

## EXPORTACION DE GANADO Y CARNES

Pedro Yanes P.\* 3689 (10)

## 1. INTRODUCCION

La necesidad que tiene Colombia de incrementar y diversificar sus exportaciones ha llevado a una serie de consideraciones sobre el papel que puede desempeñar la ganadería colombiana como generadora de divisas. La producción de carne se está convirtiendo en una de las más grandes empresas pecuarias en Colombia. Como otras exportaciones (café y azúcar), están controladas por acuerdos internacionales y cuotas, el interés nacional se ha orientado hacia la ampliación de la exportación de carne. De ahí, que, el análisis que se presenta acerca de la participación de Colombia en el mercado internacional de carne vacuna, tenga gran importancia.

## 2. LA EXPORTACION DE CARNE

El desarrollo de la exportación de carne se ha visto muy limitado en Colombia debido a la gran magnitud de problemas de este sector que están sin resolver o se conocen en forma deficiente. Son varios los países que han venido exportando carne desde hace más tiempo y en mayores cantidades que Colombia.

Para la exportación de cualquier artículo se supone una organización de los canales de mercadeo, a través de los cuales el producto llega al consumidor, pasando por los diferentes centros de acopio y distribución. Al presentarse el desarrollo de estos canales, debe existir una calidad superior por parte del productor. Los exportadores colombianos deben por tanto sostener un mercado firme para el producto en el mercado mundial de exportación, el cual está relativamente protegido.

Las exportaciones de ganado en Colombia se iniciaron hace pocos años y ésta no ha sobrepasado nunca el ocho por ciento del total del sacrificio interno. Esta cantidad es menor que el sacrificio clandestino, el cual se estima en diez por ciento del sacrificio ofi-

---

\* Técnico de la División de Economía Agrícola, ICA. Tibaitatá.

cial nacional <sup>1/</sup>. También es menor que los cálculos del ganado de contrabando que pasa por las fronteras cada año.

Colombia inició sus exportaciones de ganado y carne en cierta cantidad en 1962, con envíos a las Antillas Británicas y Martinica en el Caribe. En 1963 se inician las exportaciones a las Islas Bermudas y Barbados. En 1964, Colombia empezó a exportar a las Bahamas y a las Antillas. En 1965, las exportaciones de ganado se elevaron a 32.424 cabezas a Italia y 16.461 al Perú. Desde 1966, Colombia ha exportado carne casi exclusivamente a la región del Caribe, Perú y Venezuela. A partir de 1968 se iniciaron exportaciones de carne hacia España, en 1970 y 1971 la tendencia ha sido la de exportar carne en canal en lugar de ganado en pie, incrementándose cada vez más la generación de divisas por este concepto.

### 2.1. Leyes y Regulaciones en Colombia.

En el año de 1965 al presentarse un elevado incremento en la exportación de carne, el Gobierno Colombiano exigió a los exportadores reintegrar al Banco de la República 120 dólares por cabeza exportada. La tasa de cambio oficial difiere de la tasa real, de tal manera que los exportadores estaban perdiendo dinero. En 1966 debido a que el gobierno no aumentó el reintegro, las exportaciones se redujeron en un veinte por ciento en relación a 1965 de ganado en pie. La nueva tendencia fue la exportación de carne en canal más que de ganado en pie.

A partir de 1967 la situación de las exportaciones de carne varió sustancialmente, con la expedición del Decreto 444 que aunque obligaba a los exportadores a reintegrar el total de las divisas producidas al Banco de la República, creó un subsidio fiscal del quince por ciento a través del certificado de Abono Tributario CAT., cuyo valor nominal podía ser utilizado para cancelar todo tipo de impuestos ante la Administración de Hacienda Nacional, un año después de su expedición empezó a negociarse a través de las bolsas de valores, mediante un descuento variable, con el mismo fin tributario. En 1972, el plazo de utilización del CAT se redujo a 9 meses contados a partir de la fecha de su expedición. En 1974, el gobierno nacional redujo el CAT de 15 a 7% para las exportaciones del sector Agropecuario. A este subsidio del 7% se le deducen dos puntos que se le destinan al Instituto Colombiano Agropecuario ICA, para que este Instituto amplie su asistencia técnica a pequeños agricultores y ganaderos.

### 2.2. Control de Calidad.

<sup>1/</sup> Bowser M. 1909. Prerrequisitos y potencial para exportación de carne en Colombia en la década de 1970. Agric. Trop. 25(11): pág 675-715.

En Colombia no se cuenta con un sistema estricto ni uniforme para clasificar la carne. Sin embargo existe un cierto control de la calidad en el mercado de exportación. La legislación colombiana exige a los ganaderos que deseen exportar carne, tener sus haciendas aprobadas para la exportación tienen ciertas exigencias en cuanto al tamaño y peso del animal. La inspección de la carcasa se hace en todos los mataderos que procesan carne para exportación.

Las primeras exportaciones de ganado en pie a países Europeos no han sido cuidadosamente planeadas. No siempre se embarcó en buenas condiciones de salud, lo cual ocasionó graves pérdidas a los exportadores cuando el ganado llegó a Europa en tan precarias condiciones ocasionando que los compradores europeos no siguieran importando ganado de Colombia.

La presencia de fiebre aftosa en el país, restringe las posibilidades de exportación de ganado o carne refrigerada. Respecto a los países que han cerrado sus fronteras para la importación de carne fresca, congelada o refrigerada, de países aftosos, Colombia ha tratado de realizar exportaciones de carne precocida primero, desde la planta procarnes de Barranquilla, que por dificultades de diverso orden nunca entró en funcionamiento y precocido después, desde el frigorífico La Gloria, el cual inició exportaciones a partir del mes de Diciembre de 1971 hacia los Estados Unidos.

### 2.3. Contrabando

El contrabando de ganado de Colombia a Venezuela y Ecuador ha existido por mucho tiempo. Se ha calculado que el número de cabezas que pasan de contrabando a estos países es aproximadamente de 200.000 por año. Sin contar con unos datos exactos, algunos sectores afirman que el contrabando ha disminuído en estos últimos años, o que, por lo menos sufre notables disminuciones en forma periódica, debido a la relación de precios entre las zonas productoras colombianas y los de la carne para consumo en Venezuela, que en ocasiones restringe los márgenes de utilidad de los traficantes en forma notoria, a causas, seguramente, de la disparidad que existe en los ciclos de producción de cada país y consiguientemente de la oferta y la demanda de carne.

### 2.4. Facilidades de Exportación.

Las exportaciones colombianas se realizan desde los siguientes puntos geográficos:

<u>Ciudad</u>	<u>Destino</u>	<u>Promedio Exportación/mes</u>
Bogotá	Perú	300 - 500 toneladas
Barranquilla	España	1.500 toneladas
"	Antillas Francesas	100 toneladas
"	Antillas Holandesas	500 reses

<u>Ciudad</u>	<u>Destino</u>	<u>Promedio Exportación</u> <u>/mes</u>
Santa Marta	España	150 toneladas
"	Antillas Francesas	100 toneladas
Dpto. Cesar (Frigorífico la Gloria)	Varios países	350 toneladas
Coveñas	Antillas Holandesas	750 novillos
Buenaventura	Perú (por IDEMA)	3.500 reses.

En términos generales la posición de Colombia desde el punto de vista de la facilidad para utilizar diversos medios de transporte, no es más favorable que la de sus competidores del Mar de la Plata y Brasil, pues debido al todavía pequeño volumen de las exportaciones Colombianas hacia Europa principalmente, no es posible utilizar barcos Charter para el transporte de carne refrigerada, que es el producto que más alto precio tiene en el mercado europeo al igual que lo hace Argentina, Uruguay y Brasil, sino solamente para carne congelada, que permite un período de almacenamiento largo y con ello la posibilidad de efectuar stocks de importancia para justificar aquel tipo de transporte. Esta misma limitación influye en la periodicidad de los contratos que por este mismo motivo deben ser a mediano término, con el fin de que el comprador pueda disponer de un flete seguro. La desventaja de este sistema radica en que en un mercado tan fluctuante, como es el de la carne Colombia no tiene la suficiente elasticidad para lograr reajustes en función de los precios de la demanda del mercado Europeo principalmente.

## 2.5. Precios Internacionales

Los exportadores de carne de Colombia deben competir tanto en los mercados internacionales como en los nacionales. El precio de exportación debe estimular a los ganaderos a que ofrezcan su ganado para la exportación. Por lo tanto, la exportación está sujeta a la competencia de los precios tanto interna como externamente. En 1968 la carne refrigerada de la Argentina se vendía a 50 dólares por tonelada en Lima, menos que la carne colombiana. Sin embargo, esta situación varió sustancialmente a partir del segundo semestre del año 1970, debido a la disminución de la producción mundial y a un fuerte aumento de la demanda que ha colocado los precios en una posición nunca antes vista.

En 1972, la situación de precios en el mercado mundial, el incremento del valor del certificado de cambio y el CAT, los exportadores tuvieron una posición ventajosa con relación a los comerciantes de carne para consumo interno, lo cual llevó a Colombia a una posición no competitiva en relación a otros países exportadores. En 1974, al producirse la reforma al Certificado de Abono Tributario CAT, el exportador perdió mucho de la ventaja que tenía pues la protección para su

exportación se hizo muy pequeña en relación a la obtenida en años anteriores.

### 3. Exportaciones

Al hacer un análisis de las exportaciones de ganado y carne, encontramos que el volumen de las exportaciones incluyendo las registradas y no registradas, pasó de 101.000 cabezas en 1961 a 333.000 cabezas en 1970, es decir en el transcurso de 10 años hubo un incremento del 272% equivalente a 250.500 cabezas, de 1970 a 1974 este incremento fue de un 2% aproximadamente o sea 4.315 cabezas.

Al establecer comparación entre el volumen de exportación que se registra, con el volumen no registrado se encuentra que este último excede al primero, lo cual corrobora lo mencionado anteriormente al hacer el análisis histórico de las exportaciones de carne vacuna.

#### 3.1 Exportación de artículos relacionados con la Industria Ganadera.

Los artículos relacionados con la industria ganadera se pueden clasificar en tres grandes grupos, a saber:

Grupo A: Ganado en pie, carne en canal, carnes procesadas, vísceras y otros.

Grupo B: Cueros curtidos de bovinos y equinos, pieles curtidas de becerro, cueros y pieles crudos de bovinos y equinos, desperdicios de cuero y piel.

Grupo C: Artículos de cuero y piel, cueros para suela y correas y partes de máquinas en cuero, extracto de glándulas y otros órganos, enzimas digestivas, cuajo, cebos crudos de bovinos, cebos fundidos de bovinos, cuernos, astas, pezuñas, etc.

Al estudiar cada uno de los grupos que componen los artículos relacionados con la industria ganadera, el incremento de las exportaciones para cada uno de estos grupos, ha sido bastante notorio, siendo el Grupo A el que ha registrado un avance más considerable y dentro de este grupo, los rubros de ganado en pie y carne en canal.

#### 3.2 Exportación de Ganado y Carnes por Países.

El Perú ha sido el principal mercado de Colombia para carne y ganado vacuno, le sigue en orden España. El tercer lugar lo ocupan las Antillas Francesas (D/tos. de Guadalupe, Martinica y Cayena) y el cuarto Aruba y Curacao.

### 3.3 Precios Promedios de venta.

En cuanto hace relación a los precios de ganado en pie, se encuentra que el precio de ganado pasó de \$2884,91 cabeza (\$ 161.62,US) en 1969 a \$7446.55 cabeza (\$ 280.79 US) en 1974.

Respecto al precio de la carne en canal el precio en 1969 fue de \$10.225,90 tonelada métrica (572.88 US) y en 1974 de \$35.121.49 tonelada métrica (1324.34 US).

## 4. IMPORTACIONES

Aún teniendo Colombia una industria ganadera en desarrollo, ha efectuado importaciones en este ramo, las cuales, al igual que las exportaciones, se clasifican en grupos con algunas variaciones.

Los valores registrados de las exportaciones e importaciones de la industria pecuaria permiten hacer un balance entre ellas con el fin de establecer el saldo neto favorable o desfavorable al país que se ha registrado en el último período. Este balance permite establecer que la balanza comercial fué desfavorable a la industria ganadera.

## 5. LEGISLACION TRIBUTARIA, CREDITICIA Y DE FOMENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO.

### 5.1 Aspectos Generales

Presentamos algunos aspectos relacionados con la legislación actualmente vigente sobre impuestos, crédito y fomento del sector pecuario, por considerar que ellos son importantes en cuanto involucran políticas fundamentales para el desarrollo pecuario.

Es así como hacemos una enumeración de las leyes vigentes y sus reformas sobre los aspectos anteriores, seguidamente se incluye la metodología para la tramitación de los créditos de que habla la ley quinta y finalmente la forma de realizar una exportación, su procedimiento y características principales.

### 5.2. Leyes vigentes sobre tributación, crédito y fomento del sector agropecuario.

5.2.1. Ley 26. de 1969, por la cual se fomenta la industria agropecuaria y se dictan disposiciones sobre fondos y Banco Ganadero.

5.2.2 Decreto No. 0496 de 1960. Por el cual se reglamenta la Ley 26 de 1959.

- 5.2.3. Decreto 1419 de 1960.
- 5.2.4. Ley 81 de 1960
- 5.2.5. Decreto 437 de 1961. Reglamentario de la Ley de 1960.
- 5.2.6. Decreto 1366 de 1967. Rentas de Ganadería.
- 5.2.7. Decreto 2169 de 1963.
- 5.2.8. Decreto 1594 de 1966.
- 5.2.9. Decreto 2102 de 1954.
- 5.2.10. Decreto 1419 de 1960. Regula recaudo por concepto de inversiones forzosas en acciones de Acerías Paz del Río, Fondos Ganaderos y Banco Ganadero.
- 5.2.11. Decreto legislativo 1594 de 1966. Establece inversión obligatoria en Bonos de Deuda Interna.
- 5.2.12. Decreto 1807 de 1966. Por el cual se reglamenta el decreto número 1594 de 1966.
- 5.2.13. Decreto 154 de 1968. Por medio del cual se reglamenta el Decreto Ley número 1366 de 1967, la Ley 63 de 1967 y otras disposiciones relativas al impuesto de renta y complementarios.
- 5.2.14. Decreto 1566 de 1969. Por el cual se reglamenta el recaudo de las inversiones sustitutivas de impuestos especiales.
- 5.2.15. Ley 4 de 1973. Por la cual se introducen modificaciones a las leyes 200 de 1936, 135 de 1961 y la de 1968; se establecen disposiciones sobre renta presuntiva; se crea la Sala Agraria en el Consejo de Estado y se dictan otras disposiciones.
- Reglamentada esta ley por los decretos 2073, 2236, 2237, 2238, 142, 389, 508, 680, 1368, 1369, 1577, 1576, que tratan sobre: Empresas Comunitarias, Fondo de Bienestar Vereda, Renta presuntiva, Titulación de Baldíos, Saneamiento de la pequeña propiedad, Comité Departamental de Desarrollo Rural, Derecho de Exclusión, Mínimos de Productividad, Extinción de Dominio y Adquisición de tierras.
- 5.2.16. Ley 5 de 1973. Por la cual se estimula la capitalización del sector agropecuario y se dictan disposiciones sobre títulos de fomento agropecuario, Fondo Financiero Agropecuario, Fondos Ganaderos, Prenda Agraria, Banco Ganadero, Asistencia Técnica, autorizaciones a la Banca Comercial, deducciones y exenciones tributarias y otras materias.

Esta ley está reglamentada por los decretos 1561, 1562 y 847 y por las resoluciones 484, 515, 530. 53, 54, 73, 111, 128, 143, 144, 145, 152, 207, 577.

### 5.3. Metodología para la Tramitación de un Crédito.

Las entidades de crédito deberán constituir unidades técnicas o celebrar contratos con sociedades gremiales, empresariales o de profesionales, de acuerdo con lo establecido por el Ministerio de Agricultura en la resolución No. 484 del 23 de Octubre de 1973.

#### 1. Solicitud de Crédito.

- a) Datos personales o de constitución de la sociedad.
- b) Cantidad solicitada;
- c) Datos - finca ubicación, tamaño, tenencia de la tierra, plano;
- d) Plan tentativo de inversión;
- e) Balance;
- f) Declaración de Renta;
- g) Garantías ofrecidas;
- h) Registro de la marca de la finca;
- i) Certificado de Carnet Ganadero;
- j) Certificado de INDERENA cuando se trata de tala de bosques, control de aguas.

2. Si el banco encuentra que el solicitante es sujeto de crédito, le pedirá la consignación del 5 por mil hasta un máximo de \$4000,00 con el objeto de ordenar la visita previa, valor que se descontará del 2 por ciento en caso de ser viable la solicitud; en caso contrario, este valor servirá para cubrir los gastos de la visita.

3. Visita previa a la finca, del asistente técnico, e informe según formulario.

4. Si la visita técnica es favorable, se firmará el contrato de asistencia técnica.

5. Elaboración del Proyecto de inversión, según formulario, por parte de los asistentes técnicos, y aprobación por parte del ganadero.

6. Evaluación del proyecto por parte de la entidad, financiadora y sustentación del mismo por parte del asistente técnico.

7. Aprobación.
8. Constitución de las garantías.
9. Firma del pagaré.
10. Si el crédito es inferior a \$500.000.00 tendrá redescuento automático con las sucursales del Banco de la República.
11. Si el crédito es superior a \$500.000.00 el proyecto deberá tener aprobación previa del Fondo Financiero Agropecuario.
12. Enviar copias del proyecto al ICA y al beneficiario.
13. Iniciación del programa.
14. Orientación y control del programa.

El ministerio de Agricultura con la colaboración del ICA, Caja Agraria y Banco Ganadero, ha constituido nueve grupos de profesionales en las ciudades de Bogotá, Ibagué, Valledupar, Bucaramanga, Montería, Medellín, Manizales, Cali y Villavicencio, con el objeto de asesorar las entidades de crédito, ganaderos y profesionales, en todo lo relacionado con el tema anterior. Estos grupos funcionarán en las respectivas regionales del ICA.

#### 5.4.1 Procedimiento para exportar.

El proceso de distribución de un producto, en el comercio exterior demanda una información muy completa de todos sus pasos y seguirlos con extremo cuidado.

El siguiente esquema general divide este procedimiento en cuatro (4) partes que siguen muy de cerca el orden en que éste se cumple, a saber:

- I. Conquistas del mercado externo
  1. Tipo de mercado
  2. Puntos que debe contemplar la oferta
    - a) cotización
    - b. Plazo y condiciones de pago
    - c. Descripción del producto
    - d. Tipo y condiciones de empaques
    - e. Moneda de pago
    - f. Garantía.
- II. Registro de Exportación
  1. Inscripción
  2. Constitución de una garantía de reintegro

3. Registro de exportación.

III. Diligencias del despacho.

IV. Cobro y reintegro de divisas

1. Certificado de Cambio
2. Certificado de reintegro
3. Certificado de Abono Tributario (CAT)

5.4.1. Conquista del mercado Externo. Lo primero que debe tenerse en cuenta en este aspecto, es el tipo de mercado según la naturaleza del producto que se quiere exportar. En esto es necesario estudiar un poco en detalle la composición de algunos mercados externos, la clase de consumo, las medidas económicas y arancelarias que lo rigen, etc.

Una vez seleccionado el país, o los países, a los cuales se quiere dirigir, los contactos necesarios se pueden hacer por varias vías, siendo las principales:

- a. Los representantes de PROEXPO en el exterior
- b. Las embajadas y los consulados
- c. Los correspondientes de los bancos
- d. Los representantes de firmas extranjeras.

Cuando los contactos se efectúan por medio de los agentes extranjeros mencionados, es preciso atender con más exactitud y claridad todos los puntos de la oferta, señalados a continuación.

La "oferta", deberá contemplar los siguientes puntos:

- a. Presentar la cotización F.O.B. - F.A.S. - C.&F. - C.I.F. 1/, etc., donde quede claramente establecido hasta qué lugar específico termina la responsabilidad del vendedor, en cuanto a gastos y riesgos de la mercancía, y dónde comienza la del comprador.
- b. El precio se fija por unidad. La unidad puede ser: Dozena, el kilo, la tonelada, el metro, etc.
- b. Estipular plazo y condiciones de pago; carta de crédito, giro bancario a la vista, etc. El exportador al conceder un plazo, deberá tener muy presente todos los compromisos de reintegro y demás que adquiere con las autoridades de su país.

---

1/ Ver Glosario.

Generalmente el plazo es de 90 días, contados a partir de la fecha del despacho. La carta de crédito, es el instrumento de más amplio uso. Las entregas pueden ser completas o parciales.

- c. Describir en forma completa el producto, tanto en su nombre comercial como su nombre técnico. De esta manera se evitan discrepancias con las posiciones arancelarias y los documentos correspondientes.
- d. Especificar el tipo y las condiciones de empaque.
- e. Establecer la moneda de pago. Normalmente el dólar, que es nuestra divisa internacional.
- f. Extender una garantía sobre la calidad y especificaciones del producto.

#### 5.4.2. Registro de exportación.

Una vez en posesión del pedido, cuando se supone que la mercancía está lista para su despacho, se adelanta la tramitación con el INCOMEX. Esta tramitación comprende básicamente los siguientes puntos:

1. Inscripción
2. Constitución de una garantía de reintegro
3. Registro de exportación.

#### Inscripción

Inscribirse como exportador en la oficina de "Fomento de las Exportaciones".

#### Constitución de una garantía de Reintegro.

La garantía es el medio por el cual el exportador se obliga a reintegrar al Banco de la República, el valor total de las divisas producto de su exportación. Tiene un plazo de 90 días prorrogables a juicio del INCOMEX.

#### Registro de Exportación.

El Registro o licencia de exportación se cumple en el formulario CE III, proporcionado por el INCOMEX. Se acompaña con la factura comercial, y en algunos casos con copia del registro del importador.

(El registro no tiene carácter obligatorio). Tiene un período de validez de 60 días, a partir de la fecha de aprobación para el

despacho. Algunos registros, están sometidos a cuotas, como son los textiles, el azúcar, etc., para lo cual el INCOMEX lleva el control necesario.

#### 5.4.3. Diligencias del Despacho.

El transporte de las exportaciones nuestras se efectuá en un 98% por vía marítima. Por esta razón el exportador normalmente le encomienda este servicio a un "Agente de Aduana" o "consignatario".

Una vez obtenido el "Registro de Exportación y los documentos complementarios - Factura comercial, lista de empaque - el exportador hace llegar los correspondientes originales y la mercancía al puerto marítimo de embarque.

En caso de estar próximo a vencerse el registro de exportación, se procede entonces a elaborar el conocimiento de embarque. Este es un documento provisional que formaliza el término otorgado para el despacho. El conocimiento, presenta entonces la leyenda: Sobordado no embarcado, que identifica tal anticipo.

Una vez hecho el embarque se expide el "Manifiesto de Exportación", por la cantidad exacta del despacho. El original del manifiesto, conjuntamente con el registro, la factura comercial, el conocimiento de embarque, son presentados al consulado del país importador para ser visados. El consulado expide una factura consular.

El conocimiento de embarque, la factura comercial y la factura consular, constituyen lo más esencial para que el comprador o consignatario nacionalice la mercancía en su país.

#### 5.4.4. Cobro y reintegro de divisas.

Al término de 90 días, a partir de la fecha de aprobación del registro de exportación, se debe hacer el reintegro de los dólares recibidos. Al Banco de la República.

Se permite prórrogas sucesivas de 30 días debidamente justificadas. Los 30 días de plazo adicionales al período fijado para el despacho, se establecen con el fin de evitar una capitalización de las divisas recibidas a través de una mayor tasa de cambio que resultan de nuestro cambio fluctuante. Cuando la mercancía se despacha en consignación, se conceden hasta 6 meses (180 días) para el reintegro. Al recibo de las divisas extranjeras, el Banco de la República, expide los siguientes certificados:

1. Certificado de cambio
2. Certificado de reintegro
3. Certificado de Abono Tributario. (CAT).

## G L O S A R I O

- F.A.S. (Free Alongside ship) "libre al costado de la embarcación". Indica que el valor de la mercancía tal como lo anota el vendedor en factura, se entiende puesta al lado del medio de transporte (avión, barco, etc.), en la fecha o dentro del período previamente establecido. Será entonces por cuenta del comprador todos los costos y riesgos subsiguientes de: embarque, fletes, seguros, etc. hasta llegar a su lugar de destino.
- F.O.B. (Free on board) "Libre a bordo". Indica que el valor de la mercancía se entiende puesta dentro del medio de transporte, designado el lugar exacto del embarque. Será entonces por cuenta del comprador los demás costos y riesgos hasta su lugar de destino. El vendedor se compromete a proporcionar el conocimiento de embarque.
- F.O.T. (Free on train) "Libre a bordo del tren". También se denomina F.O.V. o F.O.R. o sea mercancía puesta sobre bagón de ferrocarril.
- C.&F. (Cost and Freight) "Costo y Flete". Esta cotización incluye además de la F.O.B., el flete hasta el puerto de desembarque.
- C.I.F. (Cost, insurance and freight) "costo, seguro y flete". Esta cotización se diferencia de la anterior en cuanto a que incluye el seguro hasta el puerto de desembarque.

## B I B L I O G R A F I A

## ICA

Bases para el desarrollo de la ganadería Bovina en Colombia. Tomos I - II - III. Bgtá. 1972.

## GARCIA SAMPER, ALFREDO.

Perspectivas de Colombia en el mercado internacional de Carne de res. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá 1970.

## BOWSER, MAX F.

Prerrequisitos y potencial para la exportación de carne en Colombia en la década de 1970. Agricultura Tropical. Volumen XXV - No. 11. pág. 675.

## MINISTERIO DE AGRICULTURA

Memorias 1973 - 1974. Anexos 1 y 2

Bogotá, Julio de 1974.