es posible hallar la demanda, además de las condiciones de acceso a este mercado, aparte se podrá contrastar esta información con la oferta que tiene Colombia para llevar a este país.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	15
1. COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DEL ESCARGOT HACIA FRANCIA	17
1.1 TEMA	
1.2. JUSTIFICACIÓN	
1.3 FORMULACIÓN DE OPORTUNIDAD	18
1.4 OBJETIVOS	
1.4.1 Objetivo General	
1.4.2 Objetivos Específicos	
2. DISEÑO METODOLÓGICO PRELIMINAR	19
2.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	
2.2.1 Tipo de investigación	
2.2.2 Tipo de diseño	
2.2.3 Recolección de Datos	20
3. MARCO REFERENCIAL	21
3.1 MARCO CONCEPTUAL	
3.2 MARCO BIOLÓGICO	28
3.2.1 Clases de caracol terrestre comercializado en Francia	29
3.2.2 Diferencia de los caracoles	33
3.2.3 Ecología	34
4. MERCADO FRANCÉS	36
4.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO EN EL MERCADO FRANCÉS	40
4.1.1 Clases	42
4.2 CONSUMO INTERNO	43

4.3 DEMANDA DE ESCARGOT EN FRANCIA	45
4.4 IMPORTACIONES	46
4.5 PREFERENCIAS ARANCELARIAS CON COLOMBIA	47
4.6. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO FRANCÉS	48
4.6.1 Barreras no Arancelarias	
4.6.2 Valores para propósitos de Aduana	
4.6.3 Productos agrícolas	49
4.6.4 Salud animal	
4.6.5 Medidas Fitosanitarias	
4.6.6 Marco Legal de la Unión Europea	50
5. OFERTA DE CARACOLES EN COLOMBIA	62
5.1 ASOCHELIX (ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE HELICICULTORES)	68
5.2 OTROS CULTIVOS	72
5.3 EXPORTACIONES	73
6. REQUISITOS PARA INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE SOCIEDADES DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL	77
6.1 REQUISITOS	
6.2 INCENTIVOS	
6.2.1 Incentivo a los Exportadores	78
6.3 MARCO LEGAL DE LA ACTIVIDAD HELICICOLA EN COLOMBIA	79
7. ESTUDIO FINANCIERO	81
7.1 COMERCIALIZADORA	
7.1.1 Inversiones	
7.1.2 Costos	91
7.1.3 Presupuesto de ingresos y egresos	92
7.1.4 Estados financieros	93
7.1.5 Razones Financieras	102
7.1.6 Conclusión Financiera	104
7.2 MONTAJE DEL CRIADERO DE CARACOLES	105
7.2.1 Tamaño del proyecto	

7.2.2 Recursos	108
8. PROCESO EXPORTADOR DE ESCARGOT DE COLOMBIA HACIA FRANCIA	118
8.1 PROCESO EXPORTADOR	119
8.1.1 Empaque para la exportación de Escargot	
8.1.2 Etiqueta del Escargot para la exportación	
8.1.3 Embalaje del Escargot	120
8.1.4 Mercado	
8.2 UNITARIZACIÓN	123
8.2.1 Tipo de container para la exportación de Escargot	
8.2.2 Transporte interno y seguro interno	125
8.3 MANIPULEO EN BODEGA DEL VENDEDOR	
8.4 DOCUMENTACIÓN	126
8.5 MANIPULEO EN EL PUERTO DE EMBARQUE	127
8.6 ALMACENAMIENTO EN EL PUERTO	128
8.7 COSTOS ADUANEROS	
8.8 NEGOCIACIÓN DE LA MERCANCÍA	
9. CONCLUSIONES	131
10. RECOMENDACIONES	134
BIBLIOGRAFÍA	135
ANEXOS	

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Escala zoológica de los caracoles terrestres	28
Cuadro 2. Principales Indicadores Socio-Económicos de Francia	37
Cuadro 3. Fortalezas y debilidades de Colombia para la helicultura	63
Cuadro 4. Oportunidades y amenazas de Colombia para la helicultura.	65

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Tamaño de caracol	30
Tabla 2. Diferencias entre el Helix Aspersa y el Pomatia	33
Tabla 3. Balanza comercial Francesa	38
Tabla 4. Balanza comercial Bilateral	39
Tabla 5. Valor nutricional del caracol de tierra	41
Tabla 6. Cuadro comparativo nutricional	42
Tabla 7. Valor y Procedencia de las Importaciones de Escargot en Francia	46
Tabla 8. Exportaciones a Estados Unidos	74
Tabla 9. Presupuesto de maquinaria y equipo	82
Tabla 10. Equipo de computo	82
Tabla 11. Muebles y Enseres	83
Tabla 12. Implementos de Trabajo	83
Tabla 13. Total de inversión fija	84
Tabla 14. Depreciaciones	84
Tabla 15. Gastos de constitución.	85
Tabla 16. Total de la inversión diferida	85
Tabla 17. Precios unitarios y totales de los Insumos	86
Tabla 18. Costo de mano de obra directa	87
Tabla 19. Costos indirectos	87
Tabla 20. Gastos de Administración	88
Tabla 21. Gastos de Ventas	88
Tabla 22. Plan de Inversión y Financiación	89
Tabla 23. Financiación Crédito Bancario	90
Tabla 24. Costo Fijo Unitario	91

Tabla 25. Costo total unitario	92
Tabla 26. Proyección de egresos para los tres años.(000)	93
Tabla 27. Estado de Resultados año 1	94
Tabla 28. Estado de Resultados año 2	95
Tabla 29. Estado de Resultados año 3	96
Tabla 30. Balance General año 1	97
Tabla 31. Balance General año 2	98
Tabla 32. Balance General año 3	99
Tabla 33. Flujo de Caja año 1	100
Tabla 34. Flujo de Caja año 2	101
Tabla 35. Flujo de Caja año 3	102
Tabla 36. Capacidad Utilizada	108
Tabla 37. Requerimiento de mano de Obra	109
Tabla 38. Infraestructura.	111
Tabla 39. Equipo	112
Tabla 40. Herramientas de trabajo	112
Tabla 41. Muebles y equipo de oficina	113
Tabla 42. Inversión Fija	113
Tabla 43. Insumos para una cosecha de 29.630 caracoles.	114
Tabla 44. Plan de Inversión	114
Tabla 45. Costo fijo para la cosecha.	115
Tabla 46. Costo variable	115
Tabla 47. Costo Unitario y Precio	116
Tabla 48. Estado de Ingreso	116

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Helix Aspersa o petit Gris	31
Figura 2. Helix Pomatía	32
Figura 3. HELIX POMATIA (Escargot Bourgogne o Burgundy)	43
Figura 4. HELIX ASPERSA (Petit Gris)	44
Figura 5. Identificación del empaque de Polietileno	119
Figura 6. Marcas de embalaje para le exportación del Escargot	121
Figura 7. Contenedor refrigerado	124
Figura 8. Contenedor refrigerado	124
Figura 9. Incoterms Marítimos	129

LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Grafico 1. Balanza Comercial Francesa	38
Grafico 2. Balanza Comercial Bilateral	39
Grafico 3. Procedencia de las Importaciones Francesas de carne de caracol	46
Gráfico 4. Exportaciones a Estados Unidos en Kilogramos	75
Grafico 5. Exportaciones Anuales	76
Grafico 6. Exportaciones colombianas de caracol a Estados Unidos	76

LISTA DE ANEXOS

Anexo A. Certificado Sanitario

Anexo B. Certificado Zoosanitario de Exportación

Anexo C. Respuesta Solicitud

Anexo D. Ley 1011 de 2006

Anexo E. Respuesta del ICA

INTRODUCCIÓN

El mercado Francés ofrece un gran número de posibilidades de negocio internacional, siendo uno de los principales países exportadores e importadores en el mundo. Es así como en Colombia se detecta un inmenso potencial de desarrollo en productos poco convencionales pero de gran demanda en Francia como lo es el Escargot.

El Escargot o Caracol en Pie, es un alimento rico en nutrientes y de una alta demanda en Europa principalmente en Francia.

De este modo nace este proyecto sobre un tema del que poco se sabe en Colombia, pero que debido a las ventajas climatológicas y los bajos costos de cría, resulta una oportunidad interesante para desarrollar un sector subvalorado (Helicícola) pero que con el debido manejo puede llegar a representar importantes beneficios a quienes lo quieran incursionar.

Este proyecto servirá como una completa guía de información relevante sobre la producción y la comercialización del Escargot al mercado francés, incluyendo temas como: mercado francés, oferta colombiana, reglamentación y aspectos legales y como se realiza el proceso exportador.

Cuando se habla del mercado de este país de la Unión Europea se debe explicar aspectos importantes de su economía, así como el consumo interno de este producto, ya que con esta información es posible hallar la demanda, además de las condiciones de acceso a este mercado, aparte se podrá contrastar esta información con la oferta que tiene Colombia para llevar a este país.

Además de lo anterior se realiza un estudio financiero en el cual se logra determinar la posible factibilidad económica y comercial que tiene este proyecto. Por ultimo se describe el proceso exportador que guiara al comerciante a llevar este producto a Francia de la mejor forma posible.

1. COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DEL ESCARGOT HACIA FRANCIA

1.1 TEMA

Factibilidad de creación de una empresa comercializadora internacional de Escargot.

1.2. JUSTIFICACIÓN

La heliocultura se encarga de la Cría y el Ciclo Biológico de Caracoles Comestibles Terrestres, los cuales son muy apetecidos en el exterior mas específicamente en Francia donde su carne es llamada bajo el nombre de "ESCARGOT ". En este país la demanda supera la oferta interna, debido a que es un plato culinario muy codiciado y existen diversos factores como el clima que evitan suplir su propia demanda.

Colombia es un país rico en recursos naturales y diversidad de climas, que actualmente tiene una explotación incipiente de Escargot (caracol en pie) lo cual promete una forma innovadora de darse a conocer en el exterior fomentando la creación de empresa.

El proyecto servirá como referencia bibliografía, apoyo y guía para la toma de decisiones de los empresarios colombianos que decidan incursionar en este negocio proporcionando datos e información veraz y actualizada del sector que tiene un futuro promisorio y rentable.

1.3 FORMULACIÓN DE OPORTUNIDAD

“En Colombia surge una oportunidad de negocio debido a la alta demanda cerca de 300.000 toneladas anuales de Escargot (Caracol en Pie) en el mundo y mas específicamente por parte de Francia ya que es este el país precursor de esta tendencia gastronómica, el cual posee el mayor consumo. Dicha oportunidad se puede aprovechar debido a los bajos costos de zocria y la ventajas climatológicas que posee el país, lo que podría generar la obtención de utilidades altas mediante la exportación”

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General. Estudiar la factibilidad del montaje de una comercializadora internacional de Escargot dirigida al mercado Francés.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Determinar la demanda de Escargot en el mercado francés.
- Identificar las barreras no arancelarias y preferencias arancelarias del Escargot en Francia.
- Determinar la oferta exportable de Escargot en Colombia.
- Identificar las normas y legislación vigente para constituir una empresa comercializadora internacional de caracol en pie en Colombia.
- Identificar las barreras no arancelarias de Colombia para la exportación de Escargot.
- Especificar la opción más viable para la comercialización y exportación del producto final (congelado, enlatado, vivo).
- Organizar el proceso exportador para la comercializadora internacional.

2. DISEÑO METODOLÓGICO PRELIMINAR

2.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1 Tipo de investigación. El tipo de investigación cuantitativa que se va a realizar es mixto, una mezcla entre el exploratorio y el descriptivo ya que además de que se va a abordar temas que han sido poco estudiados en el país como la cría, producción y comercialización internacional de caracol en pie desde Colombia hacia Francia, también se describirán procesos, requerimientos y todo lo necesario para la comercialización internacional.

La investigación exploratoria ayudara a obtener información sobre el tema de estudio ya que uno de los objetivos del proyecto es examinar un tema u oportunidad de investigación poco estudiado en el país, del cual se tienen muchas dudas y preguntas por resolver en cuanto a la producción y comercialización internacional del Escargot.

De la misma forma en la investigación se deberá especificar y describir trámites, características del negocio y de su creación, así como también los requerimientos técnicos importantes que condicionan la negociación con los clientes potenciales.

2.2.2 Tipo de diseño. Para este caso de investigación se aplicara la de tipo no experimental, ya que no se cruzan variables, y lo que se va a realizar es recaudar información, organizarla y analizarla, es decir que se deberá tener acceso a bases de datos e información relevante a la demanda del mercado de estudio y de la producción de Escargot.

Este tipo de diseño no experimental será de tipo transaccional, ya que se va a recopilar información del mercado actualmente.¹

2.2.3 Recolección de Datos. Para efectuar la recolección de información se adquirirán bases de datos en donde se establezcan aspectos claves que ayuden a la determinación de la demanda. Además se recopilara toda la información relevante a trámites, permisos, restricciones y demás datos de importancia necesarios para la realización de la investigación sobre la creación de una empresa productora y comercializadora internacional de Escargot.

Estas bases de datos podrán ser adquiridas y consultadas bien sea por Internet, en proexport, así como también se adquirirá información en la cámara colombo-francesa y demás entidades que puedan contribuir con su información al éxito de la investigación. Es decir que el trabajo a realizar para la recopilación de información será de inteligencia de mercados, ya que debido a las restricciones económicas y de distancia lo más viable es este método de recolección de información secundaria.²

¹ HERNANDEZ Sampieri Roberto, Fernández Carlos, Baptista Pilar. Metodología de la Investigación. Tercera edición. ED, McGraw Hill. 2004

² McDANIEL Carl, Gates Roger. Investigación de Mercados Contemporánea. Cuarta edición. Ed Thomson. 1999.

3. MARCO REFERENCIAL

3.1 MARCO CONCEPTUAL

- **Moluscos:** familia de tipo de animales invertebrado que se caracterizan por su cuerpo blando, en general no segmentado, en el que se distingue un pie, una masa visceral y una cavidad paleal al servicio de la respiración, y recubierto por una concha caliza.³
- **Gastropoda:** aplicase a los moluscos que tienen en el vientre un pie carnoso mediante el cual se arrastran; su boca esta rodeada de tentáculos. Protegido por una concha.⁴
- **Gastronomía:** conjunto de conocimientos y actividades relacionadas con el buen comer.⁵
- **Helicicultura:** es la cría de caracoles. De ellos se puede aprovechar la carne, con alto contenido en proteínas; los huevos, con los que se hace una especie de caviar blanco; y las babas, que son utilizadas en cosmética.⁶
- **Escargot:** es la carne precocida de caracol de tierra, para consumo humano.⁷

³ GISPERT Carlos, Diccionario Enciclopédico estudiantil OCEANO. Grupo editorial OCEANO. España Pág. 629. 1998

⁴ Ibid., pág. 421. 1998

⁵ Ibid., pág. 421. 1998

⁶ <http://es.wikipedia.org/wiki/Helicicultura>

⁷ <http://www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=15045>

- **Marketing:** es el proceso de planear y ejecutar la concepción, precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan las metas individuales y la de la empresa⁸
- **Comercio Internacional:** actividad de comprar, vender, permutar géneros o mercaderías para obtener provecho entre dos o más naciones.⁹
- **Marketing Internacional:** enfoque del Marketing basado en diferencias culturales "cruzadas", esta guiado por el comportamiento individual de cada mercado foráneo.¹⁰
- **Comportamiento del consumidor:** proceso dedicado a mejorar la comprensión de términos tales como beneficios, percepciones y actitudes del consumidor y la manera en que dichos conceptos influyen en el desarrollo de las estrategias exitosas de Marketing.¹¹
- **Canal de distribución:** conjunto de organizaciones interdependientes que facilitan la transferencia de la propiedad del tiempo que los productos pasan del productor al usuario de negocios o al consumidor.¹²
- **Derecho internacional:** Herramienta que ayuda a solucionar los problemas generados por la falta de uniformidad del ambiente legal en la que participan empresas y o países a realizar sus actividades comerciales internacionales.¹³

⁸ LAMB Charles. Marketing. 6ª Ed Thompson . México 2002. Pág. 6

⁹ ARESE Félix Héctor. Comercio y Marketing Internacional, modelo de diseño estratégico. Ed Norma. Argentina. 1999. Pág. 31.

¹⁰ GARCIA Sordo Juan B. Marketing Internacional. Ed McGraw Hill. México. 2001. Pág. 345

¹¹ ASSAEL Henry. Comportamiento del consumidor. 6ª ed. Ed. Thompson. México 1999. Pág. 6

¹² LAMB Charles. Marketing. 6ª ed. Ed Thompson . México 2002. Pág. 380

¹³ Op cit., GARCÍA. Pág. 195

- **Logística internacional:** acción de almacenar, transportar e inventariar bienes con el fin de proveer un servicio adecuado para el cliente internacional, consiguiendo el producto correcto en el lugar preciso, en el tiempo indicado, en buenas condiciones y a un costo razonable¹⁴
- **Inteligencia de Mercados:** es la actividad de monitorear el entorno de la firma en términos de información que es relevante para el proceso de toma de decisiones de la compañía.¹⁵
- **Conciencia exportadora:** este apartado consta de dos aspectos. El primero, de una sensibilización de todo el personal para manejar supuesto con calidad. El segundo aspecto se refiere al compromiso del departamento de exportación con la alta gerencia en los logros de conquista de mercado que pueda alcanzar una vez allá llevado a cabo un análisis del mercado valido para determinar como esta integrada la competencia, fortalezas, y posibilidades que tiene la empresa de alcanzar los objetivos de exportación planteados¹⁶
- **Estrategia competitiva:** consiste en tomar acciones defensivas u ofensivas para establecer una posición defendible en una industria para afrontar eficazmente las cinco fuerzas competitivas (entrada, riesgo de sustitución, poder de negociación de los compradores, poder de negociación de los proveedores y rivalidad de los competidores actuales) y con ello conseguir un excelente rendimiento sobre la inversión para la compañía, existen tres tipos de estrategias competitivas genéricas que son liderazgo global en costos, diferenciación y enfoque o concentración¹⁷

¹⁴ Ibid., Pág.371

¹⁵ GILAD Tamar. The Business Intelligence System. 1988

¹⁶ Op cit. GARCÍA Pág. 357

¹⁷ PORTER Michael. Estrategia Competitiva, Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. Ed cesa. México. 2005.

- **Condiciones de acceso al mercado:** este apartado se destaca por la importancia de verificar los diferentes medios de transportes mediante los cuales se puede acceder de la forma mas apropiada al mercado meta internacional¹⁸
- **Adecuaciones del producto:** proceso que destaca la importancia de tomar en cuenta el respeto hacia la cultura del mercado meta internacional al que se desea ingresar teniendo en cuenta las especificaciones técnicas, gustos, hábitos y costumbres de la cultura del país hacia donde se dirigen los bienes o productos

- **Convenciones**

- ✓ **Tipo de carga contenedorizada y refrigerada.** Esto consiste en la forma en la cual el producto es transportado desde el lugar de origen hacia el país destino es decir Francia.

- R: Refrigerado
- H: High cube
- HCR: High cube refrigerado,
- BB: Carga suelta
- BB1: Carga suelta sujeta a consolidación
- CTG: Cartagena
- B/L: BILL OF LADING-Conocimiento de Embarque

- ✓ **Fletes.** La modalidad en que se pagara el transporte de la mercaría.

- PP: Flete prepagado
- CC: Flete al cobro
- CC1: Flete al cobro sujeto a confirmación.

¹⁸ Op cit. GARCÍA. Pág. 358

- **Recargos.** los costos indirectos que tendrá la mercancía, lo cual varía según el bien y destino.

(1) Recargos por Segundo Trayecto en Euros Vía Amberes

(2) Cruce Canal

(3) THC: TERMINAL HANDLING CHARGE- Manejo en Destino (En Euros - Alemania y España) y (En Libras - Reino Unido)

(4) BAF: BUNKER ADJUSTMENT FACTOR- Factor de Ajuste en la Fluctuación de los Precios del Combustible

(5) ISPS: International port security program - Recargo de Seguridad cobrado en destino. (En Euros para España)

(6) CARRIER SECURITY - Recargo de Seguridad

(7) CSC (CARRIER SECURITY CHARGE) - Recargo cobrado en origen

(8) PORT SECURITY CHARGE- Recargo cobrado seguridad en el puerto.¹⁹

- **Condiciones de acceso al mercado:** este apartado es donde se destaca la importancia de mirar diferentes medios mediante los cuales se puede acceder a ese mercado, ya sea por carretera, ferrocarril, navíos o vía aérea.²⁰
- **Arancel:** impuesto gubernamental sobre los bienes que entran en un país. Estos aranceles pueden utilizarse como impuestos generadores de beneficios o para desalentar la importación de bienes, o con ambos propósitos.

¹⁹ www.proexport.com.co, convenciones de containeres, acceso a los mercado.

²⁰ Op cit. GARCÍA, pág. 358,

- **Barreras arancelarias:** son aquellas que se refieren al requisito fundamental de pago de contribuciones aduaneras, tanto de importación como de exportación.²¹
- **Barreras no arancelarias:** son aquellas que captan a la órbita del régimen fiscal, pero que pertenecen a las facultades administrativas otorgadas al poder ejecutivo por la constitución y que tiene por objeto proteger a ciertos sectores o actividades vitales para la economía del país, la salud de la población o la seguridad de la nación.²²
- **Preferencias Arancelarias:** son los estímulos que ofrece el mercado meta hacia donde se desea exportar.²³
- **INCOTERMS:** son los términos de venta comunes, desarrollados por el comercio internacional por medio de la Cámara de Comercio Internacional para globalizar las transacciones de compra y venta de las mercancías.²⁴
- **Factura proforma:** es un documento que comprende todos los elementos que figuran en la factura comercial definitiva. Corresponde pues, a un presupuesto y no tiene ningún valor jurídico. La factura pro forma es exigida en apoyo de las solicitudes de autorización (Registros, licencias etc.) pedidas a la administración. Tiene por finalidad permitir al comprador el cálculo del importe total a que asciende la operación.²⁵

²¹ Ibid., pág. 66

²² Ibid., pág. 67

²³ Ibid., pág. 361

²⁴ Ibid., pág. 478

²⁵ www.dian.gov.co

- **Comercializadora Internacional:** es la empresa encargada de comercializar productos hacia otras partes otros países, y se encarga de la contratación de distribuidores como intermediarios, incluso por fabricantes de productos.²⁶
- **Gravamen:** son los derechos contemplados en el arancel de aduanas.²⁷
- **Documento de transporte:** es un término genérico que comprende el documento marítimo, aéreo, terrestre o ferroviario que el transportador respectivo o el agente de carga internacional, entrega como certificación del contrato de transporte y recibo de la mercancía que será entregada al consignatario en el lugar de destino y puede ser objeto de endoso.²⁸
- **Unitarización:** es la organización de las mercancías en unidades de carga tales como el contenedor y el pallet.²⁹
- **Contrato de comadato:** es un acuerdo que se suscribe entre el exportador y su representante y el administrador de contenedores designado de la línea marítima, con el propósito de facilitar el transporte en estas unidades de carga desde el lugar de fabricación hasta el puerto de embarque, bajo las condiciones previamente establecidas por la línea marítima, para la utilización del mismo por parte del exportador.³⁰
- **Contenedor:** es un recipiente consistente en una gran caja con puertas o paneles laterales desmontables, normalmente provistos de dispositivos (ganchos, anillos, soportes, ruedas) para facilitar la manipulación y estiba a bordo de un medio de transporte, utilizado para el transporte de mercancías sin

²⁶ Op cit. GARCÍA. pág. 534

²⁷ <http://www.dian.gov.co/dian/13normatividad.nsf/pages/Decreto%202685-1999?opendocument>

²⁸ ²⁸ <http://www.dian.gov.co/dian/13normatividad.nsf/pages/Decreto%202685-1999?opendocument>

²⁹ www.proexport.com.co

³⁰ Cartilla de exportaciones marítima, proexport.

cambio de embalaje desde el punto de partida hasta el punto de llegada, cuya capacidad no sea inferior a un metro cúbico.³¹

3.2 MARCO BIOLÓGICO

Los caracoles son moluscos pertenecientes a la clase de los gasterópodos y se diferencian de las babosas por poseer una concha dorsal externa muy visible de forma y colores variados según las especies. Forman la clase más diversa de todos los moluscos y es posible encontrar ejemplares tanto terrestres como marinos e incluso de agua dulce, sin embargo en el presente marco solo se trataran los terrestres.

Para ver un poco mas donde se encuentran ubicados los caracoles terrestres dentro del filo de los moluscos al cual pertenecen y dentro de la escala zoológica se presenta la siguiente cuadro:

Cuadro 1. Escala zoológica de los caracoles terrestres

Reino	Animalia
Clase	Gastropoda
Sub-clase	Pulmonada
Orden	Stylommatophora
Familia	Helicidae
Phylum	Molusca

Fuente: <http://www.salonhogar.com/ciencias/animales/caracoles.htm>

El caracol entonces es un molusco, han adaptado su singular modo de locomoción a un amplio abanico de hábitats terrestres y acuáticos, desde las profundidades y

³¹ www.dian.gov.co

las costas de los océanos hasta todas las masas de agua dulce, y de las áreas tropicales a las montañas y los desiertos. Se hacen llamar también gasterópodos puesto que son animales que literalmente tienen el pie en el estomago, de hay su nombre común "caracol en pie".³²

Los caracoles pertenecen a la clase Gastropoda. El nombre científico criado para el consumo es *Helix pomatia*.³³

"Los caracoles terrestres pertenecen a dos géneros: el *Helix* del que probablemente existe mas de 4.000 especies. De este género, se conocen cerca de 400 especies diseminadas por Europa y algunas de ellas se han aclimatado en parte de Asia, América y África, y el género "*Achatina*", del cual se conoce bien la especie; "*Achatina fulica*", que además, es la más grande de los caracoles terrestres, llegando su caparazón a medir de 60 a 300 mm. de diámetro. Esta especie es originaria de África oriental y ecuatorial, y en algunos países esta declarada plaga. El total de las especies de caracoles terrestres que se pueden considerar comestibles son aproximadamente cerca de veinte. La especie mas conocida como comestible es el "*Helix aspersa*".³⁴

3.2.1 Clases de caracol terrestre comercializado en Francia

a. *Helix Aspersa* (caracol común)

Nombre Común Petit- gris la zigrinata o caracol común

Tamaño 20 –40 milímetros de ancho

La dimensión de estos ejemplares varía según su lugar de procedencia. En general los que habitan en zonas donde el clima es más favorable, suelen tener

³² <http://www.salonhogar.com/ciencias/animales/caracoles.htm>

³³ <http://www.cedeha.com>

³⁴ <http://www.cedeha.com>

conchas de 40mm, mientras que lo que se encuentran en zonas donde el clima es mas frío (provocan paradas bruscas en el crecimiento) escasamente llegan a tener un espesor de 20 mm, es por esto que la dimensión no es una característica confiable de clasificación ni en la misma especie.

La forma de la concha es elíptica, muy convexa en la parte superior y sin orificio columeral. Su abertura es oval, bastante pronunciada y de tendencia pronunciada.

Su color parduzco con franjas oscuras transversales en la línea de sutura, y su carne tiene un color oscuro tirando a negro.

Reproducción 2 puestas al año con un total de 150 huevos cada puesta.

Hábitat y comportamiento. El caracol de tierra inverna enterrado en tierra blanda a una profundidad de 5 a 10 cm., sale en marzo o abril, reproduciéndose en primavera u otoño, pero también se puede decir que no se copula dentro de la estación desfavorable, lo que demuestra la resistencia de su especie. La tendencia general de esta especie es ocupar zonas secas, calurosas y con poca vegetación, lo que técnicamente se conoce como una especie xerófila.

Gastronómicamente hablando su carne es óptima, aunque tiene menor valor nutricional que la del caracol de los viñedos o *Helix Pomatía*.

Tabla 1. Tamaño de caracol

Variedad	Peso	Diámetro de la Concha
Menor o enana	5	28
Normal	5-17	28-40
Grande	15-20	40-45
Máxima o gigante.	20-25	45

Fuente: <http://depaton.unex.es/caracol/caracol.htm>

La variedad normal se suele dividir a su vez en tres clases, pequeña 5-8 grs., media 8 a 10 grs. Y mayor 10-15 grs.

Figura 1. Helix Aspersa o petit Gris



Fuente: <http://www.dpaton.unex.es/caracol/caracol.htm>

Otra clase de caracol que también se consume, pero en menos cantidad debido a que su producción es más complicada y exige mayores estándares de calidad es el Helix pomatia.

b. Helix Pomatia (caracol de los viñedos)

Nombre común Caracol de Borgoña, caracol de las viñas, gros Blas.

Su tamaño de 30 a 50 milímetros de alto y 32 a 48 milímetros de ancho, peso 20.25 grs., el cual lo constituye como uno de los caracoles más grande de Europa.

Su color rojizo parduzco o rojizo grisáceo con 3 a 5 franjas transversales, el color de su carne es claro y suele presentar abundantes tubérculos.

Reproducción 40 70 huevos puesta, alcanza la madurez sexual en la naturaleza a los 2 o tres años

Hábitat y comportamiento. Inverna enterrado debajo del musgo a una profundidad de 15 a 30 cm., entrando en actividad en abril o mayo, apareándose a principios del verano.

A diferencia del *Helix aspersa* este caracol es de especie hidrófila, es decir que le gustan las zonas frescas, húmedas y sombreadas.³⁵

Esta especie está extendida por toda Francia hasta Rusia, parte de Italia y Estados Unidos, vive exclusivamente en terrenos calcáreos de bosques, huertos y viñas, alejado de la influencia del mar y de los vientos. Requiere de largos periodos de tiempo para su cercamiento y climatización.³⁶

Se dice que gastronómicamente es el caracol más apetecido.

Figura 2. *Helix Pomatia*



Fuente: <http://www.cedeha.co>

³⁵ http://www.alaquairum.net/caracol_de_tierra2.htm

³⁶ <http://www.cedeha.com>

3.2.2 Diferencia de los caracoles

Tabla 2. Diferencias entre el Helix Aspersa y el Pomatia

Parámetros	Pomatia	Helix aspersa
Temperatura	13 a 18 grados	17 a 28 grados
Humedad	Mayor a 75%	Mayor a 75%
No. Posturas al año	4 a 5	4 a 5
No. Huevos postura	80 a 150	100 a 180
Peso en 8 meses	10 grs.	18 a 25 grs.
Edad de madurez sexual	6 meses	5 meses

Fuente: ASOCOHELIX

Como se puede observar en la siguiente tabla, se comparan las dos clases de caracoles que se exportan hacia Francia de la cual se pueden sacar conclusiones para elegir cual es la clase mas adecuada para la comercialización internacional. Como podemos ver el numero de huevos en la variedad Helix Aspersa es la que produce un número mayor de nuevos en cada postura, además el peso es mayor puesto que pueden llegar a pesar hasta 25 grs siendo esto factor determinante para la elección de esta especie debido a que el pago se realiza por kilo, su edad de madurez sexual es mas corta que la del Pomatia, siendo entonces mas ágil para la reproducción y por ende comercialización.

De acuerdo con los estudios de demanda internacional y tomando el consejo de la Asociación Colombiana de Helicultores ASOCOHELIX, la clase de caracol que produce mayores resultados mediante la comercialización internacional es el Helix Aspersa por sus características físicas y de reproducción ratificando lo de la tabla anterior. Por tanto será la clase manejada para todos los procesos de comercialización internacional de este proyecto.

Sin embargo el genero Pomatia posee una demanda en una target mas exclusivo debido a su exquisitez gastronómica. Dicha opción se podrá contemplar como una segunda fase de este proyecto.

3.2.3 Ecología. En cuanto a la parte ecológica se puede decir que los caracoles requieren de suelos calizos y su actividad esta acondicionada a tres factores básicos: humedad, temperatura y fotoperíodo.

- Es necesario una humedad relativa de 75 -90 grados.
- Una Temperatura óptima de 15 - 20 grados centígrados, por debajo del 0° mueren por congelación.
- Fotoperíodo tiene una gran influencia, puesto que un factor negativo para el desarrollo del caracol es el viento pues contribuye a la aceleración de su deshidratación ³⁷

Carne de caracol. En cuanto a la carne del caracol en pie, se puede decir que no sólo su calidad nutritiva sino su exótico sabor han hecho del caracol de tierra una delicia para los paladares europeos, que han fomentado el crecimiento del mercado hasta la cifra de consumo de 300.000 toneladas anuales de carne de caracol alrededor del mundo. Por éstas y otras razones nace la helicultura como una alternativa a las demás opciones que ofrece el mercado gastronómico, y se abre paso entre los consumidores gracias a su imagen de "delicatessen gastronómica" de alta calidad nutricional.

La carne del caracol es muy pobre en grasas del 0,5 a 0,8 %, en comparación con la carne de ternera y la de pollo cuyo contenido en grasa es de 11,5 % y el 12% respectivamente. Es relativamente pobre en calorías de 60 a 80 por cada 100 g, es rica en proteínas de un alto valor biológico de 12 a 16 %, en sustancias minerales 1,5 % aprox. y en nitrógeno 2,5 %. También cabe señalar que en las

³⁷ www.dpaton.unex.es/cacarll/caracol.htm

proteínas que contiene están presentes la casi totalidad de los aminoácidos necesarios para el hombre 9 de 10 y en las proporciones requeridas para la síntesis proteica." (A.S.E.H. – España).

Respecto a la carne de caracol también se dice que: "La carne de caracol tiene un valor proteico considerable, sales minerales, escasa cantidad de grasa y un 80% de agua, siendo un plato delicioso y nutritivo (apto para regímenes hipocalóricos, dietas para deportistas, diabéticos, anémicos, etc.), respondiendo a las nuevas pautas de alimentación para el siglo XXI." (MAGIC-SF-Argentina)".³⁸

³⁸ http://www.portalbioceanico.com/nuevasactividades_helicicultura.htm

4. MERCADO FRANCÉS

Para lograr entender el mercado francés es importante primero tener en cuenta información pertinente a este país para así poder comprender su comportamiento y estilo de vida. Francia posee una superficie de 550.000 Km², siendo así el territorio más extenso de Europa seguido de países como España, Alemania y Suecia. La mayor parte de la población esta agrupada en tan solo 4 regiones metropolitanas de 22 de que poseen, estas cuatro regiones agrupan el 40% del total de población del país así como también producen el 50% del PIB francés.

No se pueden dejar de lado las regiones de ultramar que ocupan gran parte de su territorio, por lo que se destaca que gran parte de su movimiento comercial gira entorno a las actividades que se desprenden de los puertos y la pesca.³⁹

Se debe destacar de este país que pertenece a la Unión Europea, y que a nivel mundial es conocido como:

- La cuarta Economía mas grande
- Tercer país mas grande receptor de inversión extranjera directa
- Cuarto Inversor mas grande
- Tercer mayor exportador de servicios
- Cuarto exportador mas grande
- Segundo exportador de productos agroalimentarios
- País líder en turismo

³⁹ Ministerio de Economía, Hacienda e Industria de Francia, Ministerio de asuntos externos de Francia, Organización Francesa Égide, Entidad promotora de exportaciones Nueva Zelanda, Guía para exportar a Francia Proexport- Colombia, Perfil Comercial de Francia Proexport Colombia.

La economía de este país presenta un incremento de más del 3% del PIB, siendo un importante factor de crecimiento las exportaciones, las cuales se vieron beneficiadas dado el aumento de la demanda mundial de productos y servicios de los que Francia es líder en producción.

Entre otras cosas cabe destacar que Francia tiene una población de más de sesenta millones de habitantes y un PIB de más de dos mil cien millones de dólares (véase cuadro 2) lo que demuestra lo estable que es este país económicamente hablando.

Cuadro 2. Principales Indicadores Socio-Económicos de Francia

Capital:	Paris
Población:	62.702.000
Idioma:	Francés
Tipo de Gobierno:	Republica Democrática. Presidente Jacques Chirac (Reelegido el 5 de Mayo de 2.002, para el periodo de 2002-2007)
Religión:	Católicos 83-88%, Protestantes 2%, Judíos 1%, Musulmanes 5-10%, SIN Filiación 4%
Moneda	Euro
PIB⁴⁰:	Valor US\$2.125.493.890.843.00 PIB per Capita US\$33.898.00 crecimiento del PIB %: 1.20
Tasa de Devaluación %:	15.13
Cambio de la moneda x US\$:	0.80
Deuda Externa US\$:	0.00
Tipo de Cambio Bilateral x Moneda del País:	Valor Col \$ 2.884.63
Desempleo %:	9.80
Tasa de Interés:	Tasa de Interés Activo % 0.00, Tasa de Interés Pasivo % 2.25
Inflación %:	1.80 ⁴¹

Fuente: Intlexport – Proexport Colombia

⁴⁰ Instituto Nacional de Estadística y de Estudios Económicos de Francia (INSEE). Tomado el 20/06/06

⁴¹ Ibid

Francia tiene una balanza comercial que tiende a ser mas negativa con el tiempo, como se observa en la tabla 3 esto es debido a que su demanda interna ha aumentado considerablemente y es imposible de satisfacer con su propia oferta teniendo que recurrir así a importar productos y servicios de otros países.

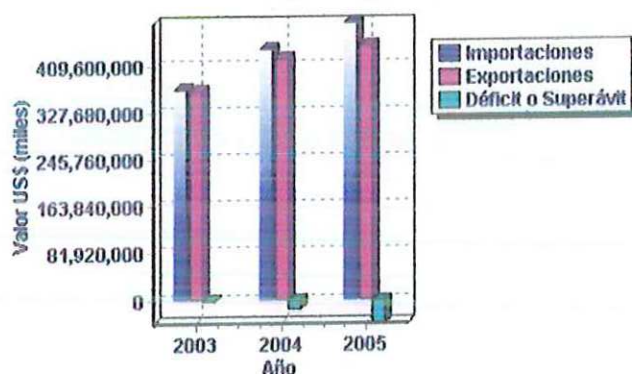
Tabla 3. Balanza comercial Francesa⁴²

Comercio Exterior	2003 (US\$)	2004 (US\$)	2005 (US\$)
Exportaciones	365.724.222.032	424.170.910.446	444.110.225.846
Importaciones	370.466.555.259	440.814.805.614	486.246.628.466
Balanza comercial	-4.742.333.227	-16.643.895.168	-42.136.402.620

Fuente: Inteleport – Proexport Colombia

En este grafico que a continuación se expone se puede observar con mayor claridad lo mencionado anteriormente.

Grafico 1. Balanza Comercial Francesa



Fuente: Inteleport – Proexport Colombia

Es importante además conocer como es la balanza comercial con Colombia para lograr tener una idea de las relaciones bilaterales entre estos dos países. Es por

⁴² Ibid

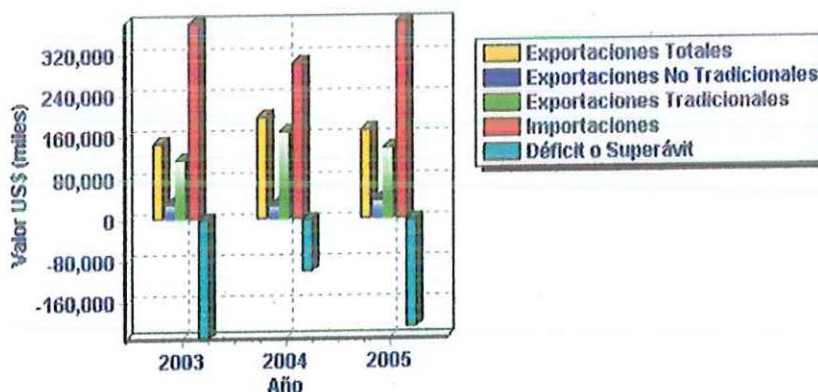
esto que a continuación se expondrá en la tabla 4 y en el grafico 2, el intercambio comercial entre Colombia y Francia, donde se puede observar que dicha balanza comercial es negativa para Colombia dado que nuestra oferta es muy poca comparada con la del país Europeo esto como consecuencia obvia de la industrialización y ventaja tecnológica con la que los franceses cuentan.

Tabla 4. Balanza comercial Bilateral⁴³

Intercambio Bilateral	2003 (US\$)	2004 (US\$)	2005 (US\$)
Exportaciones Totales FOB Colombianas hacia Francia	148,604,206	199,471,877	174,670,969
Exportaciones Tradicionales	117,387,044	170,393,454	138,311,834
Exportaciones No Tradicionales	31,217,162	29,078,423	36,359,135
Importaciones CIF Colombianas desde Francia	381,289,855	303,161,276	384,062,849
Balanza Bilateral	-232,685,649	-103,689,399	-209,391,880

Fuente: Inteleport – Proexport Colombia

Grafico 2. Balanza Comercial Bilateral⁴⁴



Fuente: Inteleport – Proexport Colombia

⁴³ EUROSTAT. Tomado el 28/08/06

⁴⁴ Ibid.

4.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO EN EL MERCADO FRANCÉS⁴⁵

Escargot es el nombre francés para los caracoles que viven de manera natural en los bosques de Europa Central. Es un producto gastronómico por excelencia debido a que su carne es utilizada en la preparación de comida internacional, aunque es cada vez más popular en restaurantes de otro tipo de especialidades.

Más allá de ser apreciado por sus propiedades gastronómicas, los caracoles poseen también peculiaridades nutritivas. Por esto están experimentando una creciente demanda debido a la tendencia mundial de consumir alimentos bajos en grasa y de alto valor proteínico.

No sólo su calidad nutritiva sino su exótico sabor han hecho del caracol de tierra una delicia para los paladares europeos, que han fomentado el crecimiento del mercado hasta la cifra de consumo de 300.000 toneladas anuales de carne de caracol alrededor del mundo, quienes no sólo los producen sino que también importan, por encima de otras potencias económicas como lo son los Estados Unidos y Japón. Por éstas y otras razones nace la helicicultura como una alternativa a las demás opciones que ofrece el mercado gastronómico, y se abre paso entre los consumidores gracias a su imagen de “delikatessen gastronómica” de alta calidad nutricional.

Los caracoles son herbívoros, por lo que transforman proteínas vegetales en proteínas animales de gran calidad biológica y gastronómica. Su carne se destaca por el alto contenido de elementos minerales: calcio, hierro, magnesio, zinc, yodo, cobre y manganeso. Sus ácidos grasos polinsaturados hacen a la carne de caracol un alimento recomendado para dietas especiales en casos de hipertrigliceridemia e hipercolesterolemia, la cría de éstos moluscos debe atender a

⁴⁵ www.helixgalicia.com

una serie de regulaciones y cuidados importantes que se deben tener en cuenta no sólo para garantizar la supervivencia del animal sino también para lograr camadas de calidad no sólo en cuanto a su sabor y valor nutritivo sino a su salud y su condición general. Por lo tanto, son muchas las variables a tener en cuenta por un helicultor, y más si debe adaptarse al clima Colombiano a conocer al caracol en nuestro hábitat, que goza de todos los pisos térmicos por toda su extensión. Pero esto no es un problema, ya que un caracol tiene la resistencia para adaptarse a cualquier tipo de clima (con preferencia a las zonas templadas, donde prosperan mejor), lo que lo hace perfecto para la cría extensiva que actualmente utilizamos.⁸

Tabla 5. Valor nutricional del caracol de tierra

	CARACOL	Buey	Pollo	Pescado
Lípidos (%)	0,5 - 0,8	11,5	12	1,5
Calorías 100gr.	160 - 80	163	120	70
Proteínas (%)	13,5	22,1	8,5	15
Agua (%)	83,8	72	70,6	81
Otros (%)	1,9	0,9	0,8	25

En las sales minerales del caracol tenemos: calcio, magnesio, zinc, cobre, manganeso, cobalto i yodo.

Fuente: www.helixgalicia.com

Como se puede observar en la tabla 6. La carne de caracol presenta algunas ventajas sobre otros tipos de carne. Cabe destacar que en las proteínas que contiene la carne de caracol, están presentes la casi totalidad de los aminoácidos necesarios para el hombre y en las proporciones requeridas para la síntesis proteica.

⁸ www.helixedelsur.com.ar

Tabla 6. Cuadro comparativo nutricional

	Caracol	Vaca	Cerdo	Pollo	Pescado
Agua %	82	71	73	71	81
Proteína %	16	17	14	18	15
Grasas %	0.8	11.5	12	12	1.5
Minerales	1.93	0.9	0.7	0.8	25
Calorías/100g	70	163	180	120	70

Fuente: IASA, 2000. información personal

Finalmente la carga bacteriana es relativamente baja, 85 000 gérmenes de media por gramo de carne cruda, esto es inferior a las otras carnes, donde se tiene que en un gramo de embutido los gérmenes se cuantifican en el orden de millones.

4.1.1 Clases. Existen varios tipos de caracol, pero se diferencian en cuanto a su sabor y en cuanto a su preferencia en los consumidores. La especie que hace parte de éste plan exportador es la *Helix aspersa* o petit-gris, mejor conocida como el caracol de jardín. Es la especie de mayor demanda mundial y despierta un preciado interés en mercados con alta capacidad adquisitiva, ya que es usado para la alta cocina por su gran resistencia, su rusticidad y la calidad de su carne. En nuestro país, ésta especie se encuentra en mayor cantidad en las Sabanas de Bogotá y en las zonas cafeteras.

Existen otras especies que aunque no son tan demandadas atienden a ciertas exigencias de otros segmentos:

- *Helix aspersa* maxima o gros gris es una de las variedades más prolíficas (altos niveles de reproducción) y bastante apta para la cría en granjas. Tiene un buen nivel de crecimiento y una buena adaptación a la cría en cautiverio, lo que hace interesante su comercialización.
- *Otala Láctea* o cabrilla, cuya demanda ha ido aumentando considerablemente especialmente en España.

4.2 CONSUMO INTERNO⁴⁶

En Francia, el consumo del caracol, se da no solo a nivel de restaurantes, si no, en los hogares en donde se ha vuelto más común y casi una tradición en las fiestas de navidad y fin de año así como durante el otoño, épocas en donde se produce la mayor demanda de este producto.

El consumidor francés de Escargot, orienta sus gustos al caracol grande, preferiblemente de calibre 8cm y 10cm, siendo el *Helix Pomatia* (Escargot de Bourgogne o Burgundy) (Véase figura 3) el más consumido por los franceses, además de tratarse de la especie de la que Francia es el mayor productor.

Figura 3. *HELIX POMATIA* (Escargot Bourgogne o Burgundy)⁴⁷



Fuente: <http://www.cedeha.co>

El *Helix Aspersa* (Petit Gris) representa el 5% del consumo total y es de pequeño calibre y teniendo en cuenta las dificultades ambientales y climatológicas que tiene

⁴⁶ ING. BORDA, Diego. Estudio de Prefactibilidad de la cría de Escargot. 2002

⁴⁷ http://ipp.boku.ac.at/private/wf/Helix_pomatia.html. SûBenbrunn, Viena, Austria (photo W. Firches)

el suelo francés para la reproducción de esta especie, se podría deducir que este es más exquisito y por ende más apetecido dada la escasez de esta especie. (Figura 4.)

Figura 4. HELIX ASPERSA (Petit Gris)⁴⁸



Fuente: <http://www.cedeha.co>

Por tratarse de ser el mayor consumidor de Escargot es también el mayor productor y por esto dispone de la más avanzada tecnología para la producción de sus cultivos, la cual no tiene punto de comparación con los sistemas de producción de los demás países, por otro lado se debe tener en cuenta que el clima en este país es el más idóneo para el cultivo del Helix Pomatia, siendo esta la principal ventaja comercial frente a los demás productores, sin dejar de un lado el hecho de que los caracoles se desarrollan en poco tiempo y pueden estar a la venta de 10 a 12 meses.⁴⁹

Debido al desarrollo tecnológico y a que su oferta no supe su propia demanda, Francia se ha convertido en el más importante centro de empresas que se dedican

⁴⁸ www.commonswikimedia.org/wiki/template.potd/2005-07

⁴⁹ ESCARGOT Y HELICICULTURA. 2000. Caracol y cría. Francia. <http://www.free.fr/eng/index>

a la producción de caracoles, propagando su tecnología por todo el territorio francés, contribuyendo así al desarrollo de una industria de transformación agroalimentaria a gran escala.

4.3 DEMANDA DE ESCARGOT EN FRANCIA

En Francia como en los otros países de la Unión Europea, el consumo de Escargot, es mayor que en el resto del mundo, alcanzando un poco más de 1 Kg. por habitante anual, lo que hace que su demanda sea atractiva para los países exportadores de este producto.

Anualmente en el mundo se comercializan más de 300.000 toneladas de carne de caracol, ya sean vivos, frescos, congelados, preparados y en conserva. Francia demanda en promedio 55.000 toneladas de carne de caracol anualmente.

Francia ha aumentado sus importaciones de Escargot debido a dos factores claves:

- El crecimiento de las ciudades, que ocasiona una recolección intensiva y una disminución de la población de caracol, por el uso de químicos y pesticidas.
- Por tratarse de un producto bajo en grasas y de origen natural, su consumo ha aumentado en grandes proporciones debido a las tendencias mundiales de la sana alimentación.¹³

¹³ WALLACH Beovic Rodrigo Eduardo, Ingeniero Agrónomo Forestal, Pontificia Universidad Católica de Chile. Helicicultura Cría de Caracoles Terrestres. 2005

En Europa por la variación de las estaciones climáticas, el 60% de la producción se realiza antes de que comience el invierno, es decir, entre los meses de Julio a Septiembre, se realizan dichas cosechas lo que ocasiona un desabastecimiento el resto del año.

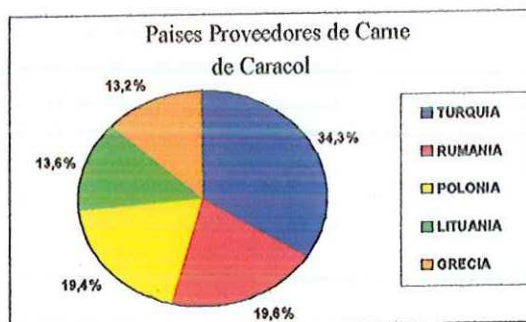
4.4 IMPORTACIONES

En Francia se consumen en promedio 55.000 toneladas de carne de caracol anualmente, siendo esta cifra superior a la oferta interna, debiendo recurrir por tal motivo a la importación desde otros países como: Rumania, Turquía, Lituania, Grecia y Polonia, como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 7. Valor y Procedencia de las Importaciones de Escargot en Francia⁵⁰

País	Valor US\$ CIF
Turquía	\$13.802.211
Rumania	\$7.889.475
Polonia	\$7.831.211
Lituania	\$5.464.598
Grecia	\$5.306.189

Gráfico 3. Procedencia de las Importaciones Francesas de carne de caracol⁴



⁵⁰ Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas. 2005

Como se puede observar en los datos mencionados anteriormente se nota que las importaciones de Escargot proceden de los mismos países a los que Francia exporta este mismo producto según los datos obtenidos en la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas, donde se puede apreciar que las exportaciones de Francia de este producto superan los Us\$600.000 lo que nos indica una balanza comercial altamente positiva para este país.⁵¹

4.5 PREFERENCIAS ARANCELARIAS CON COLOMBIA⁵²

Revisando el SPG Andino (Sistema Generalizado de Preferencias Andino) la posición arancelaria correspondiente al Escargot la cual es la numero 0307600000 "Caracoles, excepto los de mar, vivos, frescos, refrigerados o congelados, secos, salados o en salmuera", se observa que esta posición no esta incluida en la lista de productos que tienen preferencias con la Unión Europea.

Los productos procedentes de Colombia, para el caso de la carne de caracol, contribuyen con el gravamen general estipulado en este momento según la Unión Europea en cero por ciento (0%).

Además del gravamen mencionado anteriormente, se debe contribuir para el ingreso del Escargot a Francia con un impuesto al valor agregado (IVA) del 5.5% que es generalizado por toda la Unión Europea.

⁵¹ Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas. 2005

⁵² Proexport – Colombia. <http://www.proexport.com.co/condicionesdeacceso/Inicio.aspx>

4.6. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO FRANCES⁵³

4.6.1 Barreras no Arancelarias

- **Procedimiento de Importación.** Los bienes importados en el territorio de la aduana de la Unión Europea, deben estar acompañados de una declaración de resumen, que es presentado a las autoridades de la aduana del lugar donde son descargados los productos. Por lo tanto los bienes son colocados bajo el procedimiento de almacenamiento temporal (no excediendo los 20 días, ni 45 días, si estos fueron llevados por mar), lo que significa que estos son susceptibles a la supervisión de la aduana hasta que sean aprobados.

Los productos son “liberados para la circulación libre” cuando las condiciones que relacionan a la importación en la Unión Europea han sido cumplidas debidamente (el pago de deberes de tarifa y aplicación de medidas de política de comercio de NO-tarifa). Una vez que el Impuesto al Valor Agregado IVA y deberes aplicables de los impuestos indirectos son pagados, los bienes son liberados para el consumo en el país miembro del destino.

4.6.2 Valores para propósitos de Aduana. Las autoridades de la aduana utilizan el valor de los bienes importados como uno de los elementos para valorar la cantidad del deber (deuda aduanera), que tiene que ser pagado antes de que los bienes puedan entrar a la UE. De acuerdo al valor de la mercancía se deberá cancelar el IVA, que es un porcentaje del valor total de la mercancía.

La definición del valor para propósitos de aduana depende del concepto del “valor de la transacción”, que es el valor comercial de las mercancías en el punto de entrada en la Unión Europea. Este valor no es siempre igual al precio que aparece estipulado en el contrato y puede ser susceptible a ajustes específicos.

⁵³ Export Helpdesk – export-help.cec.eu.int

4.6.3 Productos agrícolas. Las importaciones en la Unión Europea de ciertos productos agrícolas, pueden ser susceptibles a la presentación de un certificado de importación, publicado por las autoridades competentes de los países miembros de la Unión Europea, antes de obtener la circulación libre.

4.6.4 Salud animal. La legislación de la salud de la Unión Europea en animales y productos del origen animal es propuesta para proteger la salud de animales (particularmente los de consumo humano), al permitir el comercio e importación de animales y productos de origen animal de acuerdo con los estándares apropiados de la salud y de las obligaciones internacionales.

Los animales y los productos del origen animal deben cumplir con las reglas y las medidas generales, que incluyen:

1. El país exportador debe estar en una lista positiva de países elegibles y autorizados a exportar la categoría concernida de productos o animales a la Unión Europea.
2. Los productos del origen animal solo pueden ser importados por la Unión Europea si provienen de establecimientos procesadores, aprobados para exportar.
3. Los certificados de la salud firmados por un veterinario oficial de la autoridad competente del país exportador.
4. Cada importación es susceptible a controles de salud por parte del país receptor.

4.6.5 Medidas Fitosanitarias⁵⁴. Son las restricciones o las prohibiciones para ciertos productos específicos, las importaciones tendrán que satisfacer todas o algunas de estas medidas, como por ejemplo:

⁵⁴ Export Helpdesk – export-help.cec.eu.int

- Que estén acompañados de un certificado fitosanitario, publicado por las autoridades designadas del país que exporta.
- Que experimente inspecciones de aduanas del sitio designado de la inspección en el punto de entrada en la Unión Europea.
- Para la entrada a la Unión Europea, tiene que haber sido por un importador registrado; este debe tener un registro oficial del país miembro.
- Tiene que ser notificado a la oficina de la aduana antes de la llegada al punto de entrada.

4.6.6 Marco Legal de la Unión Europea. La legislación fitosanitaria, según el Parlamento Europeo, se clasifica de la siguiente forma:

- Legislación relacionada con la protección del consumidor
- Legislación relacionada con la protección del medio ambiente
- Legislación relacionada con la protección de las practicas comerciales
- Legislación relacionada con el marcaje y rotulado de los empaques y embalaje

Estas legislaciones son aplicadas a quince países de la Unión Europea, incluido Francia. De acuerdo con los parlamentos las legislaciones y normas son creadas con el fin de proteger la integridad de las personas y consumidores, exigiendo ciertas medidas de calidad a las exportaciones hacia el interior de la Unión Europea.

Dentro de las legislaciones relacionadas con la protección del consumidor y del medio ambiente, se exige que los productos no tengan sustancias activas, además del tratado que deben tener los alimentos, en cuanto al agua, no debe ser obtenida a partir de aguas superficiales, así como el uso de perturbadores endocrinos, adyuvantes sinérgicos, efectos cumulativos y sinérgicos entre varios plaguicidas usados en la producción de alimentos o zoocría como en el caso de

los Caracoles terrestres (Escargot), todo esto con el fin de cuidar la salud pública, los cuales fueron replanteados en Junio del 2.006.

- **Protección del consumidor**

- ✓ Seguridad de los productos: una directiva aprobada en Octubre de 2.001, establece el principio general de que todos los productos deben ser seguros para el usuario, bajo la responsabilidad del fabricante y distribuidor. Se definen los procedimientos para la retirada de productos en caso de que sea necesario.
- ✓ Etiquetado de productos: varias directivas precisan el contenido de las etiquetas, por ejemplo, sobre los aditivos, edulcolorantes o ingredientes que puedan producir alergias, demás de las correspondientes al tabaco, productos cárnicos y OGMs.

La directiva 92/118/CEE, indican que los caracoles deben proceder de establecimientos que figuren en la lista comunitaria que se establecerá; considerando que la Comisión Europea aun no ha elaborado dicha lista, no será necesaria una autorización específica y es suficiente que el establecimiento este bajo control oficial de las autoridades sanitarias competentes (SAG).

Según el capítulo 3 de la 92/118, la que hace referencia a los gasterópodos terrestres de las especies *Helix Pomatia* Linne, *Helix Aspersa* Muller, *Helix Lucorum* y las especies pertinentes a la familia de los acatinidos, se señala que estas especies deberán proceder de un establecimiento que:

1. Se encuentre autorizado por la autoridad competente tras comprobarse que cumple con los requisitos fijados en los capítulos III y IV del anexo de la directiva 91/493:
 - a) Lugares de trabajo de dimensiones suficientes para que las actividades laborales puedan realizarse en condiciones de higiene adecuadas. Dichos

- lugares estarán diseñados de forma de evitar toda contaminación del producto, de manera que el sector limpio y el sector sucio estén claramente separados.
- b) En los lugares en donde se proceda la manipulación, preparación y transformación de productos:
 - o El suelo será fácil de limpiar y desinfectar, y estará dispuesto de forma que facilite el drenaje de agua, o bien contara con un dispositivo que permita evacuar el agua.
 - o Buena iluminación.
 - o Numero suficiente de instalaciones para lavarse y desinfectarse las manos, y contaran con toallas de un solo uso.
 - o Se contara con dispositivos para limpiar los útiles, el material y las instalaciones.
 - c) Se contara con instalaciones apropiadas de protección contra animales indeseables como insectos, roedores, aves, etc.
 - d) Los aparatos y útiles de trabajo deberán ser fabricados con materiales resistentes a la corrosión, y fáciles de limpiar y desinfectar.
 - e) Los caracoles no destinados al consumo humano se conservaran en contenedores especiales, resistentes a la corrosión y que serán vaciados al termino de cada jornada.
 - f) Se dispondrá de una instalación que permitirá el suministro, a presión y en cantidad suficiente de agua potable que cumpla con los requisitos establecidos en la Directiva 80/778 CEE.
 - g) Se contara con un dispositivo de evacuación de agua residual que reúna las condiciones higiénicas adecuadas.
 - h) Tener implementado un sistema de Buenas Practicas.
2. Esta sujeto a inspecciones de las condiciones de producción por parte de la autoridad competente y a un control sanitario.

3. Para la exportación de caracoles vivos, la única exigencia será la pesquisa de *Salmonella* sp. (hay/no hay en 25g).
4. El agua no utilizada en la producción, debe ser apta para el consumo humano y ser garantizada para el análisis que demuestra dicha condición.
5. Antes de emitirse el certificado sanitario, el personal del Servicio Agrícola y Ganadero, debe realizar una evaluación organoléptica (Anexo 1), efectuada por muestreo al azar, que definirá si los caracoles están aptos para el consumo humano. Cada partida debe ser inspeccionada y sellada, previa a ser exportada.
6. Los caracoles, deben acondicionarse, empaquetarse, almacenarse y transportarse respetando las condiciones higiénicas pertinentes establecidas en los capítulos VI y VIII del Anexo de la directiva 91/493 CEE:
 - El embalaje deberá efectuarse en condiciones higiénicas satisfactorias evitando toda contaminación del producto.
 - Los materiales del embalaje y los productos que puedan entrar en contacto con los caracoles deberán:
 - No alterar las características organolépticas
 - No transmitir a los caracoles sustancias nocivas para la salud humana
 - Tener la resistencia necesaria para garantizar una protección eficaz de los caracoles
 - El material de embalaje no podrá utilizarse mas una vez, con la excepción de ciertos tipos de embalajes de material impermeable, liso, resistentes a la corrosión y fácil de lavar y desinfectar, que podrá utilizarse de nuevo tras su limpieza y desinfección.
 - El material de embalaje que se halla utilizado, deberá almacenarse en una zona distinta de la producción y estar protegido por el polvo y de la contaminación.
 - Durante su almacenamiento y transporte, los caracoles se mantendrán a una temperatura no inferior a 4°C, con 80 a 90% de humedad relativa.

- Los caracoles no podrán almacenarse ni transportarse junto con otros productos que puedan afectar su salubridad o puedan contaminarlos si no están provistos de un embalaje que garantice una protección satisfactoria.
 - Los medios de transporte utilizados para los productos pesqueros, no podrán emplearse para transportar otros productos que puedan afectar o contaminar los caracoles, excepto que una limpieza en profundidad, seguida de una desinfección que garanticen que no se producirá contaminación de caracoles.
7. Los paquetes y envases deben llevar una marca de identificación donde se señale:
- País exportador
 - Numero de registro sanitario del establecimiento

Los caracoles que se recolecten deberán ser ingresados a un lugar en donde se procederá a cuarentena al menos por 10 días. Durante este periodo, no deberán ingresar caracoles a este sector, por lo cual podría tener habilitados más de un sector para efectuar este procedimiento si se requiriera. Durante el periodo de cuarentena deberán registrarse la cantidad de caracoles muertos, si este es mayor de lo normal (se define previamente), deberán hacerse los análisis necesarios para determinar las causas de esta mortalidad. Una vez cumplida la cuarentena, los caracoles podrán ser destinados a otros sectores de crianza o ser directamente enviados a la sala de preparación de la exportación.

4.6.6.1 Empaque y Embalaje⁵⁵. Se deben contemplar los siguientes puntos para poder cumplir con las especificaciones exactas para la explotación hacia la Unión Europea, específicamente Francia:

1. Clasificación, embalaje, etiquetado, transporte y utilización se distancias y preparados peligrosos.
2. Determinación de niveles acústicos admisibles.

⁵⁵ Cartilla Empaques y Embalajes para Exportación – Proexport – Colombia. Bogota. 2.003

3. Tratamiento y almacenamiento de residuos (incluido el reciclado)
4. Medidas y convenios internacionales y regionales para proteger el medio ambiente.
 - a. Conservación de la fauna y de su hábitat
 - b. Disposiciones del Derecho del mar relativas al medio ambiente
 - c. Agencia Europea del Medio Ambiente
5. Salud pública (artículo 152 del TCE):
 - a. Programas en el ámbito de la salud pública
 - b. Etiquetado y seguridad de los productos alimenticios
 - c. Legislación veterinaria sobre la protección contra los riesgos que puedan derivarse para la salud humana de las bacterias y residuos contenidos en los alimentos de origen animal; control sanitario de los productos alimenticios y de los sistemas de producción alimentaria.
 - d. Productos farmacéuticos, incluidos los productos veterinarios.
 - e. Agencia Europea para la Evaluación de los Medicamentos.
 - f. Investigación médica.
 - g. Productos cosméticos.
 - h. Protección civil.
6. Política del consumidor.
 - a. Protección del consumidor contra los riesgos para la salud y la seguridad.
 - b. Consulta y representación adecuadas de los consumidores en la preparación de decisiones que afecten a sus intereses, en particular a sus intereses económicos.
 - c. Mejora de la información y educación del consumidor.
7. Control correspondiente a la ejecución del gasto corriente del que es responsable, sobre la base de informes periódicos presentados por la comisión.⁵⁶

⁵⁶ http://www.europarl.es/c_frames.htm

Todos estos son los vistos que se tienen en cuenta a la hora de exportar y es clave poder cumplir con todas las especificaciones al pie de la letra para no tener problemas al momento de hacer una negociación internacional.

Enfocándonos directamente a la parte de embalaje y empaque, hay que tener en cuenta los principales aspectos.

- Materiales de empaque en contacto con los alimentos
- Etiquetado de los productos
- Requisitos medio ambientales
- Sea persistente
- Sea bioacumulable

Básicamente estos son los puntos en los que se enfatiza la legislación para el embalaje de los productos, como se puede ver el Escargot no atenta con ninguno de estos criterios, debido a que es un producto de procesos netamente orgánicos y no se considera como un producto bioacumulable, sin embargo se debe tener en Cuidado en los materiales en los que se encuentra incluido para su transporte.

Algunos de los principios que se utilizan para el rotulado de los alimentos envasados no deben presentarse con un rotulo que:

- No rotularse con efectos o propiedades que no posea o que puedan demostrarse.
- Que destaquen la presencia o ausencia de componentes que son intrínsecos o propios de los alimentos.
- Que resalten ciertos tipos de alimentos ya elaborados.
- Que indiquen que tiene propiedades medicinales o terapéuticas.

Existen varias presentaciones de este producto, ya que para cada una de ellas existe un mercado diferente y al mismo tiempo un precio determinado, que podemos generalizar basándonos en promedios obtenidos en países pertenecientes a la Unión Europea:

- Vivos.
- En conservas: frascos con un peso neto de 140 y de 350 gramos.
- Pulpa: envasado al vacío en bolsas de 120 grs.
- Congelados precocido: se venden en bolsas de 15 Kg. para hoteles y restaurantes de primer nivel.

La carne de caracol se exportara tomando como referencia la tercera opción; luego de ser congelada es empacada en bolsas herméticas de polietileno, el cual es un material permitido, puesto que es un componente bioacumulable y respeta todas las normas fitosanitarias y de embalaje de la Unión Europea, incluyendo a Francia, mientras que las conchas son separadas por tamaño y empacadas delicadamente en cajas de cartón de una docena, estas deben corresponder a un modulo de 60 x 40 cm. de medida externa, como lo indican las normas de la ley ISO 3394, esto puesto que muchos consumidores prefieren comer el Escargot junto a la concha.

El embalaje debe cumplir con los siguientes requisitos.

- El embalaje será sólido de tal manera que los empaques no sufran daños por presión externa, esto mediante el container.
- Las dimensiones serán seleccionadas de acuerdo al contenido, manteniéndose la uniformidad para que los envases estén firmes y no se muevan durante el transporte.
- Las medidas se adecuaran a las características requeridas por las paletas del equipo de transporte y los contenedores.

Los embalajes tendrán la siguiente información:

- País de origen.
- Nombre completo y dirección del productor/exportador.
- Denominación y clasificación del producto.
- Fecha de cosecha.
- Peso neto y unidades.
- Numero de cajas
- Lugar de destino y dirección del importador.
- Clara identificación del producto.

Entre las normas técnicas mas conocidas están:

Norma ISO 3394

Hace referencia a las dimensiones de las cajas master, de los pallets o plataformas y de las cargas paletizadas.

Las cajas: las dimensiones de las bases de las cajas deben corresponder a un modulo de 60 x 40 cm. de medida externa.

La altura debe acondicionarse a las dimensiones de los productos comercializados. Este modulo puede multiplicarse y/o subdividirse y por consiguiente obtener otras dimensiones (múltiplos) que se adapten a cualquier necesidad.

Las medidas de las cajas individuales de los productos exportados deben acondicionarse internamente al modulo estipulado y siempre es posible encontrar la medida que permita este trabajo.

Los pallets: Los pallets necesarios para la unitarización de la carga según la Norma 3394 deben corresponder de acuerdo al modal de transporte seleccionado, así:

Para la vía aérea: 120 x 80 cm.
Para la vía marítima: 120 x 100 cm.

Norma ISO 780 y 7000

Instrucciones sobre manejo y advertencia. Símbolos pictóricos

Reglamento de la Organización Internacional del Trabajo O.I.T.: Por razones ergonómicas se ha estipulado que ninguna carga que requiera manipularse por fuerza humana en algún momento de su distribución física internacional, podrá pesar en bruto más de 25 Kg.

Reglamentación 87 (R87) de la Organización Internacional de Metrología Legal O.I.M.L: Aplicable a los productos para venta para unidades, en lo relacionado con las unidades empleadas en la descripción del contenido en cada envase.

Normas Ambientales

La constante preocupación de las sociedades actuales por la conservación de los recursos naturales ha despertado una serie de legislaciones que conlleva a tomar conciencia sobre la importancia de racionalizar y optimizar el uso de los materiales en su ciclo de vida, asunto que incumbe de manera directa a los sistemas de empaque y embalaje.

4.6.6.2 Marcado del empaque. El proceso de marcado es la identificación que se hace sobre el sistema de empaque, mediante impresión directa o con rótulos

adhesivos, etiquetas, stickers o calígrafo manual, según Norma ISO 7000 y de rotulado específico buscando los siguientes objetivos:

- Identificación, posicionamiento y ubicación del producto durante su comercialización.
- Información sobre las características del producto y la responsabilidad integral.
- Facilidad para la administración del inventario.
- Promoción comercial del producto.
- Instrucciones sobre los sistemas de manejo que deben aplicarse a las cargas.
- Seguridad de las personas y equipos necesarios para la manipulación y control de las mercancías.

Los productos y sus sistemas de empaque están clasificados como: alimentos, farmacéuticos, peligrosos e industriales.

Cada clase de empaque para estos productos debe llevar la información requerida por las entidades que controlan su comercialización, según cada país de destino.

Para la Distribución Física Internacional el correcto marcado facilita la pronta localización del bulto, la rápida comprensión de lo escrito y la fácil localización de los bultos con los documentos que amparan el embarque.

Dentro de las especificaciones para el marcado del embalaje (y cuando éste cumple funciones de empaque) se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

- El material de las marcas debe ser indeleble, de gran resistencia a la abrasión y al manejo.
- La legislación existente en el país exportador e importador, y estar acorde con las disposiciones aduaneras respectivas.

- El tamaño de las marcas debe ser de por lo menos 100 mm, a menos que las piezas a marcar sean más pequeñas. Por ejemplo, para el transporte aéreo de mercancías peligrosas la IATA y la OACI, han normalizado los símbolos.
- a. **Marcas Estándar.** El sistema de embalaje debe llevar impreso o mediante rótulos adhesivos la siguiente información:
- La identidad y ubicación geográfica del productor y/o exportador y la del importador o comprador en el lugar de destino.
 - La identificación comercial del producto (si este no es susceptible al robo), cantidad de unidades contenidas, número del paquete en relación con el total del despacho y los números de los documentos de exportación.
- b. **Marcas Informativas.** Se deben colocar como mínimo en tres lados laterales.
- c. **Marcas de manipuleo.** Existen algunos símbolos cuyo significado implica su colocación en otros lugares del embalaje, como por ejemplo el icono para indicar el lugar en que se deben colocar las cadenas de manipulación o la ubicación del "centro de gravedad" de la carga, estas deben ubicarse en las cuatro caras laterales al lado izquierdo superior en colores oscuros con una altura superior a 10 cm.

5. OFERTA DE CARACOLES EN COLOMBIA

En Latinoamérica el desarrollo de la actividad es incipiente. En Europa la producción es muy grande, sin embargo no alcanza a cubrir sus necesidades. Se calcula el consumo mundial actual de caracoles comestibles terrestres sobrepasa las 300.000 toneladas y, según algunos estudios, se estima que en los próximos veinte años esa demanda se multiplicara por cinco, es decir que pasara a ser 1.500.000 toneladas. La cifra no es nada despreciable por lo que puede aprovecharse esa circunstancia para la instalación de nuevos criaderos.⁵⁷

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado Colombia es considerado como un productor agropecuario potencial, debido a las bondades de tipo ecológico, como a la riqueza de sus suelos, disponibilidad de agua, clima y luminosidad solar, lo que le otorga ventajas competitivas a países vecinos.⁵⁸ Estos elementos permiten obtener una variedad de productos tanto nativos como exóticos, los que han dado excelentes resultados y alentadoras perspectivas de mercados, tanto nacionales como internacionales.

Por estos motivos, la especie que mejor se adapta a estas condiciones, es la HELIX ASPERSA, que puede llegar a ser comercializada en el exterior en un mercado predeterminado.

A diferencia de países como Francia, Grecia, España e Italia que debido a la complejidad de sus climas (estaciones climáticas) que utilizan el sistema de crianza cerrado con o sin climatización; esto produce un alto costo económico ya

⁵⁷ Grupo de sostenibilidad Agropecuaria y Gestión Ambiental, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

⁵⁸ www.aldeasostenible.com

que requiere disponer de un espacio cerrado, la instalación de calefacción y mucha mano de obra para la atención y limpieza.⁵⁹

Debido a esto la oferta de caracol no logra suplir la demanda interna. Colombia detecta esta oportunidad de negocio y en los últimos años, algunos empresarios nacionales han empezado a comercializar este producto, inicialmente a Estados Unidos, incursionando al mismo tiempo en un mercado poco conocido para los empresarios colombianos, del cual se podrán obtener grandes beneficios si se logra explotar de la manera más adecuada y rentable nuestros recursos.

Hay que resaltar que en Colombia no existe un significativo mercado interno de caracoles, solo se consumen en algunos restaurantes y hoteles (en muy poca proporción), la población colombiana no conoce las virtudes de sus platos, salsas y sopas, además de subproductos médicos como *cosmetológicos*.

A continuación se muestran las fortalezas y debilidades internas, junto con las oportunidades y amenazas internas que presenta Colombia para la producción y exportación de caracoles.

Cuadro 3. Fortalezas y debilidades de Colombia para la helicultura

FORTALEZAS INTERNAS	DEBILIDADES INTERNAS
<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra barata. • Poca inversión por unidad de producto. • Permite el funcionamiento con bajos costos operativos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Faltas de conocimientos específicos. • Dificultad para contactar compradores.

Continúa

⁵⁹ WALLACH BEOVIC, Rodrigo Eduardo, Helicultura: cría de caracoles terrestres, 2.005

FORTALEZAS INTERNAS	DEBILIDADES INTERNAS
<ul style="list-style-type: none"> • Se puede utilizar materia prima e insumos de la región, los vegetales pueden ser desechos de otra actividad. • Estructura organizativa sencilla, posibilita flexibilidad y adaptabilidad a los cambios, ya que requiere poco personal. • La poca complejidad estructural permite una rápida puesta en funcionamiento. • Requiere mano de obra poco calificada. • La mayoría de las regiones son aptas para el cultivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dificultad para acceder a información de mercados y precios. • Dificultad para adquirir capital de trabajo, si se trata de pequeños agricultores. • Organización deficiente, ya que los agricultores muchas veces no tienen no tienen mentalidad empresarial. • Individualismo en el mercado. • Falta de integración asociativa. • Ausencias de programas específicos para el producto por el Gobierno Nacional.

Fuente: Autor del Proyecto.

Hay que tener en cuenta que el mercado al cual se piensa comercializar el caracol es Francia y por la razón de la lejanía, aumenta el costo en flete, y esto trae como consecuencia una difícil negociación directa y también conocer los precios de venta del producto.

Las oportunidades y las amenazas externas se pueden observar a continuación en el siguiente cuadro:

Cuadro 4. Oportunidades y amenazas de Colombia para la helicultura.

OPORTUNIDADES EXTERNAS	AMENAZAS EXTERNAS
<ul style="list-style-type: none"> • Demanda de alimentos sanos y naturales por parte de los consumidores. • Precios sostenidos y crecientes. • Demanda en aumento. • Producen en contraestacion otorga precios de venta mas altos. • Amplitud de mercados internacionales. • Tratados internacionales suscritos por Colombia con Francia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Barreras arancelarias y no arancelarias. • Desconocimiento de los canales de distribución. • Dificultad en el manejo logístico. (cadena de frío y larga distancia). • Competencia con productos de mayor cercanía a mercados y a menor precio. • Falta de reconocimiento de Colombia como país helicultor, por la poca presencia en mercados internacionales.

Fuente: Autor del Proyecto.

En cuanto a la competencia directa, esta compuesta por todas aquellas empresas productoras de caracoles de la especie *Helix Aspersa*. En el mercado local, la competencia no es intensa ya que la helicultura esta en proceso de crecimiento y, actualmente, son muy pocas las empresas que exportan en forma regular.

Existe una producción muy reducida de caracoles de tierra y si se observa las estadísticas de las exportaciones Colombianas; estas van en continuo crecimiento. A nivel Latinoamericano, los mayores productores de caracol son: Ecuador, Argentina, Brasil y Chile.

La producción de caracoles en Ecuador se centra en las especies *Helix Aspersa Muller* y *Helix Aspersa Maxima*, pero también producen en pequeñas cantidades caracoles de la especie *Helix Pomatia*, que es la que goza mayor precio. Las empresas ecuatorianas empezaron en este negocio hace diez años cuando llevaron técnicas y caracoles reproductores de Francia. Para el año 2004 se estima que Ecuador tuvo una producción superior a las 800 toneladas anuales. Este país obtuvo el permiso para exportar caracoles a la Unión Europea en octubre del año 2000 mediante la decisión 2000/611/EC y recién ha empezado a exportar en el año 2002.⁶⁰

En Argentina, la helicultura ha tenido un gran desarrollo con instalaciones de criaderos abiertos y cerrados en la etapa experimental. Actualmente, se sabe que Argentina exportó en el 2003 aproximadamente 31 toneladas de caracoles a España. Además, se conoce que empresas argentinas están empezando a vender sus productos al mercado japonés pero en menores cantidades.

Argentina ha ido aumentando su oferta exportable considerablemente, es así como las exportaciones de caracol fueron de US\$ 39.629 en el 2001, US\$ 58.470 en el 2002 y de US\$ 73.728 en el 2003.

En el futuro puede convertirse en un productor importante porque esta actividad está siendo difundida en el país.

Los países africanos de Marruecos, Túnez, Argelia y Costa de Marfil exportan caracoles de la especie *Helix Aspersa Müller*. El más importante de ellos es Marruecos que ha exportado un promedio de 6.977 toneladas anuales en los últimos 2 años a España.

⁶⁰ Rodrigo Eduardo Wallach Beovic, Helicultura: crfa de caracoles terrestres, 2.005

Además, Grecia es uno de los principales exportadores de caracoles en conservas e importa la materia prima de Macedonia, Hungría, Rumania y Yugoslavia que producen básicamente caracoles de la especie *Helix Pomatia*. Yugoslavia y Turquía se destacan como productores y exportadores, Comercializan carne de caracol congelada, y destinan los caparazones a la industria de alimentos balanceados por su alto contenido de calcio.

Debilidades de los principales competidores. La principal debilidad que enfrentan los productores ecuatorianos es que recién han empezado con las exportaciones a Europa en el año 2002. Esto les ha impedido posicionarse en el mercado y tener experiencia en el manejo del producto con un mercado tan especializado.

Además, la restricción que estuvo vigente hasta octubre del 2000 les ha dejado una imagen negativa en el mercado.

Según las estadísticas revisadas, Marruecos tiene una limitante en la estacionalidad de su producción. Los grandes volúmenes de sus exportaciones se dan entre marzo y agosto pero no puede proveer las mismas cantidades 37 entre septiembre y febrero para aprovechar los precios elevados. Las empresas de este país se dedican principalmente a la recolección hecho que les da un producto irregular. Adicionalmente, conforme sus exportaciones vayan aumentando, la depredación de la especie se agravará en la zona.

Por tanto, luego de revisar las importaciones de España, Francia y Estados Unidos de América, la demanda es creciente y el mercado aún continúa insatisfecho, además, la variedad que existe en Chile, *Helix Aspersa Müller*, tiene mayor aceptación que las otras.

En Chile, se ha generado un interés creciente en los últimos dos años, debido a la difusión de las posibilidades de este sector. Esto ha motivado la formación de algunas empresas que, en la mayoría de los casos, se encuentran en la etapa de experimentación.

5.1 ASOCOHELIX (ASOCIACION COLOMBIANA DE HELICICULTORES)

La asociación colombiana de helicultores (ASOCOHELIX) es una entidad cuyo objetivo principal es promover la cría y cultivo de caracoles terrestres de la especie *Helix Aspersa*, (de esta especie existen dos clases, muller para clima frío y máxima para clima calido). Según ASOCOHELIX, la idea principal de la producción de caracol es la exportación, la asociación aconseja que se exporten preferiblemente vivos operculados (metidos dentro de la concha por condiciones de temperaturas bajas). Cabe resaltar que esta entidad no trabaja con el mercado nacional, pues en Colombia no pagan igual el caracol que en el mercado internacional, y de serlo así, habría que comenzar a implementar una cultura de consumo de un producto que ya tiene un mercado internacional ya asegurado.

La idea de trabajar con ASOCOHELIX es en una forma agremiada, lo cual pueda permitir la formación de un volumen representativo que se pueda comercializar en el exterior.⁶¹

Los requisitos para afiliarse son los siguientes:

- Lo pueden hacer como persona natural o jurídica.
- Diligenciar un formulario y cancelar \$90.000
- Cancelar una cuota de sostenimiento mensual de \$30.000

⁶¹ Zambrano Javier, Gerente de ASOCOHELIX. Via e-mail 01 septiembre de 2.006

ASOCOHELIX brinda a todos sus afiliados grandes ventajas como:

- Asistencia técnica: Se brinda asistencia permanente y a un bajo costo
Afiliado: \$80.000 + viáticos
No Afiliado: \$150.000 + viáticos
- Cursos: La asociación trabaja con una temática colombiana, estos cursos se realizan en dos días, los sábados de 8:00 a.m. a 6:00 p.m. y el domingo se realiza una visita al cultivo. Estos cursos tienen un valor de \$110.000 para una persona; y para las personas que no estén afiliados tiene un valor de \$130.000 para una persona.

Según ASOCOHELIX para sacar una licencia ambiental ante el ministerio y con el consentimiento de la corporación respectiva, este trámite es realizado según el decreto 1220 de 21 de Abril de 2.005; es de carácter obligatorio, sacar esta licencia para cualquier persona y no esta permitido tener animales hasta no adquirir esta licencia. Se encuentra prohibido el montaje de cualquier cultivo en zonas urbanas, según el decreto 2256 de 1.997, es muy conveniente saber que los cultivos se deben manejar a 30 metros de cualquier corriente de agua. La asociación brinda la posibilidad de diligenciar las licencias a los interesados con la siguiente tarifa.

- Afiliados \$300.000
- No afiliados \$600.000

La asociación se compromete con los afiliados, como lo dicen los estatutos, a la comercialización de la producción de los afiliados siempre y cuando estos cumplan con las siguientes normas:

- Mínimo 8 meses de afiliado
- Estar a paz y salvo con todos los conceptos
- El peso de los caracoles debe estar entre 7 y 10 gramos

- La concha debe estar en perfectas condiciones
- Siempre debe estar en un estado sanitario e higiénico
- No se esta permitido el uso de elementos químicos
- Es indispensable estar al día con los requerimientos nacionales e internacionales

Otro aspecto que cabe resaltar es que la comercialización del producto, serán entregadas cartas de compromiso de compra; teniendo en cuenta al mismo tiempo que el volumen a comercializar será pactado por los interesados y ASOCOHELIX; hay que tener claro que se adquiere un compromiso de una cantidad de volumen mensual por el primer año, claro esta, con la firme convicción de ampliar la producción cada año.

Para iniciar este proyecto, la empresa a comercializar el caracol, se debe acercar a la alcaldía municipal, dirigiéndose al mismo tiempo a la oficina de plantación y solicitar el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) del municipio; esto se hace con el fin de determinar si el municipio le permite comenzar cualquier proyecto de zocria.

Es muy importante según ASOCOHELIX, que después de hacer todo esto, se debe solicitar un certificado al Ministerio del Interior, referida a ETNIAS; este certificado es sobre la presencia de comunidades indígenas y/o negritudes en el sitio en donde se desea realizar el proyecto. Esto se hacer con el único fin de saber si existen dichas comunidades, hay que solicitar a estas el permiso para montar el proyecto. Es muy importante averiguar en parques naturales o en el municipio si el terreno en que se va a hacer el cultivo se encuentra en zona de reserva natural; después de realizar estos tramites, se termina de sacar la licencia y se inicia el con el proyecto.

Es aconsejable comenzar con un cultivo pequeño de máximo 1.000 reproductores, ya que así se podrán hacer pruebas, para poder corregir algunos errores que ocasionarían grandes pérdidas; esta asociación calcula que los gastos iniciales para el montaje de este cultivo es de aproximadamente \$7'000.000, pero se deberá tener en cuenta que la primera producción se dará en el noveno mes.⁶²

Según ASOCOHELIX, las propiedades y utilización del caracol son las siguientes:

- ANIMALES DE DESCARTE Y VISCERAS: como alimento para animales (peces, gallinas y cerdos)
- CONCHAS: para artesanías y subvenciones, fuentes de carbonato de calcio.
- PROTEÍNAS Y ENZIMAS: helicina, mucina o baba de caracol, con aplicaciones en el área:
 - ✓ Biomédica
 - ✓ Cosmética y belleza
 - ✓ Bioindustrial
- Excrementos: como fertilizante y abono
- Huevos: para producir caviar
- Carne: como alimento humano es un producto rico en proteínas y bajo en grasa.
- ✓ Permite la diversificación de la zootecnia generando un producto de alto valor nutricional que puede ofrecer nuevas fuentes de trabajo e ingreso de divisas.
- ✓ Introduce un sistema racional de explotación que beneficiara a cultivadores de flores, frutas y hortalizas que subutilizan este recurso considerando como plaga.

⁶² ZAMBRANO Javier, Gerente de AOCOHELIX. Vía e-mail 01 de Septiembre de 2.006

5.2 OTROS CULTIVOS

En Colombia, existen gran variedad de pequeños cultivos de caracol en pie que no superan los 500m² y se dedican a vender sus productos a asociaciones y comercializadoras de estos productos en el exterior, ya que no cuentan con la infraestructura y organización necesaria para hacerlo ellos mismos. La especie de caracol HELIX ASPERSA, que esta siendo criada para su comercialización, fue introducida ilegalmente al país hacia 1.974, se cultiva en departamentos como: Antioquia, Boyacá, Caldas, Casanare, Cundinamarca, Meta, Quindío, Risaralda, SANTANDER, Tolima, Valle del Cauca y Nariño.

Los productores han constituido legalmente asociaciones de helicicultores, que promueven esta actividad, entre estas asociaciones podemos encontrar:⁶³

- Copohelix
- Asopec
- Induagrocol
- Cofederacol
- Funcolsa
- Dheliexport de Colombia Ltda.
- Anayacoly
- ASOCOHELIX

Entre los cultivos mas destacados en Colombia, se encuentran:

HELIX DE COLOMBIA: es el cultivo mas grande del país, esta ubicado en la vereda Río Grande de Cajica cundinamarca y tiene una extensión de 6 hectáreas, esta empresa tiene una experiencia exportadora que ha llevado al exterior un poco

⁶³ Grupo de Sostenibilidad Agropecuaria y Gestión Ambiental, ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

mas de 6 toneladas de caracol a Estados Unidos a partir del año 2.004. Esta empresa se dedica a la cría, el engorde y la venta de caracol de tierra de la especie *Helix Aspersa Muller vivo operculado* para el consumo humano.⁶⁴

Otra empresa con experiencia exportadora es Biology Tropic Ltda. Ubicada en la ciudad de Bogotá, esta empresa se dedica al desarrollo de la helicultura y lleva exportando más de tres toneladas de caracoles. También se encuentra la cooperativa de Helicultores de Colombia (COHECOL), con oficinas en Bogotá, esta empresa ha exportado más de dos toneladas de caracol.⁶⁵

La empresa Escargot de Colombia Ltda., ubicada en el municipio de Tauramena, en el Departamento de Casanare, esta empresa inicialmente importa los caracoles desde el Perú, con fines reproductivos, esta empresa ya obtuvo la licencia ambiental que le permite el funcionamiento de sus cultivos.⁶⁶

5.3 EXPORTACIONES

Colombia produce alrededor de 20 toneladas mensuales de caracol dando esto aproximadamente 240 toneladas al año por el momento esta cantidad no puede ser comercializada bajo la norma ambiental vigente. Según como valla reglamentada la actividad, en un futuro se pretende llegar a una producción de 2.000 toneladas anuales a partir del 2.007.

Hay que tener en cuenta que la actividad helicola, genera 3 empleos directos en el proceso productivo, 12 empleos directos e indirectos en el proceso de transformación y un total de 15 empleos por tonelada producida y transformada. La helicultura es un nuevo renglón productivo que puede generar entre 4.000 y

⁶⁴ BRANCO A. Ortiz, Gerente de Helix de Colombia

⁶⁵ <http://weblocal.proexport.com.co>

⁶⁶ Ministerio de Ambiente Vivienda y Desarrollo Territorial.

5.000 empleos directos y 3.000 indirectos, una vez consolidado el sector; teniendo en cuenta las proyecciones del mercado para la exportación el cual sobrepasa las 2.000 toneladas y el incremento del consumo interno que en la actualidad alcanza los US\$800.000 al año.⁶⁷

La clasificación arancelaria internacional encuadra al producto en la posición 03076000 "Caracoles, excepto los de mar", y, según los registros de Proexport, el volumen exportado corresponde a los valores que se detallan a continuación:

Estadísticas Colombianas de Exportación del año 2.002 al 2006 (Dólares FOB- PESO NETO K/g)

Tabla 8. Exportaciones a Estados Unidos

AÑO	VALOR US\$FOB	PESO NETO/Kg
2.002	91.865	12.875
2.003	459.981	64.882
2.004	391.447	53.031
2.005	0	0
2.006	0	0
TOTAL	943.293	130.788

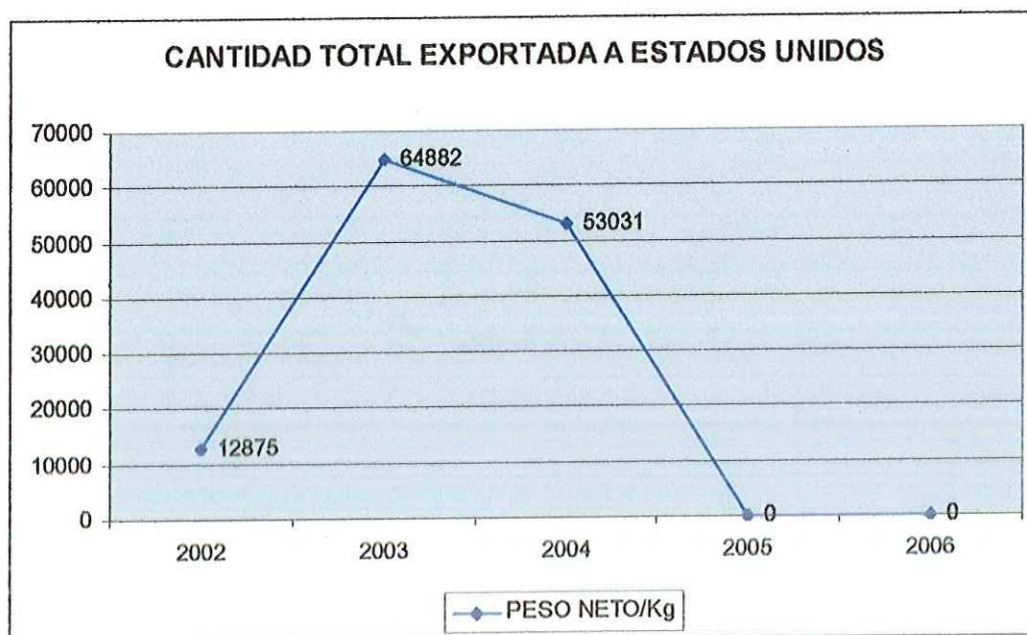
Fuente: Proexport, 2.006

El único destino de las exportaciones Colombianas fue al país de Estados Unidos entre los años 2.002 al 2.004, en los años 2.005 y 2.006 no se exportó caracol, esto gracias a que no existía la legislación correspondiente para la comercialización internacional de este producto.⁶⁸

⁶⁷ Grupo de Sostenibilidad Agropecuaria y Gestión Ambiental, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Social.

⁶⁸ Proexport-Colombia, 2.006

Gráfico 4. Exportaciones a Estados Unidos en Kilogramos



Fuente: Proexport, 2.006

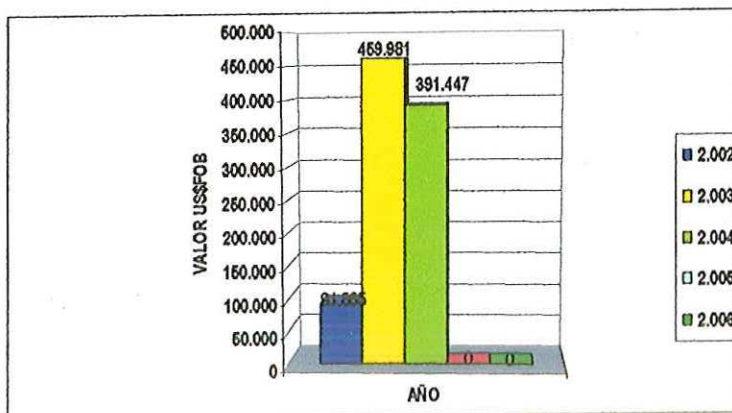
Teniendo en cuenta lo anterior y el potencial de desarrollo de este mercado a nivel mundial Colombia a empezado a desarrollar este sector aprovechando los recursos de los que dispone y organizándose para poder competir internacionalmente con otros países de la región que de igual forma están desarrollando este negocio.

Según las estadísticas obtenidas en la base de datos de la Organización de las Naciones unidas (ONU)⁶⁹ que coinciden con la información recopilada, hasta el 2.004, Colombia llevaba US\$943.293 acumulados; se pudo observar que en los dos últimos años no se han hecho exportaciones de este producto. Como se puede observar en el grafico 1.⁷⁰

⁶⁹ Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas. 2005

⁷⁰ Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE - Cálculos Proexport-Colombia

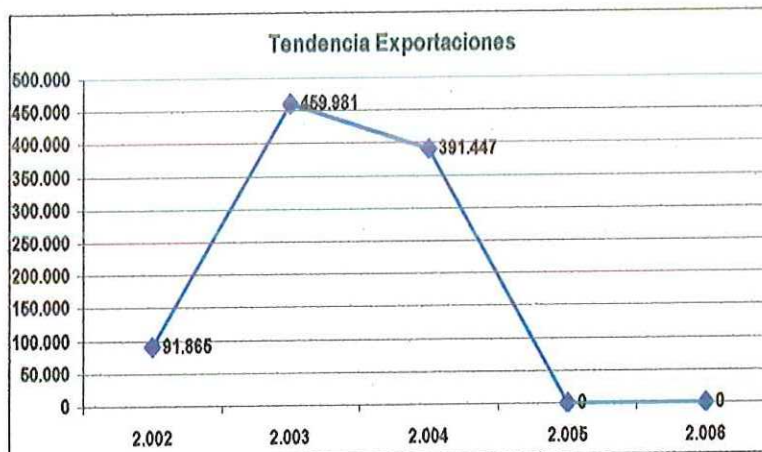
Grafico 5. Exportaciones Anuales



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE - Cálculos Proexport-Colombia

En el grafico a continuación se observa un drástico descenso en las exportaciones de caracol, ya que los dos últimos años no se registran transacciones, esto se debe en gran parte a que se han presentado problemas para la legalización de las exportaciones, puesto que no existía una legislación aprobada por el gobierno para dichas transacciones.

Grafico 6. Exportaciones colombianas de caracol a Estados Unidos⁷¹



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE - Cálculos Proexport-Colombia

⁷¹ Proexport - Colombia

6. REQUISITOS PARA INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE SOCIEDADES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

6.1 REQUISITOS

Solicitar, por escrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Subdirección de Instrumentos de Promoción, la inscripción de la empresa como Sociedad de Comercialización Internacional C.I., adjuntando los siguientes documentos:

1. Original del Certificado de Existencia y Representación Legal vigente
2. Copia del Registro Único Tributario.
3. Copia del registro Único Empresarial (Cámara de Comercio)
4. Original del Estudio de Mercados
5. Original del Formulario de Inscripción como Sociedad de Comercialización Internacional C.I. (Completamente diligenciado)
6. Manifestación del representante legal de la persona jurídica en el sentido de que ni ella ni sus representantes han sido sancionados por infracciones tributarias, aduaneras, cambiarias o de comercio exterior, durante los cinco (5) años anteriores a la presentación de la solicitud.

6.2 INCENTIVOS

La constitución de la empresa deberá realizarse teniendo en cuenta los requisitos de que trata el artículo 1º del decreto 093 del 20 de enero del 2003, de la siguiente manera:

6.2.1 Incentivo a los Exportadores

1. **Razón social:** Las sociedades de Comercialización Internacional C.I inscritas ante el Ministerio de Comercio Industria y Turismo tendrán la obligación de utilizar en su razón social la expresión "Sociedad de Comercialización Internacional" o la sigla " C.I" (NOTA: Los textos demasiados largos en la Razón Social, a veces aparecen recortados en algunos documentos)
2. **Objeto Social:** Deberá comenzar con el siguiente texto: **"que tengan por objeto principal la comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de la misma"**. El resto del objeto social lo redacta la empresa de acuerdo con sus intereses particulares.
3. Registrar la sociedad ante la Cámara de Comercio de manera que en el certificado de existencia y representación legal aparezca la Razón Social y el objeto Social principal, tal como se establece en el punto 1 y 2.
4. Obtener ante La DIAN el registro Único Tributario, de manera que los textos de la Razón Social y del objeto social coincidan con los inscritos en el Certificado de Existencia y representación Legal.
5. Diligenciar completamente el **Formulario de Solicitud de Inscripción Como una Sociedad de Comercialización Internacional C.I**
6. Elaborar el estudio de mercado de acuerdo a la Guía para presentar el estudio de mercado ante el Ministerio de Comercio industria y Turismo. Decreto 093 de 2003.

La Empresa deberá constituirse como Persona Jurídica en alguna de las formas establecidas en el código de comercio (anónima, Limitada, E:U etc.) .

NOTA: Los usuarios industriales de bienes y/o servicios en Zona Franca no podrán ser calificados como C.I en razón a lo estipulado en los artículos 15 y 16 del decreto 2233 de 1996.⁷²

6.3 MARCO LEGAL DE LA ACTIVIDAD HELICICOLA EN COLOMBIA

En Enero de 2.006 el Congreso de Colombia emitió la ley 1011 en su diario oficial, por medio de la cual se autoriza y reglamenta la actividad de la Helicicultura en el país.

En esta ley se establece que las zonas autorizadas para el cultivo de caracol son las mismas en donde se encuentran en estos momentos y se autoriza su explotación teniendo en cuenta las medidas de manejo ambiental que se establecen en esta ley.

“Los zoocriaderos de caracol terrestre del género Hélix y sus diferentes especies podrán funcionar en las modalidades extensiva, intensiva o mixta y bajo sistemas abiertos, cerrados o mixtos”.⁷³

Todos los criaderos que quieran funcionar en Colombia deberán cumplir con una serie de requisitos de manejo ambiental, tales como:

Incluir compromisos de mejoramiento continuo, prevención de la contaminación y cumplimiento de la legislación y regulaciones vigentes.

⁷² www.mincomercio.gov.co

⁷³ Diario Oficial del Congreso de la Republica de Colombia. Ley 1011. Enero 23 de 2.006

Contener el marco operativo del programa regional, para ejecutar y revisar los objetivos y las metas ambientales.

Establecer un sistema de documentación de principios y procesos, que sean conocidos y practicados por todas las personas involucradas, asignando responsabilidades a cada uno.

Establecer unos objetivos y metas ambientales para medir la magnitud del impacto, que genera la actividad de zootecnia, en términos de:

1. Severidad del impacto (Magnitud del daño)
2. Probabilidad de ocurrencia (Riesgo)
3. Permanencia del Impacto (Duración en el Tiempo).

No se permite la acumulación de residuos ni de caracoles muertos, todos estos materiales deberán ser incinerados y/o almacenados en bolsas de polietileno.

Al criadero se le harán cuatro revisiones por año en donde se deberá estar al día en todos los aspectos sanitarios y de manejo ambiental además de los requisitos impuestos por el ICA y el ministerio de Agricultura y desarrollo rural.

Existen otros requisitos los cuales se podrán observar en el anexo que contiene la ley tal y como la aprobó el Congreso Colombiano.

7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1 COMERCIALIZADORA

Para poner en funcionamiento la comercializadora internacional de carne de caracol es necesario determinar el monto de los recursos económicos, para ello hay que tener en cuenta los costos de venta, los costos de administración, gastos de financiación, para consolidar los estados financieros y analizar una serie de indicadores que servirán de base para la evaluación económica requerida en la toma de decisiones.

7.1.1 Inversiones. El conjunto de bienes tangibles e intangibles que se destinan para ser utilizados en la comercialización de caracol congelado, se agrupan tres items : inversión fija, inversión en capital de trabajo e inversión diferida.

7.1.1.1 Inversión en activos fijos

- ♦ **Terreno.** Para la instalación de la comercializadora de carne de caracol no se requiere una superficie con determinadas características para su instalación.
- ♦ **Construcciones y adecuaciones.** De acuerdo a los datos obtenidos en el plan de ordenamiento territorial de Bucaramanga, la comercializadora puede ubicarse en la zona industrial de Chimita, en una bodega tomada en arriendo por valor de \$1.500.000 mensuales, el cual debe estar dotada de instalaciones eléctricas , hidráulicas requeridas para tal fin.

- ♦ **Maquinaria y equipo.** El valor total de la maquinaria y equipo es de \$34.329.517 (véase tabla 9).

Tabla 9. Presupuesto de maquinaria y equipo

Detalle	Cant	Valor Total
Bascula electrónica	1	400.000
Bascula pequeña	1	80.000
Mesa de acero Inoxidable	1	960.000
Carro cuter	1	1.300.000
Empacadora al vacio	1	6.900.000
Cuarto Frío	1	18.500.000
Total de maquinaria y equipo		28.140.000

- ♦ **Muebles y enseres.** El equipo de computo y oficina para dotar a la gerencia y demás oficinas de la empresa asciende a \$3.212.920 Y 1.340.000 respectivamente (véase tablas 10 y 11)

Tabla 10. Equipo de computo

Detalle	Cant.	Valor Total
Computador Compaq	1	2.500.000
Fax	1	500.000
Calculadora Casio	1	200.000
Total de maquinaria y equipo		3.200.000

Tabla 11. Muebles y Enseres

Detalle	Cant	Valor Total
Escritorio	2	500.000
Mesa para computador	1	150.000
Silla ejecutiva	2	220.000
Silla auxiliares	4	320.000
Archivador	1	150.000
Total de muebles y enseres		1.340.000

- ♦ **Implementos de trabajo.** Teniendo en cuenta que la actividad a desarrollar está muy relacionada con la culinaria y es necesario aplicar normas de higiene, hay que tener algunos implementos de cocina los cuales tienen un valor de \$1.610.000 y, deben ser renovados anualmente. Por lo tanto no se consideran como inversión sino como elementos de consumo o de costos. (véase tabla 12).

Tabla 12. Implementos de Trabajo

Detalle	Cant	Valor Total
Canastillas	20	240.000
Estantes metálicos	4	320.000
Muebles y enseres	4	150.000
Espátulas	6	120.000
Pinzas industriales	6	120.000
Bandejas de Acero	6	500.000
Tablas de teflón	6	60.000
Recipientes metálicos	2	100.000
Total implementos de trabajo		1.610.000

- ♦ **Total de inversión fija.** El valor de los bienes tangibles de propiedad de la empresa son de \$32.680.000, los cuales se encuentran relacionados en la tabla 13.

Tabla 13. Total de inversión fija

Rubro	Valor
Maquinaria y Equipo	28.140.000
Equipo de computo	3.200.000
Equipo de oficina	1.340.000
Total Inversión Fija	32.680.000

El gasto de depreciación de los activos fijos, depreciados en línea recta, con vida útil de 5 y 10 años es de \$298.999 mensuales y de \$3.587.988 anuales (véase tabla 14)

Tabla 14. Depreciaciones

Equipo	Vida util	Valor	Dep. Mes	Dep.anual
Maquinaria y Equipo	10 años	28.140.000	234.500	2.814.000
Equipo de Oficina	10 años	1.340.000	11.166	134.000
Equipo de Computo	5 años	3.200.000	53.333	640.000
Total		32.680.000	298.999	3.588.000

7.1.1.2 Inversión Diferida. El total de la inversión diferida asciende a \$6.980.000, sumando los Gastos de Constitución y, otros gastos, según el detalle mostrado en los cuadros 15 y 16, los cuales serán diferidos a cinco años.

- ♦ **Gatos de Constitución.** La constitución de la empresa se estima en \$570.000 que incluye (véase tabla 15).

Tabla 15. Gastos de constitución.

Rubro	Valor
Gastos notariales	220.000
Registro Cámara de Comercio	270.000
Industria y Comercio	80.000
Valor total	570.000

- ♦ **Total de inversión diferida.** En la tabla 16 se describe los rubros que hacen parte de la inversión cuyo valor es de \$6.980.000, e incluye el software contable indispensable para llevar el registro de las transacciones que se generan en el desarrollo de la actividad. (véase tabla 16)

Tabla 16. Total de la inversión diferida

Rubro	Valor
Estudio de Factibilidad	1.560.000
Gastos de Constitución	570.000
Software	4.850.000
Total	6.980.000

7.1.1.3 Inversión de Capital de Trabajo. Está muy relacionada con los costos variables y fijos del producto.

a. Costos del Producto

- ♦ **Insumos.** Las materias prima e insumos empleados, son el caracol vivo para congelar, las cajas y las bolsas plásticas tiqueteadas para empacar al vacío.

Tabla 17. Precios unitarios y totales de los Insumos

Insumos	Valor/unitario	Cantidad en kilos	Valor total
Caracol vivo de 10G	4.958	42.000	208.236.000
Bolsa plástica	300	42.000	12.600.000
Cajas(1)	500	42.000	21.000.000
Total	5.758		241.836.000

(1) Se consideran cajas con capacidad de 10 kilos, cada una, a \$ 5.000 unidad. Su valor por kilo es de \$ 500

El programa de exportación se contempla bajo la perspectiva de realizar cuatro embarques al año, dada la insuficiencia de la producción actual.

- ♦ **Mano de Obra Directa.** Los salarios, prestaciones sociales, aportes patronales o parafiscales y las dotaciones del trabajador relacionados con la comercialización asciende a \$709.350 mensuales para un valor anual de \$8.512.200 (Véase tabla 18)

Tabla 18. Costo de mano de obra directa

Operarios	Días	Básico	Prestaciones	Aportes	Seg. Social	Dotaciones	Total
1	30	455.000	100.100	36.720	85.860	31.850	709.350
MES		455.000	100.100	36.720	85.860	31.850	709.350
AÑO		5.460.000				3.052.200	8.512.200

Como las proyecciones financieras se realizan bajo el criterio de precios constantes, permanecen iguales en el transcurso de los años considerados

- ♦ **Costos indirectos de fabricación.** Son los que están asociados con la comercialización en forma indirecta: los servicios públicos, el mantenimiento, el arriendo de la planta, los gastos de exámenes biológicos, aseo y desinfección, los cuales asciende a \$2.250.000 mes y, 27.000.000, anual (véase tabla 19).

Tabla 19. Costos indirectos

Costos indirectos	Valor mes	Valor año
Servicios públicos	600.000	7.200.000
Mantenimiento	50.000	600.000
Arriendo	1.500.000	18.000.000
Aseo y desinfección	100.000	1.200.000
Total Costos Indirectos	2.250.000	27.000.000

b. Gastos de Administración y Ventas

- ♦ **Gastos de Administración.** Los gastos de administración incluyen la mano de obra administrativa que corresponde a sueldo del gerente, honorarios del

contador, sueldo de la secretaria, además de la depreciación de equipos de oficina y cómputo y gastos de oficina, los cuales representan un valor de \$2.360.000 mensuales. (véase tabla 20)

Tabla 20. Gastos de Administración

Gastos de administración	Valor mes	Valor año
Honorarios del Gerente	1.100.000	13.200.000
Honorarios del contador	300.000	3.600.000
Sueldo y Prestaciones de la Secretaria	710.000	8.520.000
Gastos de Oficina	250.000	3.000.000
Total	2.360.000	28.320.000

- ♦ **Gastos de Ventas.** Los gastos de distribución del producto están representados en los costos de transporte interno desde Bucaramanga hasta Cartagena, estimados en \$ 350.000 por tonelada; gastos de embarque que corresponden a \$ 75.000 por tonelada y las comisiones sobre ventas, valoradas en el 5% del valor de ventas.

Tabla 21. Gastos de Ventas

Gastos de ventas	Valor embarque	Valor año
Transporte Interno	3.675.000	14.700.000
Gastos de embarque	787.500	3.150.000
Comisiones sobre ventas	6.168.750	24.675.000
Total gasto de ventas	10.631.250	42.525.000

7.1.1.4 Plan de Inversión y Financiación. En base a los conceptos de inversión y de gastos definidos en los apartados anteriores, el Plan de Inversiones a ejecutar en su totalidad en el primer trimestre del año 1, equivalente al primer ciclo de exportaciones, se encuentra en la tabla 22, así:

Tabla 22. Plan de Inversión y Financiación

INVERSIÓN	VALOR TOTAL	FINANCIACIÓN	RECURSOS PROPIOS
INVERSIÓN FIJA			
Maquinaria y Equipo	28.140.000	20.000.000	8.140.000
Equipo de Oficina	4.540.000	4.000.000	540.000
TOTAL INVERSIÓN FIJA	32.680.000	24.000.000	8.680.000
CAPITAL DE TRABAJO			
Insumos	60.459.000	60.459.000	
Costos y Gastos	28.199.150	20.000.000	8.199.150
Cartera	123.375.000	26.000.000	97.375.000
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	212.033.150	106.459.000	105.574.150
TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA	6.980.000		6.980.000
TOTAL DE LA INVERSIÓN	251.693.150	130.459.000	121.234.150
% de FINANCIACIÓN	100%	51.8%	48.2%

a. Balance Inicial o Total de la Inversión. El monto de la inversión total de comercializadora de caracol es de \$ 251.693.150 que corresponde al total de activos, incluida la cartera generada por la exportación.

7.1.1.5 Fuentes de Financiación. La consecución de recursos para poner en marcha la comercializadora es del 51.8% que tienen como fuente los créditos de los proveedores y el crédito bancarios presupuestado

7.1.1.6 Recursos por fuentes Bancarias. Se obtendrá crédito bancario por valor de \$70.000.000 por la Línea Bancoldex para exportadores, con plazo de 3 años, intereses del 15 % anuales, pagaderos trimestralmente y un período de gracia de 6 meses. (Véase Tabla 23),

Tabla 23. Financiación Crédito Bancario

Crédito		70.000.000	
Plazo		3 años	
Período de Gracia		6 meseS	
Tasa de Interés		15% anual	
Trimestre	Amortización	Intereses	Saldo
0			70.000.000,0
1		2.625.000,0	70.000.000,0
2		2.625.000,0	70.000.000,0
3	7.000.000,0	2.625.000,0	63.000.000,0
4	7.000.000,0	2.362.500,0	56.000.000,0
5	7.000.000,0	2.100.000,0	49.000.000,0
6	7.000.000,0	1.837.500,0	42.000.000,0
7	7.000.000,0	1.575.000,0	35.000.000,0
8	7.000.000,0	1.312.500,0	28.000.000,0
9	7.000.000,0	1.050.000,0	21.000.000,0
10	7.000.000,0	787.500,0	14.000.000,0
11	7.000.000,0	525.000,0	7.000.000,0
12	7.000.000,0	262.500,0	0,0

7.1.1.7 Recurso de Proveedores. Puede obtenerse financiación por parte de los proveedores por el equivalente al 24% de las inversiones, mediante los créditos habituales en este tipo de negocios, con un plazo de 90 días.

7.1.1.8 Recursos Propios. El 48.2% de la inversión de la comercializadora está a cargo de los cuatro socios, los cuales financian con recursos propios el valor de \$40.000.000 y el resto con la generación interna de fondos.

7.1.2 Costos. Siendo los costos una medición en términos monetarios de la cantidad de recursos usados para la comercialización de caracol vivo congelado se ha determinado que el costo unitario del kilo de caracol esta conformado por el costo fijo unitario y el costo variable unitario.

7.1.2.1 Costo Fijo Unitario. Para determinar el costo fijo unitario del kilo de caracol vivo congelado, se tomó el costo fijo total y se dividió por el número de kilos a vender (véase tabla 24), siendo el costo fijo unitario de \$ 3.036 respectivamente.

Tabla 24. Costo Fijo Unitario

Bolsa	Unidades	Costo fijo total	Participación	Costo fijo unitario
1.000gr	10.500	31.877.200	100%	3.036

7.1.2.2 Costos Variables Unitarios. Como se hizo referencia en la tabla 17, el costo variable por kilo de caracol es de \$ 5.758 representado por el costo del caracol vivo, la bolsa de empaque y la caja que contiene 10 bolsas de un kilo, cada una.

7.1.2.3 Costo Total Unitario por Precio. El costo total unitario corresponde a la sumatoria del costo fijo unitario más costo variable unitario. Para el caracol congelado vivo el costo unitario es de \$7.742. kilo (véase tabla 25)

Tabla 25. Costo total unitario

Bolsa	Cos/var/unit	Cos/fijo/unit	Cost/unitario	Precio
1.000 gr	5.758	3.036	8.794	11.750

7.1.2.4 El Precio. De acuerdo con la información recaudada, el precio actual FOB del caracol es de US \$ 5,00 que, a una tasa de cambio de \$ 2.350, da un precio de \$11.750 por kilo de caracol empacado, puesto a bordo en Cartagena.

7.1.3 Presupuesto de ingresos y egresos

7.1.3.1 Presupuesto de ingresos. Para los tres años considerados, la comercializadora pretende vender 42.000 kilos de caracol congelado, en presentación de bolsa de 1.000gr, para satisfacer las necesidades de los clientes franceses. Esta cantidad estará repartida en cuatro exportaciones, una cada trimestre Así, el presupuesto de ingresos para cada trimestre es de \$ 123.375.000. Para efectos de los cálculos realizados no se ha considerado incrementos anuales dadas las limitaciones de la producción colombiana. Tampoco se consideran diferenciales de cambio ni incrementos de precios y/o costos, pues la presupuestación se realiza bajo el principio de precios constantes.

7.1.3.2 Proyección de Egresos. La proyección de costos fijos o egresos para los 3 años se realizó bajo el principio de precios constantes. La tabla 26 refleja los egresos para los cuatro trimestres del primer año. En los años siguientes varía únicamente la partida de gastos financieros, por cuanto todo lo demás permanece constante

Tabla 26. Proyección de egresos para los tres años.(000)

Rubros	Trim 1	Trim 2	Trim 3	Trim 4	Total año
Costos Indirectos	6.750	6.750	6.750	6.750	27.000
Mano de Obra Directa	2.128	2.128	2.128	2.128	8.512
Gastos de Administración	7.080	7.080	7.080	7.080	28.320
Gastos de Ventas	10.631.2	10.631.2	10.631.2	10.631.2	42.524.8
Gastos diferidos	349	349	349	349	1.396
Gastos financieros	2.625	2.625	2.625	2.362.5	10.237.5
Total	29.563.2	29.563.2	29.563.2	29.300.7	117.990.3

7.1.4 Estados financieros. Para el análisis financiero es necesario establecer los estados financieros básicos. (Estado de Resultados, Balance General, y Flujo de Caja) con el fin de determinar la situación financiera de la comercializadora en los primeros tres años.

7.1.4.1 Estado de Resultados. Este estado referencia los ingresos y gastos al igual que las utilidades o pérdidas en un periodo de tiempo, contempla los ingresos, los costos directos e indirectos, la utilidad operacional, los gastos y la utilidad neta. Para efectos de apreciar la evolución trimestral de la actividad, cada uno de los años ha sido proyectado de acuerdo con los ciclos de exportación.

Tabla 27. Estado de Resultados año 1

CONCEPTO	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4
VENTAS NETAS	123,375.0	123,375.0	123,375.0	123,375.0
EGRESOS				
COSTOS DIRECTOS				
Mano de Obra Directa	2,128.0	2,128.0	2,128.0	2,128.0
Insumos	60,459.0	60,459.0	60,459.0	60,459.0
Depreciación Maquinaria y equipo	234.5	234.5	234.5	234.5
Implementos de trabajo	1,610.0			
TOTAL COSTOS DIRECTOS	64,431.5	62,821.5	62,821.5	62,821.5
COSTOS INDIRECTOS	6,750.0	6,750.0	6,750.0	6,750.0
TOTAL COSTOS	71,181.5	69,571.5	69,571.5	69,571.5
UTILIDAD OPERACIONAL	52,193.5	53,803.5	53,803.5	53,803.5
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	7,080.0	7,080.0	7,080.0	7,080.0
GASTOS DE VENTAS	10,631.2	10,631.2	10,631.2	10,631.2
GASTOS FINANCIEROS	2,625.0	2,625.0	2,625.0	2,362.5
GASTOS PREOPERATIVOS	349.0	349.0	349.0	349.0
TOTAL COSTOS Y GASTOS	91,866.7	90,256.7	90,256.7	89,994.2
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	31,508.3	33,118.3	33,118.3	33,380.8
Provisión para el pago de Impuestos	11,027.9	11,591.4	11,591.4	11,683.3
UTILIDAD NETA	20,480.4	21,526.9	21,526.9	21,697.5
MARGEN DE UTILIDAD	16.6%/	17.4%	17.4%	17.6%

Tabla 28. Estado de Resultados año 2

CONCEPTO	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4
VENTAS NETAS	123,375.0	123,375.0	123,375.0	123,375.0
EGRESOS				
COSTOS DIRECTOS				
Mano de Obra Directa	2,128.0	2,128.0	2,128.0	2,128.0
Insumos	60,459.0	60,459.0	60,459.0	60,459.0
Depreciación Maquinaria y equipo	234.5	234.5	234.5	234.5
Implementos de trabajo	1,610.0			
TOTAL COSTOS DIRECTOS	64,431.5	62,821.5	62,821.5	62,821.5
COSTOS INDIRECTOS	6,750.0	6,750.0	6,750.0	6,750.0
TOTAL COSTOS	71,181.5	69,571.5	69,571.5	69,571.5
UTILIDAD OPERACIONAL	52,193.5	53,803.5	53,803.5	53,803.5
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	7,080.0	7,080.0	7,080.0	7,080.0
GASTOS DE VENTAS	10,631.2	10,631.2	10,631.2	10,631.2
GASTOS FINANCIEROS	2,100.0	1,837.5	1,575.0	1,312.5
GASTOS PREOPERATIVOS	349.0	349.0	349.0	349.0
TOTAL COSTOS Y GASTOS	91,341.7	89,469.2	89,206.7	88,944.2
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	32,033.3	33,905.8	34,168.3	34,430.8
Provisión para el pago de Impuestos	11,211.7	11,867.0	11,958.9	12,050.8
UTILIDAD NETA	20,821.6	22,038.8	22,209.4	22,380.0
MARGEN DE UTILIDAD	16.9%	17.9%	18%	18.1%

Tabla 29. Estado de Resultados año 3

CONCEPTO	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4
VENTAS NETAS	123,375.0	123,375.0	123,375.0	123,375.0
EGRESOS				
COSTOS DIRECTOS				
Mano de Obra Directa	2,128.0	2,128.0	2,128.0	2,128.0
Insumos	60,459.0	60,459.0	60,459.0	60,459.0
Depreciación Maquinaria y equipo	234.5	234.5	234.5	234.5
Implementos de trabajo	1,610.0			
TOTAL COSTOS DIRECTOS	64,431.5	62,821.5	62,821.5	62,821.5
COSTOS INDIRECTOS	6,750.0	6,750.0	6,750.0	6,750.0
TOTAL COSTOS	71,181.5	69,571.5	69,571.5	69,571.5
UTILIDAD OPERACIONAL	52,193.5	53,803.5	53,803.5	53,803.5
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	7,080.0	7,080.0	7,080.0	7,080.0
GASTOS DE VENTAS	10,631.2	10,631.2	10,631.2	10,631.2
GASTOS FINANCIEROS	1,050.0	787.5	525.0	262.5
GASTOS PREOPERATIVOS	349.0	349.0	349.0	349.0
TOTAL COSTOS Y GASTOS	90,291.7	88,419.2	88,156.7	87,894.2
UTILIDAD ANTES DE IMPUETOS	33,083.3	34,955.8	35,218.3	35,480.8
Provisión para el pago de Impuestos	11,579.2	12,234.5	12,326.4	12,418.3
UTILIDAD NETA	21,504.1	22,721.3	22,891.9	23,062.5
MARGEN DE UTILIDAD	17.4%	18.4%	18.6%	18.7%

7.1.4.2 Balance General. La situación financiera de la comercializadora se refleja en el valor de los activos, pasivos y patrimonio. Al igual que en el caso de los Estados de Resultados, el Balance General de la empresa es proyectado anualmente, pero por trimestres. Las tablas 30, 31 y 32, reflejan esta situación.

Tabla 30. Balance General año 1

CONCEPTO	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES	163,553.3	186,889.7	202,662.6	218,698.0
Caja y Bancos	40,178.3	63,514.7	79,287.6	95,323.0
Cuentas por cobrar	123,375.0	123,375.0	123,375.0	123,375.0
ACTIVOS FIJOS	31,783.0	30,886.0	29,989.0	29,092.0
Maquinaria y equipo	28,140.0	28,140.0	28,140.0	28,140.0
Muebles y enseres de oficina	4,540.0	4,540.0	4,540.0	4,540.0
Menos: Depreciación acumulada	897.0	1,794.0	2,691.0	3,588.0
GASTOS PREOPERATIVOS	6,631.0	6,282.0	5,933.0	5,584.0
TOTAL ACTIVOS	201,967.3	224,057.7	238,584.6	253,374.0
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES	71,486.9	79,050.4	79,050.4	79,142.3
Cuentas por pagar proveedores	60,459.0	60,459.0	60,459.0	60,459.0
Impuestos sobre la renta	11,027.9	11,591.4	11,591.4	11,683.3
Porción corriente de créditos bancarios		7,000.0	7,000.0	7,000.0
PASIVO A LARGO PLAZO	70,000.0	63,000.0	56,000.0	49,000.0
Porción a largo plazo créditos bancarios	70,000.0	63,000.0	56,000.0	49,000.0
TOTAL PASIVOS	141,486.9	142,050.4	135,050.4	128,142.3
PATRIMONIO	60,480.4	82,007.3	103,534.2	125,231.7
Capital	40,000.0	40,000.0	40,000.0	40,000.0
Utilidades de ejercicios anteriores		20,480.4	42,007.3	63,534.2
Utilidades del ejercicio	20,480.4	21,526.9	21,526.9	21,697.5
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	201,967.3	224,057.7	238,584.6	253,374.0

Tabla 31. Balance General año 2

CONCEPTO	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES	233,294.0	250,234.2	266,781.4	283,499.3
Caja y Bancos	109,919.0	126,859.2	143,406.4	160,124.3
Cuentas por cobrar	123,375.0	123,375.0	123,375.0	123,375.0
ACTIVOS FIJOS	28,195.0	27,298.0	26,401.0	25,504.0
Maquinaria y equipo	28,140.0	28,140.0	28,140.0	28,140.0
Muebles y enseres de oficina	4,540.0	4,540.0	4,540.0	4,540.0
Menos: Depreciación acumulada	4,485.0	5,382.0	6,279.0	7,176.0
GASTOS PREOPERATIVOS	5,235.0	4,886.0	4,537.0	4,188.0
TOTAL ACTIVOS	266,724.0	282,418.2	297,719.4	313,191.3
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES	78,670.7	79,326.0	79,417.9	79,509.8
Cuentas por pagar proveedores	60,459.0	60,459.0	60,459.0	60,459.0
Impuestos sobre la renta	11,211.7	11,867.0	11,958.9	12,050.8
Porción corriente de créditos bancarios	7,000.0	7,000.0	7,000.0	7,000.0
PASIVO A LARGO PLAZO				
Porción a largo plazo créditos bancarios	42,000.0	35,000.0	28,000.0	21,000.0
TOTAL PASIVOS	120,670.7	114,326.0	107,417.9	100,509.8
PATRIMONIO	146,053.4	168,092.1	190,301.5	212,681.5
Capital	40,000.0	40,000.0	40,000.0	40,000.0
Utilidades de ejercicios anteriores	85,231.7	106,053.4	128,092.1	150,301.5
Utilidades del ejercicio	20,821.6	22,038.8	22,209.4	22,380.0
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	266,724.0	282,418.2	297,719.4	313,191.3

Tabla 32. Balance General año 3

CONCEPTO	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES	298,777.8	316,400.5	333,630.3	351,030.6
Caja y Bancos	175,402.8	193,025.5	210,255.3	227,655.6
Cuentas por cobrar	123,375.0	123,375.0	123,375.0	123,375.0
ACTIVOS FIJOS	24,607.0	23,710.0	22,813.0	21,916.0
Maquinaria y equipo	28,140.0	28,140.0	28,140.0	28,140.0
Muebles y enseres de oficina	4,540.0	4,540.0	4,540.0	4,540.0
Menos: Depreciación acumulada	8,073.0	8,970.0	9,867.0	10,764.0
GASTOS PREOPERATIVOS	3,839.0	3,490.0	3,141.0	2,792.0
TOTAL ACTIVOS	327,223.8	343,600.5	359,584.3	375,738.6
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES	79,038.2	79,693.5	79,785.4	72,877.3
Cuentas por pagar proveedores	60,459.0	60,459.0	60,459.0	60,459.0
Impuestos sobre la renta	11,579.2	12,234.5	12,326.4	12,418.3
Porción corriente de créditos bancarios	7,000.0	7,000.0	7,000.0	
PASIVO A LARGO PLAZO	14,000.0	7,000.0	0.0	0.0
Porción a largo plazo créditos bancarios	14,000.0	7,000.0		
TOTAL PASIVOS	93,038.2	86,693.5	79,785.4	72,877.3
PATRIMONIO	234,185.7	256,907.0	279,798.8	302,861.4
Capital	40,000.0	40,000.0	40,000.0	40,000.0
Utilidades de ejercicios anteriores	172,681.5	194,185.7	216,907.0	239,798.8
Utilidades del ejercicio	21,504.1	22,721.3	22,891.9	23,062.5
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	327,223.8	343,600.5	359,584.3	375,738.6

7.1.4.3 Flujo de Caja. El flujo de caja o fuente y usos muestra de donde obtuvo La comercializadora sus recursos y que destino se dio a tales recursos.

De forma análoga con los anteriores estados financieros, su proyección se hace trimestral, de acuerdo con las tablas 34, 34 y 35

Tabla 33. Flujo de Caja año 1

CONCEPTO	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4
FUENTES DE FONDOS				
Utilidades antes de gastos financieros e impuestos	34,133.3	35,743.3	35,743.3	35,743.3
Aportes da capital	40,000.0			
Créditos Bancarios	70,000.0			
Amortización gastos preoperativos	349.0	349.0	349.0	349.0
Créditos proveedores	60,459.0			
Depreciaciones	897.0	897.0	897.0	897.0
TOTAL FUENTES DE FONDOS	205,838.3	36,989.3	36,989.3	36,989.3
USOS DE FONDOS				
Compra equipos de producción	28,140.0			
Compra equipos de oficina	4,540.0			
Gastos preoperativos	6,980.0			
Incremento cartera	123,375.0			
Intereses créditos bancarios	2,625.0	2,625.0	2,625.0	2,362.5
Amortización créditos bancarios			7,000.0	7,000.0
Impuestos vigencias anteriores		11,027.9	11,591.4	11,591.4
TOTAL USO DE FONDOS	165,660.0	13,652.9	21,216.4	20,953.9
FLUJO NETO DE FONDOS	40,178.3	23,336.4	15,772.9	16,035.4
Más saldo inicial de caja	0.0	40,178.3	63,514.7	79,287.6
Menos: retiro utilidades socios	0.0			
SALDO FINAL DE CAJA	40,178.3	63,514.7	79,287.6	95,323.0

Tabla 34. Flujo de Caja año 2

CONCEPTO	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4
FUENTES DE FONDOS				
Utilidades antes de gastos financieros e impuestos	34,133.3	35,743.3	35,743.3	35,743.3
Aportes de capital				
Créditos Bancarios				
Amortización gastos preoperativos	349.0	349.0	349.0	349.0
Créditos proveedores				
Depreciaciones	897.0	897.0	897.0	897.0
TOTAL FUENTES DE FONDOS	35,379.3	36,989.3	36,989.3	36,989.3
USOS DE FONDOS				
Compra equipos de producción				
Compra equipos de oficina				
Gastos preoperativos				
Incremento cartera				
Intereses créditos bancarios	2,100.0	1,837.5	1,575.0	1,312.5
Amortización créditos bancarios	7,000.0	7,000.0	7,000.0	7,000.0
Impuestos vigencias anteriores	11,683.3	11,211.7	11,867.0	11,958.9
TOTAL USO DE FONDOS	20,783.3	20,049.2	20,442.0	20,271.4
FLUJO NETO DE FONDOS	14,596.0	16,940.1	16,547.3	16,717.9
Más saldo inicial de caja	95,323.0	109,919.0	126,859.2	143,406.4
Menos:retiro utilidades socios				
SALDO FINAL DE CAJA	109,919.0	126,859.2	143,406.4	160,124.3

Tabla 35. Flujo de Caja año 3

CONCEPTO	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4
FUENTES DE FONDOS				
Utilidades antes de gastos financieros e impuestos	34,133.3	35,743.3	35,743.3	35,743.3
Aportes de capital				
Créditos Bancarios				
Amortización gastos preoperativos	349.0	349.0	349.0	349.0
Créditos proveedores				
Depreciaciones	897.0	897.0	897.0	897.0
TOTAL FUENTES DE FONDOS	35,379.3	36,989.3	36,989.3	36,989.3
USOS DE FONDOS				
Compra equipos de producción				
Compra equipos de oficina				
Gastos preoperativos				
Incremento cartera				
Intereses créditos bancarios	1,050.0	787.5	525.0	262.5
Amortización créditos bancarios	7,000.0	7,000.0	7,000.0	7,000.0
Impuestos vigencias anteriores	12,050.8	11,579.2	12,234.5	12,326.4
TOTAL USO DE FONDOS	20,100.8	19,366.7	19,759.5	19,588.9
FLUJO NETO DE FONDOS	15,278.5	17,622.6	17,229.8	17,400.4
Más saldo inicial de caja	160,124.3	175,402.8	193,025.5	210,255.3
Menos: retiro utilidades socios				
SALDO FINAL DE CAJA	175,402.8	193,025.5	210,255.3	227,655.6

7.1.5 Razones Financieras. Los indicadores financieros señalan las probabilidades y tendencias sobre determinadas relaciones de rubros del negocio.

Dado que la empresa tal cual está proyectada desde el primer trimestre denota su viabilidad económica, se calculan las razones para éste período.

Capital de Trabajo. El activo menos pasivo representa el efectivo que queda después de haber cancelado el pasivo a corto plazo y para que la comercializadora disponga del capital de trabajo suficiente.

$$\begin{aligned} \text{Capital de Trabajo} &= \text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente} \\ \$163.553.3 - \$71.486.9 &= \$92.067.3 \end{aligned}$$

Razón Corriente. Verifica la responsabilidad de la empresa a corto plazo para afrontar sus compromisos.

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\begin{aligned} \frac{\$163.553.3}{\$71.486.9} &= 2.28 \end{aligned}$$

Donde la comercializadora dispone de \$2.28 para pagar cada peso que debe a sus acreedores.

Prueba Ácida. Mide la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, sin depender de la venta de sus inventarios. Para la comercializadora está prueba es igual a la razón corriente, dado que no se asumen saldos de inventarios al terminar los ciclos.

Nivel de Endeudamiento. Esta dado por la relación pasivo / Activo

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Activo}} = \frac{141.486.9}{201.967.3} = 0.70$$

Al término del primer trimestre el nivel de endeudamiento de la empresa es del 70%, considerado dentro de los límites normales de la actividad comercializadora. Sin embargo, a partir del segundo trimestre empieza a descender a los niveles de 63.4%, 56.6% y 50.6%, para cada uno de los ciclos consecutivos, lo que denota una gran solidez.

Nivel de Autonomía. La financiación de los socios para el primer trimestre es del 30% y se da en la relación.

$$\text{Autonomía} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo}} = \frac{140.846.396}{259.253.896} = 54.4\%$$

Para los tres semestres siguientes alcanza el 36.6%; 43.4% y 49.6, respectivamente.

Utilidad Neta. Para La comercializadora la rentabilidad de los ingresos generados en el trimestre es del 16.6%% que corresponde a un valor de \$20.480.4. Para los trimestres subsiguientes se sitúa en el orden del 17.4.

Rentabilidad sobre capital: Para los cuatro trimestres que se ha venido considerando, la rentabilidad sobre el capital invertido se sitúa entre el 53.7% y el 57.6%.

7.1.6 Conclusión Financiera. En la parte definitiva del proyecto y en la evaluación económica se pudo comprobar que el proyecto es económicamente rentable si se siguen los parámetros establecidos de ingresos y costos.

7.2 MONTAJE DEL CRIADERO DE CARACOLES

Para el montaje de los criaderos hay que resolver preguntas referentes adónde, cuánto, cuándo, y cómo se van a producir los caracoles vivos para venderlo a los agentes exportadores de este tipo de carne. Por tanto Hay que tener en cuenta algunos aspectos técnicos: tamaño del proyecto, análisis y determinación de la localización, disponibilidad de recursos.

7.2.1 Tamaño del proyecto

7.2.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. Para definir del tamaño del proyecto es necesario analizar la medida en que este es condicionado por la segunda, suministro de reproductores, insumos, tecnología y equipos, financiamiento y organización.

La infraestructura ubicada en un terreno de 5000 metros cuadrados tiene capacidad para albergar 29.630 reproductores

7.2.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto. Los factores determinantes del tamaño del proyecto

- Factores determinantes del tamaño del proyecto y la demanda. La tendencia mundial en el consumo de carne d caracol se incrementa cada día especialmente en Francia que el consumo por persona es de
- Tamaño del proyecto y suministro de materia. conseguir los caracoles reproductores es una tarea difícil ya que en Colombia esta industria todavía no se ha desarrollado es decir que esta en su etapa de nacimiento.

- Tamaño del proyecto, tecnología y equipos. En condiciones la relación entre el tamaño y la tecnología está influenciada por las inversiones y el costo de producción, en efecto, dentro de ciertos límites de operación a mayor producción menor costo por unidad producida y menos costo de inversión por capacidad instalada o diseñada.
- En términos generales se puede decir que los equipos utilizados en el proceso deben tener una capacidad de producción mínima de 42.000 kilos de carne de caracol, teniendo en cuenta su proceso de desarrollo.
- Por otra parte la adquisición del equipo y materiales no presenta inconveniente alguno ya que se encuentra disponible en el mercado regional, nacional y su costo no es tan elevado.
- **Localización.** El proyecto estará La empresa estará localizada cerca a la ciudad de Bucaramanga en el sitio denominado el gualilo y cuenta con disposición de servicios públicos, mano de obra, materia prima, infraestructura física y comercial, al igual que posee el terreno y el clima adecuado para la siembra del caracol.
- El tamaño del proyecto y el financiamiento. Con respecto a los recursos financieros es necesario contar con un capital inicial y unas posibles fuentes de financiación que garanticen el flujo de recursos requeridos para el Montaje del proyecto.
- Factores condicionantes del proyecto. Hace referencia al grado tecnológico para realizar el proyecto y a la dificultad para la aceptación en el mercado:
- ✓ **Factores condicionantes para el tamaño del proyecto y la demanda.** La falta de experiencia en el manejo y manipulación de la cría de caracol hace

que el proyecto tenga un alto riesgo, ya que en Colombia este tipo de industria esta empezando a darse sin la tecnología que requiere este tipo de siembra para el consumo externo.

- ✓ **Tamaño del proyecto y disponibilidad de insumos.** Una condicionante en la producción de carne de caracol son algunos factores como: clima, problemas fitosanitarios, transporte, seguridad entre otros; elementos que tienen incidencia en los precios del producto.
- ✓ **Tamaño del proyecto y tecnología.** Una de las limitantes que tendría la inversión sería el costo de depreciación relacionado con el nivel de producción (a menor producción mayor costo de depreciación en el costo unitario del producto).
- ✓ **Tamaño del proyecto y financiación.** La restricción que se presentaría en un momento dado sería: la disponibilidad de recursos en el mercado financiero y alzas de intereses que puedan presentarse en los cambios de las políticas económicas del gobierno.

7.2.1.3 Capacidad del proyecto. La capacidad del proyecto está definida por la capacidad total diseñada, la instalada y la utilizada, dependiendo de los tiempos de producción.

- **Capacidad Diseñada e Instalada.** En este caso está dada por la disponibilidad de terreno y el numero de caracoles reproductores, el cual se estiman en 29.630 caracoles, que tienen una reproducción de 90 huevos por cada unidad, es decir que esta cantidad presenta un incremento de 2.666.700 caracoles, de los cuales se estima una mortalidad del 30% (800.100 caracoles) quedando un número de 1.866.690 caracoles para el engorde los cuales deben llegar a tener

un peso de 22.5 gr por caracol , para llegar a obtener los 42.000 kilos de caracol vivo.

- Capacidad Utilizada. El proyecto inicia con un misma capacidad diseñada, ya que tiene como restricciones las condiciones climáticas y ph del terreno.

Tabla 36. Capacidad Utilizada

Detalle	Cantidad
No. de reproductores	29.630
Postura de huevos	90
Reproducción	2.666.700
Perdida 30%	800.010
Total de caracoles a engordar	1.866.690
Peso promedio gr	22.5
Kilos de carne obtenido	42.000

7.2.2 Recursos. Los bienes físicos, humanos y logísticos que demanda el montaje del criadero de caracol es el siguiente

7.2.2.1 Recurso Humano. El trabajador es la persona más importante de la empresa y como tal tiene derechos y obligaciones, debe gozar en todas sus modalidades de la especial protección del Estado. Sin embargo como generador de riqueza conlleva a contradicciones y conflictos y en tal sentido las relaciones de trabajo que se establecen entre empleadores y trabajadores están reguladas por la ley laboral, que es un compendio de normas de obligatorio cumplimiento y vigiladas por el Estado, con el propósito de impedir extralimitaciones que afecten la dignidad humana. Para el eficiente funcionamiento y especialmente para la administración de la producción es necesario contar con mano de obra directa (Operarios) y la mano de obra indirecta (Jefe de producción).

- **Mano de obra directa.** El personal que este directamente implicado en el proceso de criar caracol tipo exportación tiene que tener conocimiento en cada una de las etapas del proceso productivo con el fin de garantizar la calidad del producto final.
- **Mano de Obra Indirecta.** Conocido como el Jefe de Producción, es el encargado de planear, organizar, coordinar, dirigir y controlar la producción y en el recae toda la responsabilidad de mantener en perfecto funcionamiento la planta física, la cantidad de materia prima e insumos necesarios, al igual que la distribución del personal.

Cantidad de Mano de Obra

- **Mano de Obra Directa.** El personal requerido para el proceso de cría de caracol es de 3 personas que se rotan en las diferentes operaciones (Véase tabla 36)
- **Mano de Obra Indirecta.** Quien administra la producción debe ser una sola persona, remunerada por salarios mínimos (Ver Tabla 36)

Tabla 37. Requerimiento de mano de Obra

Mano de Obra	No.	Habilidad	Salario
Directa (Operarios)	3	Manual	S.M.L.V.
Indirecta	3	Administrativa	S.M.L.V.
Total	6		

- **Remuneración.** Dada las condiciones económicas del país donde la tasa de desempleo supera el 10% y donde la oferta de mano de obra es alta. Los salarios de los operarios están sujetos al valor establecido por la Ley Laboral que son:
- Salario básico (Salario mínimo año 2006)

Subsidio de transporte

Prestaciones Sociales:

8.33%	Cesantías
8.33%	Prima de Servicios
0.12%	Interese sobre Cesantías
4.16	Vacaciones

Aportes Parafiscales:

2%	SENA
3%	I.C.B.F.
2%	Caja de Compensación
21.79%	Seguridad Social (Pensión, Salud, ARP)

Dotaciones. Se suministrará cada 4 meses como lo ordena la Ley y por ser personal manipulador de alimentos se dotará de:)Botas de caucho, batas blancas, gorro, tapabocas, guante para agua, guante para calor, delantal).

7.2.2.2 Recurso Físico. en el momento de tomar la decisión del equipo y maquinaria a elegir se tuvo en cuenta los siguientes aspectos: Proveedores, precios, dimensiones, capacidad, flexibilidad, mano de obra, costo de

mantenimiento, consumo de energía, infraestructura, equipos auxiliares, costo de fletes y seguros, costo de instalación,

- **Precio.** Para determinar la inversión inicial
- **Capacidad.** Muy importante para conocer la capacidad disponible y evitar cuellos de botella.
- **Mano de Obra.** Ayuda en la cantidad de personas a contratar y nivel de capacitación que requiere
- **Consumo de energía.** Nos sirve para calcular los costos de energía según el consumo de Vatios/Hora seriados en el equipo.
- **Infraestructura Requerida.** La infraestructura requerida en la cría de caracoles debe estar de acuerdo a las especificaciones técnicas para tal fin.

Tabla 38. Infraestructura.

Infraestructura	Valor
Terreno 5000 metros cuadrados	10.000.000
Vivienda	6.500.000
Galpón	8.520.000
Bodega Agrícola	2.000.000
Invernadero	30.330.000
Sistema de Riego	2.500.000
Total	59.850.000

- **Equipos.** En el proceso de cría de caracol es necesario de equipo como

Tabla 39. Equipo

Herramienta	Cantidad	Especificaciones
Vehículo	1	7.500.900
Cuarto frío	1	3.000.000
Estantería	1	100.000
Termohidrómetro	1	100.000,
Total		10.700.000

Herramientas de trabajo. Son necesarios para manipulación y manejo de los caracoles.

Tabla 40. Herramientas de trabajo

Detalle	Cantidad	Valor
Recipientes	800	840.000
Bandejas	80	240.000e
Canecas	280	5.600.000
Roceadores	40	132000
Pinceles	40	38.000
Espumas	80	160.000
Total		7.010.000

Estos implementos se consideran inversión diferida

Muebles y equipo de Oficina. Para atender la actividad de la empresa se requiere (véase tabla 41)

Tabla 41. Muebles y equipo de oficina

Equipos y muebles	Valor
Equipo de computo	3.212.920
Equipo de oficina	1.340.000
Total	4.552.920

Total de la Inversión Fija. Es la sumatoria de los costos de infraestructura y costos de equipos muebles y equipo de oficina.

Tabla 42. Inversión Fija

Detalle	Valor
Infraestructura	59.850.000
Equipos	10.700.000
Muebles y equipo de oficina	4.552.920
Total	75.102.920

7.2.2.3 Recurso de insumos. Para la cría de caracol la principal materia prima es el molusco o caracol que debe tener ciertas características definidas como:

variedad, grado de madurez, contenido de humedad, grado de sanidad, estado microbiológico y peso entre otros.

Otras materias insumos que se requieren son para la alimentación y engorde del caracol tales como:

Tabla 43. Insumos para una cosecha de 29.630 caracoles.

Detalle	Cantidad	V/unitario	V/total
Caracol	29630	400	11.852.000
Hortalizas	2000 Kilos	936	1.872.000
Semillas	320 kilos	1.200	384.000
Droga	40 lts	20.000	800.000
Carbonato de Calcio	800 kilos	23.400	18.720.000
Concentrado	480K ls	45.000	21.600.000
Bolsas Plásticas	160 unid	1.000	160.000
vitaminas	6 und	36.000	216.000
Total			55.604.000

7.2.2.4 Plan de Inversión. Los recursos necesarios para implementar el criadero de caracoles se reflejan en el cuadro 9 e incluye Capital fijo, capital de trabajo o gastos de organización.

Tabla 44. Plan de Inversión

Inversión	Total inversión	Crédito	Recursos propios
Inversión fija	75.102.920	40.000.000	35.102.290
Capital de trabajo	44.000.000	30.000.000	14.000.000
Preoperativos	9.710.000		9.710.000
Total	128.812.920	70.000.000	58.812.920
Participación	100%	54%	46%

El total de la inversión es de \$ 128.812.920 de los cuales se financiaran con recurso de crédito y de proveedores la suma de \$ 70.000.000 a un interés del 2% durante 3 años.; los \$ 58. 812,920 se financias con recursos propios de los socios quienes participan con un aporte del 14. 703.230.

7.2.2.5 Costos

a. Costos Fijos. Los costos fijos para la producción de 42.000 kilos de caracol vivo son:

Tabla 45. Costo fijo para la cosecha.

DETALLE	VALOR
Costos indirectos	8.845.000
Mano de Obra Directa	25.536.000
Gastos de Administración	39.562.427
Preoperativos	4.855.00
Financieros	14.233.33
Total	93.002.361
Costo Unitario fijo	2.214

b. Costos Variables. Corresponde a los insumos que comprenden alimentación y valor del caracol reproductor, ver cuadro

Tabla 46. Costo variable

Detalle	Valor
Total de insumos	55.604.000
Costos Variable Unitario	1.324

c. Costo Unitario Total o Precio. El costo unitario total y el precio del kilo de caracol vivo se muestra en la tabla 44.

Tabla 47. Costo Unitario y Precio

Costo fijo	Costo variable	Costo total	Precio
2.214	1.324	3.538	4.958

El precio del kilo de caracol es de \$ 4.958 que genera una utilidad de 1.420 por kilo con una utilidad aproximada del 28%

La proyección de venta de los 42.000 kilos representan una valor de \$208.236.000 pesos por cosecha que una vez deducidos los Costos fijos y los costos variables generan una utilidad de \$ 31.010.282, es decir que el 14.83% de la ventas es la utilidad neta que queda de la producción de 42,000 kilos de caracol vivo.

Tabla 48. Estado de Ingreso

Detalle	Valor
Ventas	208.236.000
Menos costos Fijos	93.002.361
Menos costo variables	55.604.000
Utilidad Operacional	59.629.639
Impuestos y reserva Legal	28.619.357
Utilidad Neta	31.010.282
% de Utilidad	14.89%.

En conclusión podemos decir que la cría de caracol genera costos altos y la utilidad es relativamente baja, por lo que requiere que la producción tenga un gran control y cuidado para evitar pérdidas por mortalidad.

Se recomienda para el cumplimiento de este objetivo es necesario planear la producción determinar muy bien los costos, ya que esta actividad tiene muchas variables que no se pueden controlar fácilmente.

8. PROCESO EXPORTADOR DE ESCARGOT DE COLOMBIA HACIA FRANCIA

8.1 PROCESO EXPORTADOR

El proceso exportado esta constituido por dos etapas: la etapa de determinación del proceso aduanero de exportación y la determinación del proceso logístico.

El proceso logístico se define como el conjunto de operaciones y labores a realizar, para manipular y trasladar el caracol desde el criadero hasta el mercado Francés. Este es conocido en el ámbito de los negocios internacionales como **Cadena de Distribución Física interacción DFI**.

Las actividades DFI se realizan en tres fases: actividades en el país exportador, en el transito internacional, y las actividades en el país importador.

La ejecución de las operaciones inmersas en cada una de estas etapas depende de los términos de negociación internacional ICONTERMS 2000 utilizados en la negociación.

Para efecto de este caso específico en donde se propone vender al mercado Francés (FOB) Cartagena ICOTERNMS 2000, las actividades de la cadena de la distribución DFI en el país exportador Son: empaque, etiqueta, embalaje, marcado, unitarización, transporte interno y seguro, manipuleo en bodega del vendedor, documentación, manipuleo en el puerto de embarque almacenamiento, costos aduaneros.

8.1.1 Empaque para la exportación de Escargot. La carne de caracol se empaca en bolsas herméticas de polietileno de calibre tres de 120 grs. al igual que las conchas.

El polietileno de calibre tres es un material bioacumulable, además protege el producto de cualquier contaminación y respeta todas las normas fitosanitarias y de embalaje de la Unión Europea, incluyendo a Francia.

A continuación se muestra el símbolo con el cual tiene que ir las bolsas identificadas por su material de Polietileno tereftalano:

Figura 5. Identificación del empaque de Polietileno



Fuente: cartilla de empaques y embalajes, proexport

8.1.2 Etiqueta del Escargot para la exportación. La etiqueta es la parte del empaque que lleva la información acerca de lo que es el producto. Para el Escargot en particular la Unión Europea ha normatizado la siguiente información la cual tiene que ir dentro de la etiqueta:

- El nombre bajo el cual se vende (Escargot)
- La cantidad porcentual de valor nutricional que tiene la carne.
- La cantidad de productos o de porciones que vienen empacadas.
- La fecha de vencimiento o duración del Escargot

- El nombre o la razón social del fabricante o emparador.
- Nombre del importador en la Unión Europea.
- El lugar de origen.⁷⁴

8.1.3 Embalaje del Escargot. El embalaje se utiliza con el fin de proteger la mercancía puesto que esta se manipula y se transporta. Además es de suma importancia tratándose de productos de tipo refrigerado como lo es el caracol. Para esto hay que tener en cuenta las propiedades del producto en particular.

Para el embalaje de este producto se utilizará cajas de cartón de onda tipo B especial contra el aplastamiento de la mercancía.

Las conchas son separadas por tamaño y empacadas delicadamente, junto a la carne que se encuentra ya empacada en bolsas de polietileno como se describió anteriormente, estas cajas deben corresponder al formato de 60 cm de largo x 40 cm de ancho x 40 cm de alto de 10 kilos de medida externa, tal como lo indican las normas de la norma ISO 3394, esto puesto que muchos consumidores prefieren comer el Escargot junto a la concha.

8.1.4 Marcado. El proceso de marcado es la identificación que se hace sobre el sistema de embalaje, mediante impresión directa o con rótulos adhesivos, etiquetas, stickers o caligrafiado manual, según Norma ISO 7000 y de rotulado específico para lo cual se necesita:

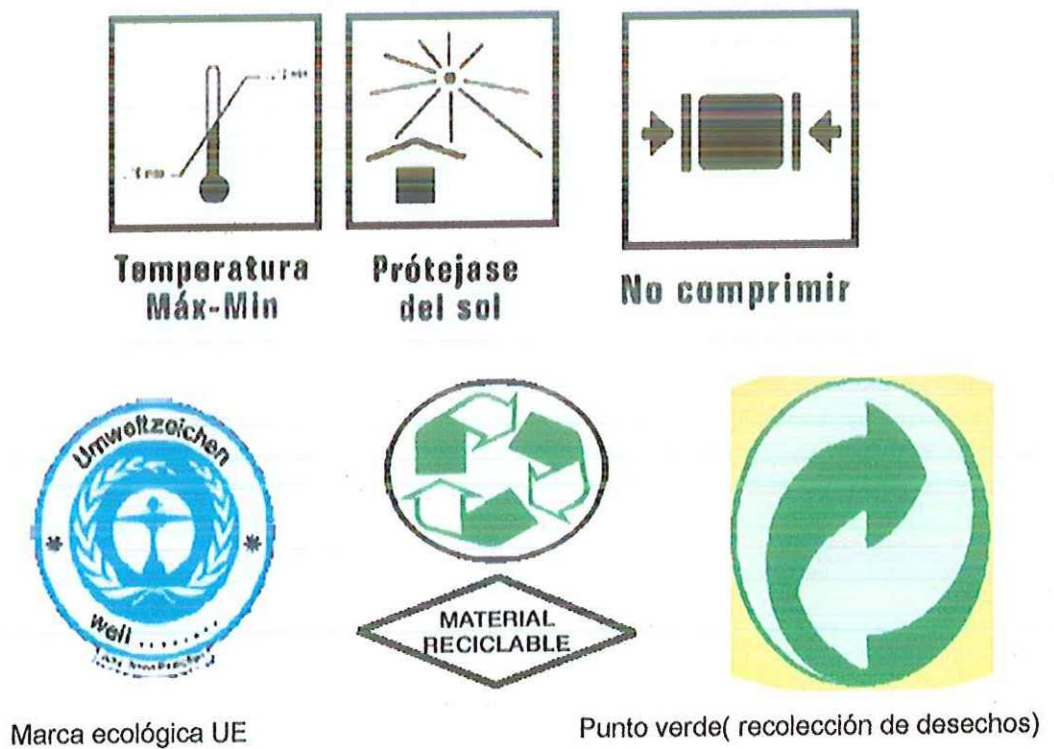
- Identificación, posicionamiento y ubicación del producto durante su comercialización.

⁷⁴ Cartilla de empaques y embalajes proexport.

- Información sobre las características del producto y la responsabilidad integral.
- Facilidad para la administración del inventario.
- Promoción comercial del producto.
- Instrucciones sobre los sistemas de manejo que deben aplicarse a las cargas.
- Seguridad de las personas y equipos necesarios para la manipulación y control de las mercancías.

Para la Distribución Física Internacional el correcto marcado facilita la pronta localización del embalaje, la rápida comprensión de lo escrito y la fácil localización de los bultos con los documentos que amparan el embarque, estas marcas para los embalajes del Escargot son:

Figura 6. Marcas de embalaje para la exportación del Escargot



Fuente: proexport / cartilla de empaques y embalajes

Los embalajes del Escargot tendrán la siguiente información, según la información anterior:

- Nombre del transportador o naviera
- Nombre del documento
- Numero del conocimiento de embarque
- Leyenda "original" o copia no negociable de la transacción
- Embarcador o nombre de la persona natural o jurídica que se hace responsable, es decir Nombre completo y dirección del productor/exportador.
- Nombre del consignatario al cual se le entregan las mercancías
- País de destino
- País de origen.
- Nombre del buque
- Numero del viaje
- Puerto de cargue en este caso Cartagena
- Puerto de descargue
- Lugar de entrega
- Denominación y clasificación del producto.
- Fecha de cosecha.
- Peso neto y unidades contenidas.
- Numero de cajas y números del paquete en relación con el total del despacho, además de los números de los documentos de exportación.
- Dirección del importador.

- Clara identificación del producto.
- Numero sanitario del exportador.
- Numero de conocimiento de embarque B/L
- Marcas de manipuleo y símbolos de protección.
- Rotulado de la mercancía.

8.2 UNITARIZACIÓN

Con en fin de unir las cajas de Escargot del embalaje en un solo paquete para poder manipularlos como una unidad de carga, es utilizara el container.

8.2.1 Tipo de container para la exportación de Escargot

- El container de 20' refrigerado, este container tiene un peso de 20.620 kg de rango, además tiene un volumen de 26.40 m³, con una dimensión de largo * ancho * alto= 5.340 * 2.200 * 2.254 metros.

Es necesario para nuestro producto tener en cuenta más los volúmenes que las dimensiones cuadradas, ya que la capacidad está en función del peso y nuestro producto se caracteriza por ser una carga liviana, por lo cual el container a utilizar será el de 20' puesto que es el más apropiado.

A continuación se muestra una grafica donde se puede observar el contenedor, además de sus características:

Figura 7. Contenedor refrigerado

Contenedor Refrigerado						
						
Información General: Contenedor especialmente diseñado para carga que requiere temperaturas constantes abajo o encima del punto de congelación.						
Tipo	Dimensiones Internas			Pesos kg. **		Capacidad
	Largo Mts	Ancho Mts	Alto Mts	Carga Util Max.	Tara	
20'	5.340	2.200	2.254	20.620	3.200	26.40
40'	11.141	2.197	2.216	24.470	6.010	54.2

Fuente: proexport

Figura 8. Contenedor refrigerado



Fuente: Cartilla de empaque y embalajes de proexport

Es obvio que una tonelada de caracoles no es suficiente para ocupar todo un container de 20', por lo que se podrá utilizar una estrategia de alianza estratégica con los miembros de Asocohelix, con el fin de reducir costos y aumentar el volumen de exportaciones, permitiendo que la unitarización de el Escargot sea mas fácil de embalar para su posterior exportación.

Según los pronósticos la exportación Helicicultura en Colombia crecerá paulatinamente con sus exportaciones, y en un futuro no muy lejano no será necesario recurrir a dichas estrategias y puesto que se podrá hacer unión de cargas para llenar los containeres, reduciendo aun más los costos.⁷⁵

8.2.2 Transporte interno y seguro interno. Para el transporte interno se utilizan camiones especiales para productos refrigerados, teniendo en cuenta las especificaciones del Escargot.

Los costos de este transporte son dependiendo de el peso de la mercancía, para una carga de 18 A 22 TON el precio es de USD\$897.00, lo cual no incluye el descargue de la mercancía en el puerto de Cartagena lo que tiene un costo de USD\$ 30.

8.3 MANIPULEO EN BODEGA DEL VENDEDOR

Para el manipuleo del Escargot se tienen en cuenta las operaciones de cargue de la mercancía para su posterior unitarización en las cajas de cartón onda tipo B donde se embala la mercancía para su posterior ubicación dentro de los vehículos que se utilizaran para el transporte carretero desde la ciudad de Bucaramanga hasta el puerto marítimo de Cartagena de Indias para este caso.

El seguro de carga interno va incluido dentro del valor del transporte y este actúa como respaldo para el exportador, es decir que en total el costo interno de transporte de la mercancía es de USD 927.

⁷⁵ www.asocohelix.com.co

8.4 DOCUMENTACIÓN

Para la exportación del Escargot se necesita una documentación previa la cual es exigida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), organización que controla la seguridad fiscal, el pago de impuestos y las obligaciones tributarias para hacer del comercio exterior un proceso transparente, legal y que además sea equitativo.

Los documentos que soportan la exportación del Escargot hacia Francia son:

- **Declaración de exportación DEX:** este documento tiene el fin de entregarle a la DIAN un reporte del monto de las exportaciones, con el fin de quedar a paz y salvo con los deberes tributarios. Véase anexo (DEX)

DIAN - SUBDIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR [Documentos Exportación]			
Nro. Declaración Exportación [0]	Nro. Programa [-]		
Número CIP []	Código Aduana []	Fecha DEX []	
Nit []	Posición Arancelaria []		
Código Unidad Comercial []	Cantidad Exportada []		
Valor Fob []			
Valor VAN []			
País Destino []			
[ESC] o 0 para terminar			
Presione F10 Para ver o modificar información ya grabada			
Captura de documentos de Exportación			

- **Factura comercial:** es el contrato entre el comprador y vendedor donde se han acordado las especificaciones de la mercancía en términos de la negociación a usar, el medio de pago, el contrato de la mercancía y los puertos de origen/destino en los cuales se efectúa la negociación.⁷⁶

⁷⁶ www.dian.gov.co

- **Contrato de mandato:** este documento es el poder que se le otorga a la sociedad de intermediación aduanera para que represente a la comercializadora internacional de Escargot, frente a la aduana.
- **Visto sanitario:** es el documento que soporta la autorización para la exportación del Escargot debido a que cumple con todas las normas sanitarias.

Véase anexo (Certificado Sanitario)

- **Certificado zoosanitario**

Véase anexo B (Certificado Zoosanitario de Exportación)

- **Conocimiento de embarque:** Es el documento que el transportador marítimo expide como certificación de que ha tomado a su cargo la mercancía para entregarla, contra la presentación del mismo en el punto de destino, a quien figure como consignatario de ésta o a quien la haya adquirido por endoso total o parcial, como constancia del flete convenido y como representativo del contrato de fletamento en ciertos casos. Los conocimientos de embarque de la carga consolidada los expide el agente de carga internacional.⁷⁷

8.5 MANIPULEO EN EL PUERTO DE EMBARQUE

Para el manipuleo del Escargot se tiene en cuenta el descargue de camión que lleva la mercancía hasta el puerto de Cartagena, y el montaje de la mercancía para su posterior unitarización en el contenedor de 20 pies refrigerado.

⁷⁷ www.dian.gov.co, estatuto aduanero.

8.6 ALMACENAMIENTO EN EL PUERTO

Una vez el Escargot es llevado por vía terrestre hasta el puerto marítimo de Cartagena de indias, este es descargado y puesto en almacenamiento para la inspección que es realizada por la aduana.

El uso de las instalaciones para cargas refrigeradas como la del Escargot es de USD \$60.

8.7 COSTOS ADUANEROS

Una vez el Escargot llega al puerto, la mercancía pasa por ciertas inspecciones por parte de la aduana, también hay que recordar que el ICONTERM a utilizar para la negociación es FOB el cual será explicado mas adelante, sin embargo se puede decir que para esta negociación no se pagan gravámenes, ni se cancelaran costos aduaneros.

- Comisión Aduana 0.5% SOBRE VALOR FOB - MIN USD220.00
- Inspección Narcóticos: USD90.00

8.8 NEGOCIACIÓN DE LA MERCANCÍA

Con respecto a los gastos de envío y a la negociación, se usara el modelo FOB (Franco Abordo Buque) – Puerto Colombiano, es decir que correremos con los gastos de la empresa hasta el puerto de Cartagena, el costo de los documentos hasta la mitad del buque y los riesgo de la carga hasta que es enganchada por el buque compartiendo la mitad de los costos del container, mientras que la empresa

comercializadora que nos ha comprado el producto será quien cargue con la otra mitad del transporte marítimo y posteriormente el desembarque en Le Havre.

La siguiente grafica muestra los ICOTERMS marítimos, en el cual se muestra el que se utilizara para la exportación del Escargot (FOB).

Figura 9. Incoterms Marítimos



Fuente: [http://www.cemue.com.mx/apps/sitemgr.nsf/iframe?openForm&height=585&iframe=/apps/portal/contenedor3.nsf/navidoc/BF6486B1BC6B771C8625711F00737483/\\$FILE/Logistica_para_UE.pdf](http://www.cemue.com.mx/apps/sitemgr.nsf/iframe?openForm&height=585&iframe=/apps/portal/contenedor3.nsf/navidoc/BF6486B1BC6B771C8625711F00737483/$FILE/Logistica_para_UE.pdf)

Grupo Inconterm FOB para la Exportación del Escargot



Cabe resaltar que la facilidad de la Unión Europea en cuanto estos términos consisten en que una vez pagado el impuesto de aduana generalizado en el puerto, la movilización no sólo por Francia sino también por lo demás países es totalmente libre. Esto puede ser un factor clave para alcanzar a largo plazo otros mercados como el italiano o el español.

Existe una empresa llamada Le Gourmet d'Alsace con la cual se le puede vender el Escargot, la cual opera como comercializadora de productos agroindustriales en todo el territorio francés, pero tiene su principal planta en París. Esta empresa no sólo importa éste producto sino que también se dedica a comercializar otros productos de mar, especialmente de Suramérica, de países como Argentina y Chile.

9. CONCLUSIONES

- La balanza bilateral es negativa, dado que nuestra oferta es muy poca comparada con la del país Europeo esto como consecuencia obvia de la industrialización y ventaja tecnológica con la que los franceses cuentan.
- Francia es el mayor consumidor de Escargot por lo tanto es también el mayor productor en el mundo y por esto dispone de la mas avanzada tecnología para la producción de sus cultivos, la cual no tiene punto de comparación con los sistemas de producción de los demás países.
- Anualmente en el mundo se comercializan mas de 300.000 toneladas de carne de caracol, ya sean vivos, frescos, congelados, preparados y en conserva.
- Francia demanda en promedio 55.000 toneladas de carne de caracol anualmente, siendo esta cifra superior a la oferta interna.
- El Escargot que va desde Colombia hacia Francia no tiene preferencia arancelaria, ya que no esta incluido en la lista de productos beneficiados con el Sistema General de Preferencias SGP Andino.
- Para la exportación del Escargot se debe respetar toda la legislación tanto del país de origen como el de destino, en cuanto se refiere a normas de empaque, embalaje, producción, zoosanitarias, protección al consumidor y transporte entre otras.

- En Colombia existen alrededor de 8 asociaciones de helicultores entre las que se encuentra ASOCOHELIX, las cuales promueven la comercialización internacional de caracol.
- Colombia produce 240 toneladas de caracol en pie al año, estas no se habían podido comercializar ya que no existía una legislación como la que ahora emitió el gobierno; gracias a esto se pretende llegar a una producción de 2.000 toneladas al año a partir del 2.007.
- Los principales productores Latinoamericanos son Ecuador, Argentina, Brasil y Chile, los cuales exportan actualmente a algunos países de la Unión Europea y a Estados Unidos.
- La helicultura en Colombia genera entre 4.000 y 5.000 empleos directos y 3.000 empleos indirectos.
- El único destino de las exportaciones colombianas de Escargot ha sido a Estados Unidos, a donde se han llevado más de 130 toneladas de caracol.
- El proceso exportador del Escargot esta constituido como un tópico muy importante dentro del proceso exportador.
- La Cadena de Distribución Física Internacional del Escargot consta de las actividades en el país exportador, el transito internacional, y las actividades en el país importador específicos para este producto.
- La ejecución de las operaciones de negociación internacional del Escargot dependen del término de negociación internacional ICONTERMS 2000 que se utilice. Para este caso FOB.

- La DFI para el Escargot en el país exportador consta de las actividades de: empaque, etiqueta, embalaje, marcado, unitarización, documentación, manipuleo, transporte interno, seguro interno, almacenamiento, costos aduanero y manipuleo en el puerto de embarque específico para el caracol cumpliendo con todas las especificaciones exigidas por la Unión Europea.

10. RECOMENDACIONES

- Es necesario afiliarse a una asociación de helicicultores para obtener mejores resultados y disminuir costos de unitarización por container a la hora de exportar.
- La comercializadora requiere un capital de trabajo que supera el 66 % de los activos representados en el efectivo y los insumos, estos dos rubros deben manejarse con cuidado para evitar pérdidas y desperdicios por tanto se recomienda fijar políticas seguras y adecuadas.
- La rotación de inventarios de materia prima y productos terminados debe ser frecuente tratados con el mayor cuidado ya que se trata de productos perecederos que al no controlarse puede originar pérdidas que se revierten en iliquidez para el proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

ARESE Félix Héctor. Comercio y Marketing Internacional, modelo de diseño estratégico. Ed Norma. Argentina. 1999. Pág. 31.

ASSAEL Henry. Comportamiento del consumidor. 6ª ed. Ed. Thompson. México 1999. Pág. 6

Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas. 2005

BRANCO A. Ortiz, Gerente de Helix de Colombia

Cartilla Empaques y Embalajes para Exportación – Proexport – Colombia. Bogotá. 2.003

Cartilla de empaques y embalajes proexport.

Cartilla de exportaciones marítima, proexport.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE - Cálculos Proexport- Colombia

Diario Oficial del Congreso de la Republica de Colombia. Ley 1011. Enero 23 de 2.006

ESCARGOT Y HELICICULTURA. 2000. Caracol y cría. Francia.

EUROSTAT. Tomado el 28/08/06
Export Helpdesk – export-help.cec.eu.int

Export Helpdesk – export-help.cec.eu.int

GARCIA Sordo Juan B. Marketing Internacional. Ed McGraw Hill. México. 2001.
Pág. 345

GILAD Tamar. The Business Intelligence System. 1988

GISPERT Carlos, Diccionario Enciclopédico estudiantil OCEANO. Grupo editorial
Oceano. España Pág. 629. 1998

Grupo de sostenibilidad Agropecuaria y Gestión Ambiental, Ministerio de
Agricultura y Desarrollo Rural

Grupo de Sostenibilidad Agropecuaria y Gestión Ambiental, ministerio de
Agricultura y Desarrollo Rural.

HERNANDEZ Sampieri Roberto, Fernández Carlos, Baptista Pilar. Metodología de
la Investigación. Tercera edición. ED, McGraw Hill. 2004

ING. BORDA, Diego. Estudio de Prefactibilidad de la cría de Escargot. 2002

Instituto Nacional de Estadística y de Estudios Económicos de Francia (INSEE).
Tomado el 20/06/06

LAMB Charles. Marketing. 6ª Ed Thompson . México 2002. Pág. 6

McDANIEL Carl, Gates Roger. Investigación de Mercados Contemporánea. Cuarta
edición. Ed Thomson. 1999.

Ministerio de Ambiente Vivienda y Desarrollo Territorial.

Ministerio de Economía, Hacienda e Industria de Francia, Ministerio de asuntos externos de Francia, Organización Francesa Égide, Entidad promotora de exportaciones Nueva Zelanda, Guía para exportar a Francia Proexport- Colombia, Perfil Comercial de Francia Proexport Colombia.

PORTER Michael. Estrategia Competitiva, Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. Ed cesa. México. 2005.

Proexport - Colombia

WALLACH BEOVIC, Rodrigo Eduardo, Helicicultura: cría de caracoles terrestres, 2.005

ZAMBRANO Javier, Gerente de AOCOHELIX. Vía e-mail 01 de Septiembre de 2.006

<http://www.free.fr/eng/index>

http://ipp.boku.ac.at/private/wf/Helix_pomatia.html. SûBenbrunn, Viena, Austria (photo W. Firches)

<http://weblocal.proexport.com.co>

http://www.alaquairum.net/caracol_de_tierra2.htm

<http://www.cedeha.com>

<http://www.dian.gov.co/dian/13normatividad.nsf/pages/Decreto%202685-1999?opendocument>

<http://www.dian.gov.co/dian/13normatividad.nsf/pages/Decreto%202685-1999?opendocument>

http://www.europarl.es/c_frames.htm

http://www.portalbioceanico.com/nuevasactividades_helicicultura.htm

<http://www.proexport.com.co/condicionesdeacceso/Inicio.aspx>

<http://www.salonhogar.com/ciencias/animales/caracoles.htm>

www.aldeasostenible.com

www.asocohelix.com.co

www.commonswikimedia.org/wiki/template.potd/2005-07

www.dian.gov.co

www.dpaton.unex.es/cacarl/caracol.htm

www.helixdelsur.com.ar

www.helixgalicia.com

www.mincomercio.gov.co

www.proexport.com.co, convenciones de containeres, acceso a los mercado.

ANEXOS

Anexo A. CERTIFICADO SANITARIO

De los Productos de la Pesca y la Acuicultura que se destina a la exportación a la Comunidad Europea

No. de Referencia:

País Expedidor	
Autoridad Competente (¹)	

Datos de Identificación de los Productos

Descripción de los productos de la pesca/acuicultura (²):

- especie (nombre científico): _____

- presentación y tipo de tratamiento (³):

Número de Código (en su caso):

Tipo de envasado:

Número de envases:

Peso Neto:

Temperatura requerida de almacenamiento y transporte:

Origen de los Productos

Nombre del establecimiento, buque, factoría, almacén, frigorífico o buque congelador del que proceden los productos , con su número de autorización/registro oficial de la autoridad competente para la exportación a la Comunidad Europea.

III. Destino de los Productos

Los productos se expiden:

De:

(lugar de expedición)

¹ Nombre y dirección.

² Táchese lo que no procede

³ Vivos, refrigerados, congelados, en salmuera, ahumados, en conserva, etc.

a:

_____ (país y lugar de destino)

Por el medio de transporte siguiente: _____

Nombre y dirección del expedidor: _____

Nombre del consignatario y dirección del mismo en el lugar de destino: _____

IV. Health attestation

The official inspector hereby certifies that the fishery or aquaculture products specified above:

1. - have been caught, landed where appropriate packaged handled, marked, prepaid, processed, frozen, thawed, stored and transported under conditions a least equivalent to those laid down in council directive 91/493/EEC of 22 July 1991 laying down the health conditions for the production and the placing on the market of fishery products.
 - have undergone health controls at least equivalent to those laid down in directive 91/493/EEC and in the implementing decisions thereto;
 - do not come from toxic species containing biotoxins;
2. In addition, in the case of frozen or processed bivalve molluscs, the later have been gathered in production areas subject to conditions at least equivalent to those laid down in council directive 91/492/ EEC of 15 July 1991 laying down the health conditions for the production and the placing on the market of live bivalve molluscs.

The undersigned official inspector hereby declares that he is aware of the provisions of directives 91/492/EEC, 91/493/EEC and decision 97/296/EC.

Done at _____

on _____

_____ (place)

_____ (date)

Signature of official inspector (*)

Offici

(Name in capital letters, capacity and qualifications of person signing)

Anexo B. CERTIFICADO ZOOSANITARIO DE EXPORTACION

Bogotá,

Señores

Prevención de Riesgos Zoonosarios

Calle 37 8-43 Of. 406

Bogotá D.C.

Atentamente le solicitamos la expedición del **CERTIFICADO ZOOSANITARIO DE EXPORTACIÓN**, con base en la siguiente información:

1. NOMBRE DEL EXPORTADOR, dirección, ciudad, teléfono y nit o cédula de ciudadanía.

NOMBRE DEL IMPORTADOR, dirección exacta y ciudad _____

2. PAÍS DE DESTINO _____

3. PUERTO DE SALIDA DE COLOMBIA _____ PUERTO DE LLEGADA _____

4. MEDIO DE TRANSPORTE _____

5. CANTIDAD ((Kilogramos, Dosis): _____

6. **NOMBRE DEL PRODUCTO** _____

7. **PARA VACUNAS:** (Cantidad, Nombre, dosis, Presentación, Registro ICA y Valor) _____

8. **PARA ANIMALES:**

Cantidad de Animales (Unidades): _____

Características del Animal/Material Genético _____

Especie _____

Raza _____

Sexo _____

Edad _____

PARA PECES

Nombre científico	Nombre común	Cantidad (Unidades)	Número de identificación de la caja	Departamento en donde fue capturado*	Valor unitario (US \$)
TOTAL					

Debe incluirse el nombre científico en orden alfabético

1. OBJETO DE LA EXPORTACIÓN _____
2. FINCA O ESTABLECIMIENTO DE ORIGEN: _____
3. VALOR UNITARIO Y TOTAL EN DOLARES _____
4. NOMBRE, FIRMA Y CÉDULA DEL SOLICITANTE

NOTA: EL EXPORTADOR SERA EL RESPONSABLE Y ESTARA OBLIGADO A CONSULTAR Y PRESENTAR LOS REQUISITOS QUE EXIGE EL PAÍS IMPORTADOR.

Anexo C. Respuesta Solicitud

Respetado Señor Contreras:

De la manera más atenta en respuesta a su solicitud le informamos que a la fecha ya fue expedida la ley 1011 de 2006, que reglamenta la actividad de la helicultura en Colombia y se encuentra en proceso el decreto reglamentario de esta ley, por lo cual es necesario consultar ante el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial a partir de cuando se pueden realizar exportaciones de estos animales, ya que el Ministerio reglamenta la actividad de la Zootecnia en Colombia.

En relación con los requisitos que exige Francia para estas exportaciones, es necesario que la consulta la realice ante la Embajada en Colombia o que su importador solicite los requisitos y el permiso de importación directamente en Francia.

Sí Francia exige certificación sanitaria para la exportación de caracoles, será necesario que los requisitos junto con la solicitud de expedición de Certificación sanitaria se radiquen ante la Oficina de Prevención de Riesgos Zoonosológicos del ICA, calle 37 No. 8-43 oficina 408, formato adjunto.

Cordialmente,

Margy Villanueva Soto

Profesional Especializado

Prevención de Riesgos Zoonosológicos

ICA

-----Mensaje original-----

De: Cuarentena Animal

Enviado el: Miércoles, 16 de Agosto de 2006 03:23 p.m.

Para: 'hercaba2004@yahoo.es'; Margy Aliethe Villanueva Soto

Asunto: RV: solicitud

Anexo D. LEY 1011 DE 2006

(enero 23)

Diario Oficial No. 46.160, de 23 de enero de 2006

CONGRESO DE COLOMBIA

Por medio de la cual se autoriza y reglamenta la actividad de la Helicicultura y se dictan otras disposiciones.

EL CONGRESO DE COLOMBIA

DECRETA:

ARTÍCULO 1o. La presente ley tiene por objeto autorizar la explotación del caracol terrestre del género Hélix y sus diferentes especies, y reglamentar la actividad de la helicicultura, preservando el medio ambiente y garantizando la salubridad pública. Para estos efectos se tendrán en cuenta las actividades relacionadas con el establecimiento de zocriaderos, a partir de la recolección y selección de caracol terrestre del género Hélix, de los ejemplares establecidos y adaptados en las diferentes regiones del país.

ARTÍCULO 2o. ZONAS DE VOCACIÓN HELICÍCOLA. Denominanse Zonas de Vocación helicícola las regiones del país donde se encuentran los caracoles terrestres del género Hélix. A partir de esta ley, dichas regiones quedan declaradas como zonas aptas para el cultivo de este género de caracol y en ellas se permitirá la explotación de la actividad helicícola, atendiendo las instrucciones que sobre manejo ambiental definan las respectivas autoridades.

Los zoocriaderos de caracol terrestre del género Hélix y sus diferentes especies podrán funcionar en las modalidades extensiva, intensiva o mixta y bajo sistemas abiertos, cerrados o mixtos.

ARTÍCULO 3o. POLÍTICA AMBIENTAL. Todo zoocriadero de caracol terrestre del género Hélix que funcione en el país debe establecer y mantener un Sistema de Administración Ambiental apropiado para la escala e impacto ambiental que genere el proceso zoocría sobre los recursos naturales y que cumpla como mínimo con los siguientes requisitos:

Incluir compromisos de mejoramiento continuo, prevención de la contaminación y cumplimiento de la legislación y regulaciones vigentes.

Contener el marco operativo del programa regional, para ejecutar y revisar los objetivos y las metas ambientales.

Establecer un sistema de documentación de principios y procesos, que sean conocidos y practicados por todas las personas involucradas, asignando responsabilidades a cada uno.

Establecer unos objetivos y metas ambientales para medir la magnitud del impacto, que genera la actividad de zoocría, en términos de:

Severidad del impacto (Magnitud del daño)

Probabilidad de ocurrencia (Riesgo)

Permanencia del Impacto (Duración en el Tiempo).

ARTÍCULO 4o. PLAN DE MANEJO AMBIENTAL. Además del Sistema de Administración Ambiental, los zoocriaderos de caracol terrestre del género Hélix

deben disponer de los siguientes instrumentos para el manejo administrativo ambiental de sus procesos:

- a) Memorias técnicas, diseños y planos de las instalaciones del zocriadero;
- b) Diagrama de flujo del proceso;
- c) Manual de operación y mantenimiento de equipos utilizados;
- d) Cronograma de actividades diarias, semanales, mensuales y anuales;
- e) Manejo y disposición final de subproductos de la zocria;
- f) Plan de manejo paisajístico y de repoblación vegetal;
- g) Plan de educación continua.

ARTÍCULO 5o. PLAN DE MANEJO SANITARIO. Con el fin de garantizar la producción limpia en los zocriaderos de caracol terrestre del género Hélix, se debe tener en cuenta, como mínimo, el siguiente Plan de Manejo Sanitario:

En cualquiera de las modalidades y sistemas de cría se realizarán cuatro (4) revisiones sanitarias por año y se registrarán todas las observaciones y/o actividades de manejo sanitario allí realizadas en un Libro de Registro de Revisión Sanitaria.

Se autorizará el uso de antibióticos como método preventivo o curativo en todos los sistemas de cría, siempre y cuando así lo autorice formalmente el país comprador.

Se respetarán todas las referencias técnicas de manejo referidas a la prevención de enfermedades consignadas en el Protocolo de Producción, que será concertado entre los representantes del gremio, la comunidad científica y el Instituto Colombiano Agropecuario ICA.

Todo material contaminado, así como los caracoles muertos, serán incinerados en un lugar construido para tal fin. De cada incineración se levantará un acta, en la cual constará la fecha y hora de su realización, la cantidad y características de los caracoles y material incinerados. Esta obligación se puede cumplir mediante la recolección del material por parte de una empresa de recolección domiciliaria de residuos patológicos legalmente reconocida.

No se permitirá la acumulación de residuos tanto en el interior como en el exterior del zocriadero. Estos deberán ser almacenados en bolsas de polietileno que diariamente se llevarán al exterior de los zocriaderos, dándole cumplimiento a lo previsto en el anterior literal.

Para la limpieza de bandejas y/o recipientes de cría, comederos, bebederos y ponaderos se utilizará agua en una dilución al 1% con hipoclorito de sodio.

Se dispondrá de un sistema eficaz de evacuación de efluentes y aguas residuales, que debe funcionar de manera permanente.

ARTÍCULO 6o. VERIFICACIÓN. Las autoridades ambientales y sanitarias podrán verificar en cualquier momento el cumplimiento de los requisitos establecidos en esta ley.

ARTÍCULO 7o. El Gobierno Nacional reglamentará todo lo relacionado con insumos, recolección, cultivo, transporte, procesamiento, comercialización, importación y exportación del caracol terrestres del género Hélix.

ARTÍCULO 8o. VIGENCIA. La presente ley rige a partir de su promulgación.

El Presidente del honorable Senado de la República,
CLAUDIA BLUM DE BARBERI.

El Secretario General del honorable Senado de la República,
EMILIO RAMÓN OTERO DAJUD

El Presidente de la honorable Cámara de Representantes,
JULIO E. GALLARDO ARCHBOLD.

El Secretario General de la honorable Cámara de Representantes,
ANGELINO LIZCANO RIVERA.

REPUBLICA DE COLOMBIA - GOBIERNO NACIONAL

Publíquese y cúmplase.

Dada en Bogotá, D. C., a 23 de enero de 2006.

ÁLVARO URIBE VÉLEZ

El Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural,
ANDRÉS FELIPE ARIAS LEIVA.

Anexo E. Respuesta del ICA

From: "Cuarentena Animal" <cuarentena.animal@ICA.GOV.CO>
To: <hecode@hotmail.com>
Subject: RV: RV: solicitud
Date: Fri, 18 Aug 2006 12:16:59 -0500

De: Hernán carrillo [mailto:hercaba2004@yahoo.es]
Enviado el: Viernes, 18 de Agosto de 2006 11:35 a.m.
Para: Cuarentena Animal
Asunto: RE: RV: solicitud

Señor

Henry Augusto Contreras

La actividad de la helixicultura es un renglón de la economía nacional que ha sido **autorizado mediante la Ley 1011 de 2006**, debido a que la actividad por su naturaleza y propósito involucra la competencia de: Ministerio de Ambiente, Ministerio de la Protección Social (INVIMA) y Ministerio de Agricultura (ICA), en el momento la reglamentación de cada institución se encuentra en desarrollo, razón por la cual los requisitos legales, técnicos y comerciales no han sido formalmente establecidos.

Específicamente la competencia del ICA en la materia, corresponde con la vigilancia y certificación sanitaria con propósitos de exportación de caracol en pie como es su caso. Por lo anterior, una vez el Ministerio de Ambiente expida el decreto reglamentario de la actividad, el Instituto emitirá la resolución que indica el procedimiento de registro de establecimientos helicícolas y lo concerniente con el plan de manejo sanitario de la especie.

Estaremos atentos a sus inquietudes

Cordial saludo

Hernán Carrillo B.

Cuarentena Animal <cuarentena.animal@ICA.GOV.CO> escribió: