

Cumplimiento del Marco Legal para la Gulupa en el Mercado Alemán

Directora

Maria Gabriela Ramos Barrera

NOTA: 200 pts

Fabian Alejandro Alvarado Campos - 1510010103

Karen Margarita Fuentes Potes - 1611024072

Laura Marcela Hincapie Betancourt - 1211960061

Luisa Natalia Sierra Rodriguez - 1321960031

Vanessa Restrepo Naranjo - 1611022309

Trabajo de grado facultad de Negocios Internacionales

Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano

Facultad de Negocios, Gestión y Sostenibilidad

Programa de Negocios Internacionales

Bogotá DC

2020

Resumen

Este proyecto tiene como objetivo presentar un plan de negocios que muestre la viabilidad que tiene la exportación de gulupa a Alemania, se analizarán los diferentes aspectos legales que se tienen que cumplir para poder exportar a dicho país este producto, teniendo en cuenta tanto las normas exigidas por el país importador como los documentos que se requieren para este proceso el cual se observara en el estudio legal de este trabajo y así mismo en cada uno de los estudios de factibilidad donde se verán aspectos importantes para la exportación de este bien.

Se analizarán los parámetros técnico y operativo que se requieren para llevar a cabo el proceso de producción de esta fruta y se evaluara el comportamiento que ha tenido el mercado frente a este producto, haciendo un análisis de la demanda potencial para luego compararla frente a la oferta.

Y por último se hará un estudio financiero donde se verán los costos de producción y operación y los gastos en los que se debe incurrir para poder llevar a cabo el proceso de exportación, haciendo un análisis de la inversión que se requiere para la viabilidad de este proyecto para finalmente poder ver la utilidad generada.

Palabras clave: Viabilidad, utilidad, proyección, mercado, pasiflora.

Abstract

The objective of this project is to present a business plan that shows the viability of exporting gulupa to Germany, to analyze different legal aspects that must be met in order to export this product to that country, taking into account both the standards required by the import country as the documents needed for this process which is observed in the legal study of this work and also each of the feasibility studies where impactful aspects for the export of this good will be seen.

The technical and operational parameters that are required to carry out the production process of this fruit will be analyzed and the behavior that the market has had regarding this product still to be evaluated, making an analysis of the potencial demand and then comparing it to the offer.

Finally, a financial study will be carried out showing the costs of production, operations and the expenses that must be incurred in order to carry out the export process, making an analysis of the investment required for the viability of this project to finally be able to see the generated utility.

Keywords: Viability, Utility, Projection, Passiflora, Market.

Tabla de contenido

Resumen	2
Abstract	2
Introducción	5
Planteamiento del problema	6
Formulación del problema	6
Justificación	6
Objetivo general	7
Objetivos específicos	7
Marcos referenciales	8
Marco teórico	12
Marco metodológico	14
Plan de negocio	14
Estudio de mercado	15
Estudio técnico	17
Estudio legal	19
Estudio financiero	22
Conclusiones	26
Bibliografía	27
Anexos	31
Figuras	45

Introducción

Colombia es el noveno país proveedores de frutas exóticas en el mundo, sus ambientes tropicales, cálidos y templados permiten que sus cultivos frutales se mantengan óptimas condiciones y sean de gran atractivo para los turistas, no solo por sus propiedades saludables como antioxidantes, vitaminas A, B, C y calcio, sino también por su delicioso sabor.

(PROCOLOMBIA, 2017)

Dentro de las principales exportaciones de pasifloras se encuentran frutas como granadilla, maracuyá y gulupa (Miniagricultura, 2017) pero la investigación se enfocará en la última, ya que, además de sus beneficios gastronómicos y usos medicinales e industriales es un apoyo a la mano de obra campesina (Analdex, 2018) y al crecimiento global de Colombia.

Esta pasiflora ha mostrado aumento en las exportaciones de los últimos años, sus ventas compiten con productos como plátano e incluso el café conquistando con su agradable sabor países como Alemania el cual es uno de los principales compradores de esta fruta exótica.

Esta investigación se realiza con el interés de conocer qué requisitos se deben cumplir para la comercialización de gulupa hacia Alemania, cuáles son los documentos legales exigidos, sus requerimientos de embalajes, estándares de calidad y si es o no rentable su exportación; además se amplían conocimientos en la toma de decisiones para llevarlos a cabo en la vida laboral y personal de cada uno de los integrantes del grupo.

El trabajo se basa en una investigación exploratoria que permitirá clarificar si este mercado es viable o no, analizando los posibles escenarios legales que ayudarán a diferenciar las normas legales colombianas con las de un país primermundista concluyendo con los procesos cuantitativos y cualitativos para cumplir o no con la comercialización externa de gulupa.

Planteamiento del problema

Para la comercialización de gulupa hacia Alemania es importante tener en cuenta que éste país se distingue por ser estricto en cuanto a la reglamentación legal decretada para la exportación del producto, a tal punto que se permite la libre circulación de mercancías siempre y cuando cumplan con la calidad esperada y, aunque en el país existen entidades reguladoras de toda esta normatividad para que puedan salir y entrar las mercancías en las aduanas correspondientes, no todos nuestros productores y/o exportadores conocen a detalle los costos relacionados para un proceso de exportación rentable .

Esta coyuntura produce lo que se puede llamar un efecto dominó, ya que analizando otra variable en la forma Ceteris Paribus la rentabilidad para el exportador se está viendo afectada directamente por el desconocimiento de procesos que deberían ser más eficientes para el mejoramiento dentro de la línea de distribución de gulupa.

Formulación del problema

¿Colombia puede cumplir con la normatividad legal exigida por Alemania generando rentabilidad a la exportación de gulupa?

Justificación

Colombia es conocida por el cultivo de varias frutas exóticas y es por tal motivo que está en busca constante de potenciar la exportación de gulupa hacia Alemania. Es importante tener en cuenta que en algunos países no es fácil su cultivo debido a los cambios climáticos que sufren, pero Colombia cuenta con todo tipo de tierras que sí lo permiten. Para el caso puntual de la gulupa, desde 2016 se exportan más de US\$1,1 millones de esta fruta hacia Alemania (El espectador, 2016); esta pasiflora se siembra en todo tipo de pisos térmicos, por este motivo muchos departamentos cultivan la fruta y así llevar a cabo el proceso de exportación.

Exportación de gulupa a Alemania

Sin embargo, internamente no es rentable su venta ya que para el proceso de siembra se invierte gran cantidad de dinero, sumando los costos adicionales generados durante los 6 meses que demora en dar fruto, esto hace que el valor comercial internamente sea demasiado alto, lo que genera poca atención en el mercado local y que con la exportación se reciban mayores beneficios. Es importante tener en cuenta que en el país el 90% de la fruta que se siembra se utiliza para la comercialización internacional porque el 10% restante es fruta defectuosa que no pasa los estándares exigidos para la exportación. (Universidad nacional de Colombia, 2018)

Con el presente trabajo se pretende hacer un plan de negocio, analizando los diferentes lineamientos legales requeridos para cumplir con la exportación de gulupa hacia Alemania, lo que nos permitirá demostrar si realmente existe rentabilidad para la internacionalización de este producto.

Este análisis es conveniente para evidenciar la necesidad que tienen los exportadores de conocer el cumplimiento de las normas exigidas por parte del país importador y sus costos asociados dentro de Colombia.

Objetivo general

Analizar las condiciones legales requeridas para la comercialización y exportación de la gulupa desde Colombia hacia Alemania.

Objetivos específicos

Elaborar un plan de negocio para la comercialización y la exportación de la gulupa hacia el mercado alemán.

Identificar las exigencias comerciales vigentes de admisibilidad e inocuidad de la Unión Europea y Alemania para acceder al mercado de la gulupa.

Exportación de gulupa a Alemania

Establecer la logística implementada para la exportación de la gulupa, incluyendo información respecto al almacenaje, distribución, embalaje, estrategias de comercialización, trámites, precio, entre otros; con la utilización del Comercio Internacional.

Estudiar el proceso de exportación de la gulupa en Colombia llevado a cabo por parte de los exportadores autorizados en Colombia.

Marcos referenciales

El estudio de prefactibilidad para la exportación de gulupa producida en el Valle de San Nicolás hacia Alemania, presentado a la Institución Universitaria Esumer el 08 enero de 2020 por Elizabet Jaramillo y Diego Marín Gómez, se realizó con el objetivo de dar a conocer los procesos que son necesarios para la creación de una empresa comercializadora de esta pasiflora a Alemania, evaluaron aspectos tanto económicos como legales para lograr un proyecto exitoso. El resultado fue factible, mostraron con cifras financieras atractivas para los inversionistas del proyecto que su inversión sería recuperada en poco tiempo. En términos legales, se mencionan varios factores a tener en cuenta y aplicar a nuestro trabajo.

Utilizaron el método de investigación descriptivo, el cual “*consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas*”. (Blog).

Se considera este trabajo importante por sus contenidos estadísticos, legales y financieros, sus estrategias planteadas y su investigación detallada que nos guiarán en nuestro propio análisis.

En un segundo trabajo de investigación llamado Exotic Fruits Colombia CJ que fue presentado en Bogotá en el año 2013 por Astrid Yinet Gómez Cárdenas y Alex Rolando Montoya para la Universidad EAN en facultad de posgrados especialización en gerencia de proyectos, se basa en aprovechar las oportunidades potenciales que existen en el mercado internacional para la

Exportación de gulupa a Alemania

exportación de la gulupa hacia Alemania. Así mismo busca explotar las ventajas competitivas con las que cuenta Colombia como productor y comercializador de frutas exóticas.

El informe muestra cada uno de los puntos aplicados en el plan de negocio tomando como referencia una metodología descriptiva, en donde los autores hacen énfasis en cada uno de los puntos a aprovechar para la comercialización exportación del producto, el tipo de cliente, las ventajas que tiene Colombia para exportar este tipo de fruta hacia Alemania, las debilidades de una exportación y en que se puede trabajar para convertirlas en fortalezas y principalmente cómo lograr los estándares exigidos para poder exportar hacia Alemania.

Este informe se desarrolló por medio de un plan de negocios, como primera medida hacen un estudio de mercado que busca determinar el mercado meta; luego con la ayuda de un estudio técnico se logra determinar el tamaño, distribución y localización óptima de la planta además del diseño de comercialización y sus costos. El tercer lugar corresponde al tema legal y organizacional identificando cuáles son los lineamientos que debe cumplir Colombia para la comercialización y la exportación de la fruta. Y se finaliza con el estudio financiero del presupuesto en ventas, los costos e inversiones.

Este proyecto es viable siempre y cuando se cumplan al pie de la letra con todas las recomendaciones dadas en el plan de negocio, ya que nos enfrentamos a un país altamente exigente sobre todo en su marco legal haciendo referencia al cumplimiento de los estándares exigidos para la exportación de la gulupa hacia Alemania.

Norbey Farit y Ravelo Rincon (2017) de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD), plantean un análisis de condiciones para comercializar gulupa pachuna en el mercado alemán. Su enfoque es determinar las condiciones reales que deben enfrentar los cultivadores de gulupa en Pacho Cundinamarca para tener éxito en el proceso de exportación hacia Alemania además de los requisitos a seguir para la exportación.

Exportación de gulupa a Alemania

Este análisis se lleva a cabo por medio de una encuesta a trece cultivadores para conocer su capacidad de producción, el interés que poseen para asociarse y qué medidas deben cumplir para exportar además de la capacidad de cumplir las condiciones y los altos estándares de calidad que exigen los mercados alemanes.

Al finalizar la encuesta se llega a la conclusión que los cultivadores tienen conocimiento de cuáles son las medidas y los lineamientos requeridos para poder empezar la exportación de la fruta, pero, aunque no es fácil, están luchando para que cada día todas estas exigencias se puedan cumplir y así obtener el resultado esperado.

Por otra parte, Daisy Alexandra Mejia e Ivan Montenegro Silva (2019) de la Universidad Agustiniense, nos presentan: “Oportunidades Comerciales para la Gulupa en los Mercados Internacionales” en el cual realizan un análisis del sector pasiflora en Colombia con el fin de hallar el mercado más apto para la exportación de gulupa en el mercado internacional. Durante el proceso de investigación se involucró la descripción del mercado nacional a nivel macro y micro identificando puntos fuertes y generalidades de producción que evidencien la capacidad productiva de esta fruta. Así mismo utiliza el modelo Way Station y la teoría de las cinco fuerzas de Michael Porter que proporcionan las pautas para la introducción en un mercado selecto.

En conclusión, se fijaron las estrategias de ingreso al mercado aplicando el modelo descrito con el fin de abarcar cada uno de los aspectos tenidos en cuenta durante el análisis.

Isabel Correa Cano y Eliana Paola Pineda (2018) estudiantes de la Institución Universitaria Esumer en su Plan Estratégico de Internacionalización para que la Empresa Agrofénix Exporte Gulupa a Alemania, comprenden un diagnóstico y plan estratégico de internacionalización para dicha empresa con miras a mejorar su presencia en el mercado alemán con la gulupa.

Se estudió la normatividad y los requisitos exigidos proponiendo un plan con las recomendaciones necesarias para iniciar en el camino de la exportación. El estudio fue basado en

Exportación de gulupa a Alemania

la identificación de diferentes actores que interactúan en la demanda y oferta de la gulupa, en donde se dio a conocer que la empresa AGROFENIX actualmente no tiene las condiciones para empezar a exportar, pero sí tiene un camino inicial que le sirve de base para fortalecerse atendiendo a la mejora en los aspectos productivos, administrativos y comerciales.

Lizeth Mayerly Pinzón y Jessica Paola Rodríguez Cuta (2015) Universidad de la Salle con su trabajo de investigación llamado “La gulupa: Proceso de Comercialización hacia Alemania desde la Finca San Bernardo Cundinamarca” presentan la caracterización de la gulupa desde su proceso de cosecha hasta su pos cosecha para convertirlo en producto exportador siendo Alemania el mercado objetivo. Consideran los respectivos documentos del proceso que implica la comercialización donde Colombia es el país exportador y Alemania el importador. En su metodología nos hablan de proyectar su cosecha a una visión global con oportunidades de apertura de mercado que se tiene por parte de un producto agrícola y así potenciar el primer sector del agro colombiano, en conclusión, generar alianzas de comercialización para distribución y logística internacional para incentivar y fortalecer uno de los sectores que en Colombia puede crear mayores alianzas participativas en un mercado global.

Por último, Johana Marcela Osorio Bermúdez (2014) realizan un trabajo presentado a la Corporación Universitaria Lasallista, basado en: “Requerimientos de Seguridad e Inocuidad para la Exportación de gulupa”, con el objetivo principal de estudiar los requerimientos de seguridad exigidos por el mercado internacional de la pasiflora mostrando lo complejas y completas que son las exigencias de un mercado internacional en la comercialización de este tipo de productos e identificando los principales países productores de gulupa a través de Export Helpdesk, una herramienta en donde se encuentran datos estadísticos y reglamentarios para la exportación.

Exportación de gulupa a Alemania

Encontramos que las estadísticas y normativas plasmadas en este proyecto nos brindarán una dirección sobre los lineamientos internacionales necesarios para comercializar y en el desarrollo de nuestro trabajo daremos a conocer nuestros propios resultados.

Marco teórico

Para poder respaldar la investigación, se tendrá en cuenta una herramienta diseñada por Michael Porter, la cual permite hacer un análisis interno de una empresa para clasificar las principales actividades generadoras de valor. Esta herramienta es la Cadena de Valor, la cual ayudara a validar la transferencia de productos ya que, para algunos países como Alemania, la exportación de gulupa en Colombia no ha dado el cumplimiento del marco legal que se requiere en este país para dicho proceso.

Porter define la cadena de valor “como una sucesión de acciones realizadas con el objetivo de instalar y valorizar un producto o un servicio exitoso en un mercado, mediante un planteamiento económico viable.” (Robben, 2016). El objetivo de implementar una cadena de valor en una organización es que esta permitirá identificar las actividades que aportan mayor valor a los productos o servicios que se ofrezcan a los clientes. Las cadenas de valor se dividen en tres elementos básicos: actividades primarias, actividades de apoyo y el margen. Para el caso de nuestro proyecto, investigaremos sobre las actividades primarias y el margen ya que son las que se ajustan a nuestro problema a tratar.

Las actividades primarias son aquellas que están relacionadas directamente con la producción y comercialización del producto y el servicio post-venta. (MERCHÁN, 2019).

Logística Interna: comprende las operaciones de recepción, almacenamiento y distribución de las materias primas.

Operaciones-Producción: son las actividades que se relacionan con la transformación de la materia prima en el producto final (producción, embalaje, mantenimiento de equipos y control de calidad).

Logística Externa: consiste en el almacenamiento de los productos terminados y la distribución de los mismos al cliente final.

Ventas y Marketing: actividades asociadas con proporcionar un medio por el cual los clientes puedan adquirir el producto o el servicio.

Servicio Postventa y Mantenimiento: estas actividades están relacionadas con la presentación de servicios para mantener y realizar el valor del producto, aplicando así garantías, servicios técnicos y soporte para el producto.

El margen es la diferencia entre el valor total y los costos totales en los que una empresa incurre para desempeñar las actividades generadoras de valor. Así mismo Porter plantea que la cadena de valor son acciones realizadas con el fin de instalar y valorizar un producto o un servicio, mediante un planteamiento económico viable (MERCHÁN, 2019).

Figura 1. Cadena de valor.



Fuente: (Porter, "Ventaja competitiva: creacion y sostenimiento superior", 1987)

La cadena de valor no es un conjunto de actividades independientes, sino es un sistema de actividades interdependientes, y se relacionan por medio de nexos de la cadena.

Marco metodológico

La metodología que se empleará en el trabajo de investigación será cualitativa; ya que principalmente el comportamiento de la realidad no es único a nivel global debido a que este puede variar dependiendo de las observaciones y la recolección de la información obtenida. Lo anteriormente descrito se explica ya que partimos desde la base del marco legal exigido por parte de Alemania para la exportación de gulupa y su cumplimiento en un grupo específico de productores colombianos, además, las definiciones por naturaleza no se extraerán de manera experimental sino de datos ya existentes en el campo.

El campo de estudio va dirigido específicamente hacia las empresas que se dedican a la compra y venta de gulupa dentro del país alemán y las condiciones legales exigidas y reguladas por parte de su política interna, además de manera prácticamente empírica se han obtenido los datos y se analizarán para poder ser comparados con estudios anteriores durante el desarrollo del trabajo, lo que permitirá generar juicios de valor por conocimiento propio durante toda la investigación. Es por este motivo que la recolección de datos no utilizará métodos ya preestablecidos, puesto que la intención es dar un mayor entendimiento al significado y experiencias de las personas, es decir, el autor será instrumento para la obtención de la base de datos en la cual se desarrollará el trabajo de investigación.

La relación de los conceptos tampoco estará preestablecida debido a que como actores se describirá el fenómeno estudiando y consolidar la información, reuniendo los datos de diferentes maneras ya sea audiovisual, textual o verbal para solidificar la base de datos.

Plan de negocio

¿Cuál es la necesidad que va a resolver nuestro plan de negocio?

Exportación de gulupa a Alemania

Entre los productores y/o exportadores de gulupa en Colombia, se presenta la necesidad de conocer los costos dentro de la exportación de gulupa, asociados al cumplimiento de todos los trámites legales exigidos por Alemania, y de esta manera generar procesos rentables dentro de la operación.

¿Cuál es la solución?

Analizar la política de exportación del mercado alemán y su rentabilidad dentro del país para cumplirla, por medio de fuentes virtual que permita encontrar una estrategia bien definida para la comercialización de gulupa.

¿Cuál es la ventaja?

Colombia cuenta con los pisos térmicos que permiten la excelente producción de gulupa, generando competitividad en el mercado internacional.

Estudio de mercado

En el año 2016 la gulupa ocupó el cuarto lugar entre las frutas colombianas más exportadas demostrando un crecimiento del 18.2% entre los años 2015 (USD FOB 21.2 millones) y 2016 (USD FOB 25,1 millones) según ANALDEX (Asociación Nacional de Comercio Exterior), teniendo en cuenta que en los mismos años las toneladas exportadas pasaron de 5.447 a 6.367 registrando un crecimiento un 16.9%. (ANALDEX (Asociación nacional de comercio exterior), 2016).

Países Bajos fue el principal destino en exportar gulupa con un 86,8% de participación, lo que corresponde a un total de USD\$21,81 millones con un total de 5.529.90 mil toneladas en 2016. Por su parte Alemania tuvo un 4,4% de participación lo cual corresponde a USD\$1,11 millones con un total de 291,80 toneladas. A pesar de que Alemania tuvo una reducción de exportación en

Exportación de gulupa a Alemania

el 2016 frente al 2015, aún se encuentra como el segundo país en donde más se exporta esta fruta.

Ver anexo n°1. (ANALDEX (Asociación nacional de comercio exterior), 2016).

Se tomarán como referencia las exportaciones realizadas a través de las frutas pertenecientes a la familia de pasifloras, identificadas con el código arancelario 0810.90 entre las cuales se encuentran la curuba, granadilla, maracuyá, gulupa, entre otras. Haciendo un comparativo de la cantidad de kilos exportados se observa que la gulupa maneja el mayor número de kilos hacia otros países con un total de alrededor de 4 millones de kg entre enero y agosto de 2016. Ver anexo n° 2.

Así mismo, Colombia cuenta con una serie de competidores a nivel América que también exportan este tipo de fruta a diferentes lugares del mundo, entre ellos se encuentra: México, Estados Unidos, Perú, Guatemala, entre otros en donde Colombia se posiciona en segundo lugar como productor a nivel Latinoamérica con 71.112 toneladas en 5 años, Ver anexo 3. Lo mencionado anteriormente se da gracias a los diferentes tratados de cooperación que tiene Colombia con la unión europea y el establecimiento de relaciones comerciales como el TLC, además es importante precisar que los países que compran la fruta son grandes demandantes de la misma lo que genera rentabilidad para quien la produce, comercializa y exporta. (ANALDEX (Asociación nacional de comercio exterior) , 2017).

La Unión Europea se caracteriza por preferir la fruta exótica colombiana debido a su particular sabor y a los beneficios que aporta a la salud, particularmente en Alemania los consumidores la prefieren por sus propiedades de reducción la presión arterial y combatir problemas con el estrés y sobrecargas laborales.

Precio

Es importante analizar las variables de precio de la gulupa en mercados internacionales y como entran a competir con otros países que también exporta la fruta sin perder la rentabilidad

Exportación de gulupa a Alemania

del negocio, es por ello que se realiza un análisis anual de los precios del producto referente a los demás países exportadores, con base a ello se halla un valor competente el cual beneficia a ambas partes (exportador- importador) donde el consumidor entra a ocupar un puesto muy importante, ya que por medio de ellos se obtiene el resultado final si seguir o no exportando la fruta y que tanta utilidad arroja al negocio. En el 2018 Colombia exportó USD\$1.036 millones en frutas a nivel mundial y en el mercado de Europa se exportó un valor de USD\$800 millones representando el 77% del total exportado, con frutas como banano, piña, aguacate, mango, limón y principalmente Passifloras que incluye la gulupa (Revista Dinero , 2018). Ver anexo n°4.

Este Plan de Negocio tiene como objetivo exportar anualmente un valor de USD\$86.175 lo que equivale a \$338.064.525 COP teniendo como base una TRM \$3.923 COP cotizado al día 16/05/2020, en donde se evidencia un 8,6% de participación del total exportado a nivel mundial.

De acuerdo al anexo n° 4 la participación de los principales países exportadores de frutas con clasificación 0810.90 en el año 2018 a nivel mundial son: España (22,45%), Nueva Zelanda (20,84%), Tailandia (20,63%), Colombia (13,56%), México (12,02%), Chile (10,43%). Se evidencia que Colombia tiene fuertes competidores a la hora de exportar frutas al mundo, pero aun así se posiciona entre uno de los mayores exportadores de frutas pertenecientes a las Pasifloras con una participación del 13,56%, gracias a la variedad de frutas que posee el territorio colombiano y la calidad de producción para exportación.

Estudio técnico

Para la conservación y distribución de este tipo de productos se deben tener en consideración ciertas características con el fin de evitar alteraciones desfavorables en su estado, ocasionando así un incumplimiento en los estándares de calidad exigidos por el comprador e incluso la pérdida de la mercancía. Por lo anterior es necesario mencionar el proceso a seguir de la siguiente manera:

Exportación de gulupa a Alemania

La compra de gulupa se realiza por medio de un agricultor. Se calcula que la mercancía al por mayor tiene un costo de \$1.400 COP por kg. Una vez el productor entregue la mercancía ésta se debe proteger de la contaminación, no debe ser expuesta a temperatura ambiente por más de diez días, ya que esto deshidrata el producto hasta pudrirlo lo que puede ocasionar enfermedades, además de contaminar el resto del producto. Debe ser almacenada en cuartos fríos con temperaturas entre 8 y 12°C lo cual debe hacerse con un mínimo de 2 horas luego de la recepción del producto, y la humedad del cuarto debe estar entre 85% a 90% (Camara de comercio de bogota, 2015, pág. 34).

Para el proceso de empaque se utilizarán bandejas de alveolos de material celuloso para contribuir también a la conservación del medio ambiente las cuales están diseñadas para que la fruta se mantenga individualmente y segura. Estas bandejas irán dentro de cajas de cartón tipo manzanera con dimensiones de 60 cm. de largo x 40 cm. de ancho x 20 cm. de alto con un peso de 2,5 kg, deben ser resistentes y contar con agujeros laterales para la ventilación de la fruta. Se utilizan también acoples esquineros los cuales están diseñados para brindar mayor estabilidad y seguridad a la carga durante su viaje.

Las estibas son para el proceso de embalaje, las cajas se acomodan encima para mantener la distancia y la ventilación necesaria entre ellas.

Posteriormente la mercancía se carga en contenedores de 40' pies que cuenta con un sistema de refrigeración permitiendo mantener la temperatura en frío para su conservación.

El transporte de la mercancía sería desde la ciudad de Bogotá al puerto de Cartagena estará a cargo de un transportador independiente, que cuenta con sus propios vehículos de carga garantizando el transporte de la mercancía de una manera higiénica.

Una vez en el puerto de Cartagena se deberá cumplir con una serie de requisitos legales que se explicarán detalladamente más adelante, este proceso incluye certificados INVIMA, ICA,

Exportación de gulupa a Alemania

certificados de origen, formularios de declaración de importación y transmisión de documentos a la DIAN.

La modalidad de envío de los contenedores será marítima con destino a Hamburgo (Alemania), es decir, transporte CIF (Cost Insurance and Freight) que traduce costo, seguro y flete; esto quiere decir que todos los costos asociados desde la entrega en buque hasta el puerto del país destino corren por cuenta del vendedor, además el tiempo aproximado de la llegada de la mercancía a su destino final sería de 13 días de acuerdo a la información obtenida de Procolombia (Procolombia , 2016)

Cada una de las actividades para la exportación fueron realizadas en base a el cronograma ver anexo n°16, con la intención de disminuir imprevistos y costos asociados al mal uso del tiempo.

Estudio legal

Las negociaciones entre Colombia y la Unión Europea entraron en vigor en 2013, y son optimistas sobre las perspectivas de los productos colombianos en el campo de las frutas frescas. Esto incluye el pago de una tarifa específica de hasta el 17,6%; desde que entró en vigencia el acuerdo comercial, la mayoría de los productos de la industria están exentos de impuestos. (PROCOLOMBIA (Exportaciones turismo inversion marca pais) , s.f.)

Es de aclarar que para poder realizar exportaciones en Colombia se debe adquirir el registro nacional de exportadores: La Ley 863 de 2003, establece que el Registro, será sustituido por el RUT, Registro Único Tributario, el cual será del manejo de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. (Secretaria senado , s.f.).

Exportación de gulupa a Alemania

Los estados miembros de la UE deben adaptarse a las regulaciones del Código Aduanero Comunitario, este documento determina el tipo de mercancías que ingresan al país. Además, debe declararse en el documento DSE (declaración Sumaria de Entrada), que variará según el modo de transporte utilizado. El transporte marítimo debe presentarse 24 horas antes de que las mercancías salgan del puerto extranjero y si es en transporte aéreo, debe presentarse 4 horas antes de llegar al estado miembro de la UE. (European Commission , s.f.).

La Unión Europea tiene regulaciones de etiquetado de alimentos para identificar países de origen y minimizar las advertencias de riesgo para el consumidor que deben incluir la siguiente información:

Nombre del producto.

Fecha máxima de duración.

Condiciones de almacenamiento.

Información de procedencia.

Estos riesgos se evalúan mediante principios internacionales de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPC o HACCP).

Documentos para exportación Colombia y Alemania.	Permisos sanitarios y fitosanitarios
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Factura: dos facturas comerciales, firmada por el transportista, deberá acompañar al envío, el número de licencia de importación, si es necesario, se muestra y también a los países tanto de la venta y la producción. ➤ Licencia de importación: La importación de mercancías en 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Control de contaminantes en alimentos. ➤ Trazabilidad. ➤ Normas relativas a la higiene en productos alimenticios. ➤ Control sanitario sobre alimentos

Exportación de gulupa a Alemania

<p>Alemania está sujeta a cualquiera: la "Declaración" Procedimiento para la importación liberalizado, o el "Procedimiento de Licencia Individual" para productos comprendidos en las restricciones de cuotas.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Certificado de Origen: En dos ejemplares de la Cámara de Comercio en el país de origen para todos los productos marcados con una "U" en la "lista libre", o si el importador debe exigir lo mismo. ➤ Certificado de Circulación: Para las mercancías que sólo tienen su origen en países que sean miembros asociados a la UE. En caso de duda consulte a su Cámara de Comercio local o cualquier embajada o consulado alemán. 	<p>genéticamente modificados.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Requisitos de comercialización y etiquetado. ➤ Control de residuos de plaguicidas en productos vegetales y animales destinados al consumo humano. ➤ Normas sobre los materiales destinados a estar en contacto con alimentos. ➤ Certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador (INVIMA). ➤ Pasar las inspecciones aduaneras en el punto de entrada de la UE. ➤ Ser importadas en la UE por importador inscrito en el registro oficial de un país de la UE. ➤ Ser notificadas a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada.
---	---

Fuente: Perfil de logística desde Colombia hacia Alemania, Procolombia, 02/09/2016.

European Commission, requisitos sanitarios y fitosanitarios.

Los aranceles correspondientes a frutas especiales exóticas se clasifican en el número arancelario 08.10, seguido de la subpartida 90, que incluye otros frutos frescos de menos de 6 dígitos con el número arancelario de gulupa Colombia corresponde a la descripción de

Exportación de gulupa a Alemania

0810901030 con frutas y frutos comestibles; la piel exterior es de cítricos, melón o sandía y otras frutas frescas como granadilla, maracuyá, parchita y demás frutas de la pasión passiflora Gulupa. (DIAN , s.f.).

En la actualidad, los reglamentos y requisitos para la exportación de Guluba son los reglamentos de la fruta de la pasión "Passiflora fruit", que es la especificación común para todas las pasifloras. En cuanto a las normas de seguridad, Colombia no tiene requisitos específicos para esta fruta, ni siquiera para su género. Solo se encontró la resolución No. 2906 de 2007 emitida por INVIMA, que se refiere al límite máximo de residuos para frutas pequeñas.

Las restricciones de la UE son muy complicadas, porque tienen pautas muy claras en las regulaciones sobre contaminantes, así como pautas claras para la fruta de la pasión. Las normas fitosanitarias de cada país siguen los lineamientos de las NIF estipuladas por la secretaria de la FAO en la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, lo que se convierte en un referente orientador obligado para la producción y exportación de frutas tropicales de interés potencial como la gulupa. (FAO , s.f.)

Estudio financiero

Este estudio financiero mostrara la viabilidad que tiene la exportación de gulupa a Alemania después de los resultados obtenidos, y de los estudios previos de otras entidades que destacan el crecimiento en la exportación de esta fruta positivamente durante el último año como se ha expresado en el estudio de mercado. Así lo hizo Analdex (Asociación nacional de comercio exterior) en un estudio publicado en julio de 2019 en donde informaron que las ventas entre enero y mayo del 2018 fueron de USD FOB 15,8 millones y las del 2019 de USD FOB 15,5 millones. En cuanto al peso en toneladas, se evidencia un crecimiento del 11% para 2019, al pasar de 3.460,25 toneladas en 2018 a 3.854,27 en 2019.

Exportación de gulupa a Alemania

Con base a los estudios realizados durante este proyecto, sobre la gran oportunidad financiera que brinda la exportación de gulupa, se han realizado unas proyecciones que indican un incremento en los ingresos que se obtienen de la exportación así:

Nota: La TRM está en base al valor del dólar de la fecha 15/05/2020 - \$3.923 Pesos Colombianos.

Contenedores a Usar	N° estibas	N° cajas por estiba	N° cajas	Gulupa (Kg)
2	33	7	240	600
4	66	7	480	1200
5	99	7	720	1800
7	132	7	960	2400

Lo anterior está orientado a obtener resultados en el incremento de unidades tras cada envío y por ende crecimiento en los ingresos.

Costos: Como se puede detallar en el anexo n°5 el costo de 1 kg de gulupa sale a \$1.400 pesos en el mercado mayorista, con lo que podemos ver que el total de los 18 contenedores con 6.000 kg de gulupa tienen un costo de USD 2.141,22. Sin embargo, los costos de empaque y embalaje que se explican en el anexo n°6 resultan mucho más altos que los costos de materia prima y los cuales son de USD 6.866,50, esto es básicamente porque los materiales que se requieren para poder proteger la fruta en el tránsito marítimo hasta el lugar de destino, son bastante altos, pues se requiere una protección especial para conservar la calidad del producto. (Ver figura 1-4).

Para poder calcular los costos totales de la mercancía en un periodo de tiempo, en este caso trimestralmente, es importante validar los costos logísticos correspondientes a los fletes de envío, desde el puerto de origen (Cartagena – Colombia) hasta el puerto de destino (Hamburgo – Alemania) teniendo en cuenta la modalidad que la modalidad internacional de negociación CIF (Cost, Insurance and Freight) comprende el costo de la mercancía, flete y seguros con un

Exportación de gulupa a Alemania

componente más que sería la prima, ver en el anexo n° 7, el costo de la mercancía para dos contenedores es de USD 6.759, teniendo en cuenta todos los costos asociados anteriormente mencionados el envío total de los 18 contenedores para un año es de USD 86.175.

Inversión: Para poder llevar a cabo este proyecto se requiere una inversión de USD 86.187 como se puede observar en el anexo n° 8 esto incluye el total de la mercancía de los 4 trimestres, los gastos de administración que equivalen al 10% sobre el valor de la mercancía los cuales correrán por cuenta del exportador por valor de USD 7.834 observar anexo n° 9, de modo que se adquiere una financiación del proyecto por el total de los costos de la mercancía USD 78.341 observar anexo n° 10, esta financiación se obtendrán a través de un crédito de prefinanciación en Bancolombia debitado en dólares, pues esta entidad cuenta con una opción de financiación a exportadores, en el anexo n° 10 se puede observar la tabla de amortización donde se indica que el crédito se cancelara en un tiempo de 12 meses, pagando una cuota mensual de \$28.292.674, es importante tener en cuenta que el valor del primer trimestre se cubrirá con los anticipos mensuales que nos pagaran los importadores.

Precio de venta: Se proyecta que a lo largo de los 4 años se realice ventas por un total de 15.544 cajas como podemos ver en el anexo n° 11, siendo así que anualmente se tendrán incrementos de ventas del 5%, 10% y 15% respectivamente, para lograr un comportamiento constante y exponencial en el número de cajas enviadas, para el año 2020 se iniciara con unas ventas de 2400 cajas, las cuales se estar divididas en 4 trimestres cada uno con su incremento respectivo, para el año 2021 se venderán 3962 cajas y se tiene previsto un incremento del 5% más que el año anterior, para el año 2022 se venderán 4294 cajas incrementando un 10% las ventas del año 2023 prevemos incrementos del 15% para un total de 4888 cajas.

Análisis rentabilidad

Rentabilidad. Este proyecto está pensado para obtener una rentabilidad del 50% sobre la venta, como se observa en el anexo n°12 la utilidad que se obtendrá del envío de 2 contenedores será de \$18.339.491 COP, en el segundo envío que se realice saldrán 4 contenedores de los cuales obtendremos una utilidad de \$36.678.981 COP, con el tercer envío que se realice será con 5 contenedores de \$48.069.124 COP y el ultimo se enviaran 7 contenedores los cuales generaran una utilidad de \$65.945.086, siendo así que en el año se enviaran un total de los 18 contenedores que representan una utilidad de \$ 169.032.682 COP, también es importante analiza que el punto de equilibrio lo obtendremos en el tercer trimestre donde se tiene previsto ganar el doble de utilidad.

Proyección estimada a 4 años: Se ha realizado una proyección de 4 años los cuales se han divididos en trimestres por cada año, se pensó de esta forma debido a los tiempos de cosecha que toma y esto a su vez dependen del cambio climático, esto se puede observar en el anexo n° 13, siendo así que para el año 2020 se tienen previsto realizar envíos de 18 contenedores con un total de 2400 unidades de gulupa, lo que generara una utilidad de \$ 169.032.682, para el año 2021 se realizan envíos de 30 contenedores con un total de 3962 unidades generando una utilidad de \$279.010.233, en 2022 se tiene previsto realizar envío de 32 contenedores con un total de 4293 unidades dando así una utilidad de \$302.444.675 y finalmente para el año 2023 se realizan envío de 37 contenedores con un total de 4888 unidades dando así una utilidad de \$339.191.787.

Análisis de la rentabilidad

Para medir la rentabilidad y el retorno de la inversión, se realizó el cálculo de la Tasa Interna de Retorno TIR, hallada con los flujos de la inversión y la tasa de este proyecto, para esto es importante tomar la utilidad proyectada de cada año menos el valor a financiar como se evidencia en el Anexo n° 14, dando así una rentabilidad del 68%, lo que indica que este proyecto es viable, pues la tasa de descuento que vemos en el Valor presente neto VPN anexo No. 15 es de 7.50%

Exportación de gulupa a Alemania

menor a la rentabilidad obtenida, el VPN también está mostrando que el valor invertido está rentando a una tasa superior a 7.50% siendo así que está entrando más flujo de lo que está saliendo con un valor de VPN \$589.119.386 dando como resultado una mayor seguridad de la viabilidad y aceptación del proyecto. .

Nota: Todas las tablas en los anexos, relacionadas con el estudio financiero son de elaboración propia.

Conclusiones

1. El proceso de internacionalización de la gulupa depende de varios factores en el macro y micro entorno, por ese motivo el exportador debe tener en cuenta las variaciones que puedan generarse, para establecer estrategias eficientes con relación a costos – rentabilidad.
2. Se puede observar en este proyecto la viabilidad que tiene el proceso de exportación de la gulupa hacia Alemania, estableciendo un margen de utilidad del 50%, puesto que genera una tasa interna de retorno de 67%, con lo cual, al sumar el flujo de caja al Valor presente neto, sustenta la rentabilidad de este plan de negocios.
3. Uno de los principales factores para llevar a cabo el proceso de exportación exitoso es la calidad del producto, por eso es importante mantener eficientemente las normas higiénicas y de temperatura requeridas para la gulupa, ya que al ser un producto natural su proceso de descomposición es más rápido. Todo esto hace que los costos invertidos aumenten, pero que garanticen el cumplimiento internacional exigido por Alemania sin dejar de ser rentable.

Exportación de gulupa a Alemania

4. Con el análisis del estudio de mercado se concluye que gracias a las exportaciones de frutas exóticas colombianas hacia otros países principalmente Alemania, se ha marcado un punto muy importante debido al excelente manejo que se le brindan a los recursos agrícolas que posee el país, el aprovechamiento que se le está dando a la producción, comercialización y exportación de estos productos hacia mercados mundiales, ubicando a Colombia como uno de los mayores exportadores de gulupa en el mundo.
5. Existen ciertos requisitos que se deben cumplir para que la fruta sea comercializada con los estándares de exportación, las regulaciones fitosanitarias y las medidas de control. Colombia ha alcanzado un acuerdo comercial en el mercado internacional y ha establecido regulaciones relevantes para proporcionar productos como la gulupa de la más alta calidad y de esta manera mantener las relaciones internacionales, disfrutar de una buena reputación entre los productos nacionales y obtener beneficios en el mercado alemán.

Bibliografía

5 furzas de porter . (2020). Obtenido de <https://www.5fuerzasdeporter.com/>

ANALDEX (Asociacion nacional de comercio exterior) . (2017). *Anal dex* . Obtenido de <https://www.analdex.org/2018/07/26/tlc-entre-colombia-y-la-union-europea/>

ANALDEX (Asociacion nacional de comercio exterior). (2016). *ANALDEX* . Obtenido de <https://www.analdex.org/2017/03/21/gulupa-fue-la-cuarta-fruta-mas-exportada-por-el-pais-en-2016/>

Anal dex. (2018). *Asociación nacional de comercio exterior* . Obtenido de <https://www.analdex.org/2019/03/12/informe-exportaciones-colombianas-de-gulupa-2018/>

Camara de comercio de bogota. (2015). *Centro de Información Empresarial (CIEB)*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14314/Gulupa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

DIAN . (s.f.). *Importaciones carga Dian* . Obtenido de <https://importacionescarga.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces;jsessionid=FE730A22AFC5A60FA787487BA948313>

El espectador. (4 de febrero de 2016). *Frutas que ProColombia ofrecerá a los alemanes*. Obtenido de <https://www.elespectador.com/noticias/economia/frutas-procolombia-ofrecera-los-alemanes-articulo-614690>

Elizabet Jaramillo - Diego Marín Gómez - Hernández, V. H. (8 de enero de 2020). *Estudio de prefactibilidad para la exportación de gulupa producida en el valle de San Nicolás hacia Alemania*. Medellin . Obtenido de Esumer institucion universitaria: <http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/handle/esumer/1563>

European Commission . (s.f.). *Procedimientos de importación de la UE*. Obtenido de <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/procedimientos-de-importacion-de-la-ue>

FAO . (s.f.). *ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/a0450s/a0450s00.htm>

Gómez Cárdenas, A. Y. (2013). *Exotics fruits colombia - Bachelor's thesis, Universidad Ean*. Bogota. Obtenido de <https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/4641/GomezAstrid2013.pdf;jsessionid=1D7FE5CED133D7F04A712C70945A5B87?sequence=6>

Isabel Correa Cano, E. P. (2018). *Plan estratégico de internacionalización para que la empresa AGROFENIX exporte gulupa a*. Medellin .

Lizeth Mayerly Pinzón Valbuena y Jessica Paola Rodríguez Cuta, f. d. (2015). *Proceso de comercialización hacia Alemania desde la Finca San Bernardo Cundinamarca*. Bogota.

Obtenido de

https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1663&context=administracion_d e_empresas

MERCHÁN, L. C. (2019). *FORTALECIMIENTO DEL ÁREA TÉCNICA Y DE MERCADOS A UNIDADES PRODUCTIVAS DE GULUPA (Passiflora edulis Sims) EN EL MUNICIPIO DEDUITAMA BAJO EL ENFOQUE DE CADENA DE VALOR*. Duitama.

Meyer., D. B. (12 de septiembre de 2006). *LA INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA*. Obtenido de

<https://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigaci-n-descriptiva.php>

Miniagricultura. (15 de Marzo de 2017). *Ministerio de agricultura - El campo es de todos* .

Obtenido de <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Pasifloras-son-buen-ejemplo-de-aumento-de-exportaciones-y-sustituci%C3%B3n-de-importaciones.aspx>

Porter, M. E. (1980). *COMPETITIVE STRATEGY Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. THE FREE PRESS.

Porter, M. E. (1987). *"Ventaja competitiva: creacion y sostenimiento superior"*. Patria .

Procolombia . (2 de 09 de 2016). *PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE COLOMBIA HACIA ALEMANIA*. Obtenido de

<https://ue.procolombia.co/sites/default/files/Perfil%20log%C3%ADstico%20de%20Alemania.pdf>

PROCOLOMBIA (Exportaciones turismo inversion marca pais) . (s.f.). *PROCOLOMBIA* .

Obtenido de <https://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/frutas-frescas>

PROCOLOMBIA. (2017). *Frutas exóticas*. Obtenido de PROCOLOMBIA :

<https://procolombia.co/frutas-exoticas-0>

Revista Dinero . (23 de 05 de 2018). *Dinero* . Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-imprensa/pais/articulo/exportacion-de-frutas-colombianas-en-2018/258606>

Rincon, N. F. (2017). *ANALISIS DE CONDICIONES PARA COMERCIALIZAR GULUPA PACHUNA EN EL*. Zipaquira - colombia. Obtenido de <https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/17840/1073599165%20%281%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Robben, X. (2016). *La cadena de valor de Michael Porter*. 50 minutos .

Secretaria senado . (s.f.). *LEY 863 DE 2003*. Obtenido de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0863_2003.html

Silva, D. A.-I. (2019). *Oportunidades comerciales para la gulupa en los mercados internacionales* . Bogota .

Universidad nacional de colombia. (17 de Abril de 2018). *Aumentar consumo de gulupa, reto para el posacuerdo*. Obtenido de <https://www.palmira.unal.edu.co/index.php/noticias/palmira/484-aumentar-consumo-de-gulupa-reto-para-el-posacuerdo>

Anexos**Anexo n°1**

País	Peso (Toneladas netas)			Valor FOB (USD Millones)			
	2015	2016	Var%	2015	2016	Var%	Part% 2016
PAÍSES BAJOS	4.627,14	5.529,90	19,5%	18,05	21,81	20,8%	86,8%
ALEMANIA	297,10	291,80	-1,8%	1,16	1,11	-4,2%	4,4%
BÉLGICA	285,48	218,42	-23,5%	1,03	0,85	-17,2%	3,4%
REINO UNIDO	68,30	97,82	43,2%	0,28	0,40	42,6%	1,6%
CANADÁ	48,54	61,37	26,4%	0,30	0,33	10,7%	1,3%
ITALIA	29,26	51,07	74,5%	0,13	0,22	73,7%	0,9%
FRANCIA	65,55	33,48	-48,9%	0,21	0,11	-46,3%	0,45%
ESPAÑA	9,25	26,89	190,8%	0,04	0,10	162,2%	0,42%
SUIZA	0,01	25,25	**	0,00	0,10	**	0,39%
Los demás	16,43	31,22	90,0%	0,07	0,10	50,8%	0,40%
Total	5.447,06	6.367,22	16,9%	21,26	25,13	18,2%	100,0%

Fuente: Analdex, datos Legiscomex

Exportación de gulupa a Alemania

Anexo n°2

PAIS DESTINO	CANTIDAD UNID KG					TOTAL GENERAL
	CURUBA	GRANADILLA	GULUPA	MARACUYA	OTRAS PASSIFLORAS	
Países Bajos	276	83.346	3.442.314	18.008		3.543.944
Alemania	348	21.844	227.784	4.216		254.192
Francia	24	86.593	32.562	34.754		153.932
Canadá	3	105.378	40.982	6.010		152.372
Bélgica	22	6.634	124.781			131.436
Reino Unido	137	31.187	52.470	394		84.187
España	25	12.967	16.641	14.888		44.521
Italia	12	9.418	30.206	4.672		44.308
Portugal	140	21.550	8.060	13.394		43.145
Brasil		41.078	12			41.090
Suiza		28.561	6.442	13		35.015
Rusia		11.822	10.358	8.137		30.317
Emiratos Árabes Unidos		28.036	24	425		28.485
Hong Kong	330	14.385	152	1.048	3.208	19.122
Curazao	3.158	3.966	4.452	4.667	100	16.343
Irlanda		6.896	4.430			11.326
Costa Rica		8.607				8.607
Panamá	26	8.238				8.264
Guatemala		4.539		1.980		6.519
Aruba	193	1.317	1.396	2.000		4.907
China		2.089				2.089
Singapur		860				860
Bahrein	38	480	210			728
Noruega				115		115
Kuwait		20	41	13		73
Malasia		72				72
Polonia		6		9		15
República Checa		2		2		4
Total general	4.730	539.891	4.003.316	114.741	3.308	4.665.986

Fuente: Propuesta de formulación de estrategias para la exportación de frutas de la familia pasiflora en Colombia con base a un modelo prospectivo, ensayo, universidad militar nueva granada, 2017, Angela Viuche Ducuara.

Anexo n° 3

	2014	2015	2016	2017	2018	
Exportadores	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada (Ton)5 AÑOS
México	31.099	34.853	40.894	47.774	45.142	199.762
Estados Unidos	40.499	40.183	30.152	28.725	29.780	169.339
Perú	10.052	16.580	19.289	29.635	35.517	111.073
Colombia	11.677	13.370	13.688	14.874	17.503	71.112
Guatemala	6.386	7.630	9.290	8.920	13.364	45.590
Chile	7.518	5.368	5.439	6.339	7.323	31.987
Nicaragua	5.936	3.299	4.146	3.512	4.921	21.814
Honduras	2.762	2.181	4.234	4.963	3.657	17.797
Ecuador	1.653	1.373	1.735	2.778	6.723	14.262
República Dominicana	2.155	2.545	2.280	864	1727	9.571

Fuente: Oportunidades comerciales para la gulupa en los mercados internacionales, Trabajo de grado para optar al título de profesional en Negocios Internacionales, Daisy Alexandra Mejía Vélez Iván Leonardo Montenegro Silva, 2019.

Anexo n° 4

Países Exportadores 2018	Valor de Exportación USD	Porcentaje de Participación 2018
España	1.715.712.917	22,45%
Nueva Zelanda	1.592.880.935	20,84%
Tailandia	1.576.219.144	20,63%
Colombia	1.036.000.000	13,56%
Mexico	918.395.613	12,02%
Chile	800.900.936	10,48%
Total	7,644.109.543	100%

Fuente: Elaboración propia

Anexo n° 5

COSTOS POR VOLUMEN - MATERIA PRIMA					
Contenedores a Usar	N° cajas	Precio/kg	Gulupa (Kg)	Costo	USD
2	240	\$1.400	600	\$ 840.000	USD 214,12
4	480	\$1.400	1200	\$ 1.680.000	USD 428,24
5	720	\$1.400	1800	\$ 2.520.000	USD 642,37
7	960	\$1.400	2400	\$ 3.360.000	USD 856,49
18	2400		6.000	\$ 8.400.000	USD 2.141,22

Anexo n° 6

Costos empaque y embalaje 2 CONTENEDOR			
Concepto	Valor Unitario	Und por Contenedor	Costo
Bandeja de alveolos	\$ 1.300	240	\$ 312.000
Cajas	\$ 1.550	240	\$ 372.000
Estibas	\$ 20.000	33	\$ 661.417
Acoples esquineros	\$ 1.400	960	\$ 1.344.000
		TOTAL	\$ 2.689.417
		USD	685,55

Exportación de gulupa a Alemania

Costos empaque y embalaje - 4 CONTENEDORES			
Concepto	Valor Unitario	Und por Contenedor	Costo
Bandeja de alveolos	\$ 1.300	480	\$ 624.000
Cajas	\$ 1.550	480	\$ 744.000
Estibas	\$ 20.000	66	\$ 1.322.835
Acoples esquineros	\$ 1.400	1920	\$ 2.688.000
		TOTAL	\$ 5.378.835
		USD	1.371,10

Costos empaque y embalaje - 5 CONTENEDORES			
Concepto	Valor Unitario	Und por Contenedor	Costo
Bandeja de alveolos	\$ 1.300	720	\$ 936.000
Cajas	\$ 1.550	720	\$ 1.116.000
Estibas	\$ 20.000	99	\$ 1.984.252
Acoples esquineros	\$ 1.400	2880	\$ 4.032.000
		TOTAL	\$ 8.068.252
		USD	2.056,65

Costos empaque y embalaje - 7 CONTENEDORES			
Concepto	Valor Unitario	Und por Contenedor	Costo
Bandeja de alveolos	\$ 1.300	960	\$ 1.248.000
Cajas	\$ 1.550	960	\$ 1.488.000
Estibas	\$ 20.000	132	\$ 2.645.669
Acoples esquineros	\$ 1.400	3840	\$ 5.376.000
		TOTAL	\$ 10.757.669
		USD	2.742,20

Total, costos empaque y embalaje durante el año: USD 6.866,50

Anexo n°7

AD VALOREM Y VALOR CIF	
2 CONTENEDORES	\$ 26.461.904
4 CONTENEDORES	\$ 52.923.809
5 CONTENEDORES	\$ 67.931.494
7 CONTENEDORES	\$ 94.083.863

PRIMA DEL SEGURO	
2 CONTENEDORES	\$ 92.313
4 CONTENEDORES	\$ 184.626
5 CONTENEDORES	\$ 236.981
7 CONTENEDORES	\$ 329.294

2 CONTENEDORES

CALCULO CIF - SISTEMA DE ECUACIONES CON 2 INCOGNITAS			PRIMA	0,35
VALOR MERCANCIA	\$ 3.529.417		0,35 es el seguro del 100% del valor cif	0,003181818
FLETE	\$ 22.753.400			
COSTE PRIMA , EXPORTACION	0,35			
MERCANCIA Y FLETE	\$ 26.282.817			
PRIMA	0,003181818	(*1,1 *CIF)		
	\$ 26.282.817,32	+ 0,003181818 * 1,1 * CIF		
CIF	\$ 26.282.817,32	+ 0,0034999998 * CIF		
	33.646.500 =	0,9965 * CIF		
	0,9965 * CIF =	\$ 26.282.817		
CIF	\$ 26.375.130			
prima	\$ 92.313			
AD VALOREM - 6%	\$ 86.774			

Exportación de gulupa a Alemania

4 CONTENEDORES

CALCULO CIF - SISTEMA DE ECUACIONES CON 2 INCOGNITAS		PRIMA	0,35
VALOR MERCANCIA	\$ 7.058.835	0,35 es el seguro del 110% del valor cif	0,003181818
FLETE	\$ 45.506.800		
COSTE PRIMA , EXPORTACION	0,35		
MERCANCIA Y FLETE	\$ 52.565.635		
PRIMA	0,003181818 (*1,1 *CIF)		
	\$ 52.565.634,65 + 0,003181818 * 1,1 * CIF		
CIF	\$ 52.565.634,65 + 0,0034999998 * CIF		
	33.646.500 = 0,9965 * CIF		
	0,99615 * CIF = \$ 52.565.635		
CIF	\$ 52.750.261		
prima	\$ 184.626		
AD VALOREM - 6%	\$ 173.548		

5 CONTENEDORES

CALCULO CIF - SISTEMA DE ECUACIONES CON 2 INCOGNITAS		PRIMA	0,35
VALOR MERCANCIA	\$ 10.588.252	0,35 es el seguro del 110% del valor cif	0,003181818
FLETE	\$ 56.883.500		
COSTE PRIMA , EXPORTACION	0,35		
MERCANCIA Y FLETE	\$ 67.471.752		
PRIMA	0,003181818 (*1,1 *CIF)		
	\$ 67.471.752 + 0,003181818 * 1,1 * CIF		
CIF	\$ 67.471.751,97 + 0,0034999998 * CIF		
	33.646.500 = 0,9965 * CIF		
	0,99615 * CIF = \$ 67.471.752		
CIF	\$ 67.708.733 valor del costo , seguro y flete		
prima	\$ 236.981		
AD VALOREM - 6%	\$ 222.762		

7 CONTENEDORES

CALCULO CIF - SISTEMA DE ECUACIONES CON 2 INCOGNITAS		PRIMA	0,35
VALOR MERCANCIA	\$ 14.117.669	0,35 es el seguro del 100% del valor cif	0,003181818
FLETE	\$ 79.636.900		
COSTE PRIMA , EXPORTACION	0,35		
MERCANCIA Y FLETE	\$ 93.754.569		
PRIMA	0,003181818 (*1,1 *CIF)		
	\$ 93.754.569,29 + 0,003181818 * 1,1 * CIF		
CIF	\$ 93.754.569,29 + 0,00385 * CIF		
	33.646.500 = 0,9965 * CIF		
	0,99615 * CIF = \$ 93.754.569		
CIF	\$ 94.083.863		
prima	\$ 329.294		
AD VALOREM - 6%	\$ 309.536		

Exportación de gulupa a Alemania

Anexo n°8

Costo total de la mercancía 2 CONTENEDOR	
Valor Producto	\$ 840.000
Valor Embalaje	\$ 2.689.417
Total	\$ 3.529.417,32
USD	899,67

PERIODO 1

cotizacion

COTIZACION	2 CONTENEDOR	40 PULGADAS	MODALIDAD CIF
------------	--------------	-------------	---------------

RUBRO/COSTO	USD	COP	TOTAL
COSTOS LOGISTICOS			\$ -
TRANSPORTE TERRESTRE BOG-CTG	1.149	\$ 4.508.311	\$ 4.508.311
GASTOS PRE-EXPORTACIÓN			
COMISION AD VALOREM Y VALOR CIF	6.745	\$ 26.461.904	\$ 26.461.904
PRIMA SEGURO	24	\$ 92.313	\$ 92.313
DERECHOS-CERTIFICADOS INVIMA	76	\$ 300.000	\$ 300.000
DERECHOS-CERTIFICADOS ICA	57	\$ 222.000	\$ 222.000
CERTIFICADO DE ORIGEN	41	\$ 160.000	\$ 160.000
FORMULARIOS DECLARACION EXPORTACION	15	\$ 60.000	\$ 60.000
TRANSMISION DOCUMENTOS A LA DIAN	15	\$ 60.000	\$ 60.000
GASTOS OPERACIONALES			
INSPECCION ANTINARCOTICOS	127	\$ 500.000	\$ 500.000
INSPECCION INVIMA	102	\$ 400.000	\$ 400.000
SERVICIOS - CARGA	127	\$ 500.000	\$ 500.000
ARCHIVO - MANEJO	20	\$ 80.000	\$ 80.000
TOTAL GASTOS	8.500	\$ 33.344.528	\$ 33.344.528

Costo total de la mercancía - 4 CONTENEDORES	
Valor Producto	\$ 1.680.000
Valor Embalaje	\$ 5.378.835
Total	\$ 7.058.834,65
USD	1.799,35

Exportación de gulupa a Alemania

PERIODO 2

cotización

COTIZACION	2 CONTENEDOR	40 PULGADAS	MODALIDAD CIF
RUBRO/COSTO	USD	COP	TOTAL
COSTOS LOGISTICOS			
TRANSPORTE TERRESTRE BOG-CTG	2.298	\$ 9.016.622	\$ 9.016.622
GASTOS PRE-EXPORTACIÓN			
COMISION AD VALOREM Y VALOR CIF	13.491	\$ 52.923.809	\$ 52.923.809
PRIMA SEGURO	47	\$ 184.626	\$ 184.626
DERECHOS-CERTIFICADOS INVIMA	153	\$ 600.000	\$ 600.000
DERECHOS-CERTIFICADOS ICA	113	\$ 444.000	\$ 444.000
CERTIFICADO DE ORIGEN	82	\$ 320.000	\$ 320.000
FORMULARIOS DECLARACION EXPORTACION	31	\$ 120.000	\$ 120.000
TRANSMISION DOCUMENTOS A LA DIAN	31	\$ 120.000	\$ 120.000
GASTOS OPERACIONALES			
INSPECCION ANTINARCOTICOS	255	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
INSPECCION INVIMA	204	\$ 800.000	\$ 800.000
SERVICIOS - CARGA	255	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
ARCHIVO - MANEJO	41	\$ 160.000	\$ 160.000
TOTAL GASTOS	17.000	\$ 66.689.057	\$ 66.689.057

Costo total de la mercancía - 5 CONTENEDORES	
Valor Producto	\$ 2.520.000
Valor Embalaje	\$ 8.068.252
Total	\$ 10.588.251,97
USD	2.699,02

Exportación de gulupa a Alemania

PERIODO 3

cotizacion

COTIZACIÓN	5 CONTENEDOR	40 PULGADAS	MODALIDAD CIF
RUBRO/COSTO	USD	COP	TOTAL
COSTOS LOGISTICOS			
TRANSPORTE TERRESTRE BOG-CTG	3.448	\$ 13.524.933	\$ 13.524.933
GASTOS PRE-EXPORTACIÓN			
COMISION AD VALOREM Y VALOR CIF	17.316	\$ 67.931.494	\$ 67.931.494
PRIMA SEGURO	60	\$ 236.981	\$ 236.981
DERECHOS-CERTIFICADOS INVIMA	191	\$ 750.000	\$ 750.000
DERECHOS-CERTIFICADOS ICA	141	\$ 555.000	\$ 555.000
CERTIFICADO DE ORIGEN	102	\$ 400.000	\$ 400.000
FORMULARIOS DECLARACION EXPORTACION	38	\$ 150.000	\$ 150.000
TRANSMISION DOCUMENTOS A LA DIAN	38	\$ 150.000	\$ 150.000
GASTOS OPERACIONALES			
INSPECCION ANTINARCOTICOS	319	\$ 1.250.000	\$ 1.250.000
INSPECCION INVIMA	255	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
SERVICIOS - CARGA	319	\$ 1.250.000	\$ 1.250.000
ARCHIVO - MANEJO	51	\$ 200.000	\$ 200.000
TOTAL GASTOS	\$ 22.278	\$ 87.398.408	\$ 87.398.408

Costo total de la mercancía - 7 CONTENEDOR	
Valor Producto	\$ 3.360.000
Valor Embalaje	\$ 10.757.669
Total	\$ 14.117.669,29
USD	3.598,69

Exportación de gulupa a Alemania

PERIODO 4

cotización

COTIZACIÓN	7 CONTENEDOR	40 PULGADAS	MODALIDAD CIF
RUBRO/COSTO	USD	COP	TOTAL
COSTOS LOGISTICOS			
TRANSPORTE TERRESTRE BOG-CTG	4.461	\$ 17.500.000	\$ 17.500.000
GASTOS PRE-EXPORTACIÓN			
COMISION AD VALOREM Y VALOR CIF	23.983	\$ 94.083.863	\$ 94.083.863
PRIMA SEGURO	84	\$ 329.294	\$ 329.294
DERECHOS-CERTIFICADOS INVIMA	268	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000
DERECHOS-CERTIFICADOS ICA	198	\$ 777.000	\$ 777.000
CERTIFICADO DE ORIGEN	143	\$ 560.000	\$ 560.000
FORMULARIOS DECLARACION EXPORTACION	54	\$ 210.000	\$ 210.000
TRANSMISION DOCUMENTOS A LA DIAN	54	\$ 210.000	\$ 210.000
GASTOS OPERACIONALES			
INSPECCION ANTINARCOTICOS	446	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000
INSPECCION INVIMA	357	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000
SERVICIOS - CARGA	446	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000
ARCHIVO - MANEJO	71	\$ 280.000	\$ 280.000
TOTAL GASTOS	\$ 30.563	\$ 119.900.156	\$ 119.900.156

Anexo n°9

ANALISIS INVERSIÓN

2020

	AÑO 1 - TOTAL VALOR MERCANCÍA				18 CONTENEDORES
Trimestre	1	2	3	4	
Unidades	240	480	720	960	2400
Valor Mercancía	\$ 33.344.528	\$ 66.689.057	\$ 87.398.408	\$ 119.900.156	\$ 307.332.150

	Proyección con gastos admon del 10% adicional				
Gastos Administrativos	\$ 3.334.453	\$ 6.668.906	\$ 8.739.841	\$ 11.990.016	\$ 30.733.215
Valor Mercancía	\$ 33.344.528	\$ 66.689.057	\$ 87.398.408	\$ 119.900.156	\$ 307.332.150
Costo Total	\$ 36.678.981	\$ 73.357.963	\$ 96.138.249	\$ 131.890.172	\$ 338.065.365
				USD	86.175

Anexo n°10

Tabla de amortizacion con cuota fija

LIBOR 17/05/2020				
A 12 MESES		0,75%		
			TEA	20,75%
BANCOLOMBIA 12 MESES		20%	TEM	1,58%
MONTO PRESTAMO	\$	307.000.000		
INTERES MENSUAL		1,58%		
PERIODOS MENSUALES		12		
CUANTO FIJA MENSUAL	\$	28.292.674		

No. periodos	CUOTA	CAPITAL	INTERES	TOTAL
0				\$ 307.000.000
1	\$ 28.292.674	\$ 23.430.786	\$ 4.861.888	\$ 283.569.214
2	\$28.292.673,53	\$ 23.801.853	\$ 4.490.820	\$ 259.767.361
3	\$ 28.292.674	\$ 24.178.798	\$ 4.113.876	\$ 235.588.563
4	\$ 28.292.674	\$ 24.561.712	\$ 3.730.962	\$ 211.026.851
5	\$ 28.292.674	\$ 24.950.690	\$ 3.341.983	\$ 186.076.161
6	\$ 28.292.674	\$ 25.345.828	\$ 2.946.845	\$ 160.730.333
7	\$ 28.292.674	\$ 25.747.224	\$ 2.545.449	\$ 134.983.108
8	\$ 28.292.674	\$ 26.154.977	\$ 2.137.696	\$ 108.828.131
9	\$ 28.292.674	\$ 26.569.188	\$ 1.723.486	\$ 82.258.943
10	\$ 28.292.674	\$ 26.989.958	\$ 1.302.716	\$ 55.268.986
11	\$ 28.292.674	\$ 27.417.391	\$ 875.282	\$ 27.851.594
12	\$ 28.292.674	\$ 27.851.594	\$ 441.079	\$0,00
	\$339.512.082			

Exportación de gulupa a Alemania

Anexo n°11

PROYECCIÓN VENTAS			
AÑO -TRIMESTRE	VENTAS EN KG GULUPA	INCREMENTO	UNIDADES CAJAS
2020			
trimestre 1	600	VENTA 1	2400
trimestre 2	1200	100%	
trimestre 3	1800	50%	
trimestre 4	2400	33%	
2021 AUMENTO 5%			
trimestre 1	2430	1%	3962
trimestre 2	2460	1%	
trimestre 3	2491	1%	
trimestre 4	2522	1%	
2022 AUMENTO 10%			
trimestre 1	2585	2%	4294
trimestre 2	2650	3%	
trimestre 3	2716	3%	
trimestre 4	2784	3%	
2023 AUMENTO 15%			
trimestre 1	2889	4%	4888
trimestre 2	2997	4%	
trimestre 3	3109	4%	
trimestre 4	3226	4%	

Total, cajas vendidas 15.544.

Anexo n°12

MARGEN DE UTILIDAD 50 %					
MARGEN DE UTILIDAD - PRECIO DE VENTA					
AÑO	1				TOTAL AÑO
Contenedores	2	4	5	7	18
Margen de Utilidad	\$ 18.339.491	\$ 36.678.981	\$ 48.069.124	\$ 65.945.086	\$ 169.032.682
Precio de Venta	\$ 55.018.472	\$ 110.036.944	\$ 144.207.373	\$ 197.835.258	\$ 507.098.047
				USD	129.263

Exportación de gulupa a Alemania

PUNTO DE EQUILIBRIO Y CANCELACIÓN DE PRESTAMO					
	1 TRIMESTRE	2 TRIMESTRE	3 TRIMESTRE	4 TRIMESTRE	TOTAL AÑO
Precio de Venta	\$ 55.018.472	\$ 110.036.944	\$ 144.207.373	\$ 197.835.258	\$ 507.098.047
Prefinanciación Exportaciones	\$ 84.878.021	\$ 84.878.021	\$ 84.878.021	\$ 84.878.021	\$ 339.512.082
TOTAL UTILIDAD	-\$ 29.859.549	\$ 25.158.923	\$ 59.329.353	\$ 112.957.237	\$ 167.585.965

Anexo n°13

APROXIMACION A PROYECCION - ESTIMADA				
	2020	2021	2022	2023
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
No. Contenedores	18	30	32	37
Unidades	2400	3962	4294	4888
Valor de la Exportación	\$ 338.065.365	\$ 558.020.466	\$ 604.889.350	\$ 678.383.574
Utilidad	\$ 169.032.682	\$ 279.010.233	\$ 302.444.675	\$ 339.191.787

Anexo n°14

TIR	
Monto Inversión 1er Trimestre	-\$ 307.000.000
Utilidad Año 1	\$ 169.032.682
Utilidad Año 2	\$ 279.010.233
Utilidad Año 3	\$ 302.444.675
Utilidad Año 4	\$ 339.191.787
TIR	68%

Anexo n°15

VPN							
Tasa de descuento - oportunidad	7,50%	Tasa maxima	67%	tasa cero TIR	68%	Tasa perdida	70%
	\$ 589.119.386	→	\$ 2.807.264	→	\$0,00	→	- 8.854.039

Anexo n°16

No. Tarea	Tareas por mes	Abril				Mayo			
		1	2	3	4	1	2	3	4
	Semana								
1	Elección de la modalidad de exportación								
2	Evaluación de los gastos preoperativos								
3	Evaluación de costos productos								
4	Evaluación de costos de empaque y embalaje								
5	Evaluación del costo total de la mercancía								
6	Evaluación del costo del seguro del flete								
7	Evaluación de la tarifa de transporte marítimo								
8	Evaluación total gastos								
9	Evaluación precio vta con margen de utilidad								

No. Tarea	Descripción tarea	Semana			
		1	2	3	4
1	Recibimiento de la mercancía				
2	Almacenamiento en bodega				
3	Empaquetado				
4	Embalaje				
5	Trámite de documentación requerida				
6	Carga en contenedor				
7	Embarque Cartagena				
8	Tiempo en transportarse				
9	Desembarque Hamburgo				

Figuras



Figura 1. Bandejas de Alveolos - <https://www.almafrut.com/familiaproductos/alveolos-papel-plastico-carton-almeria/>



Figura 2. Caja para exportar fruta - <https://www.cajacartonembalaje.com/blog/calcular-volumen-litros-una-caja/>

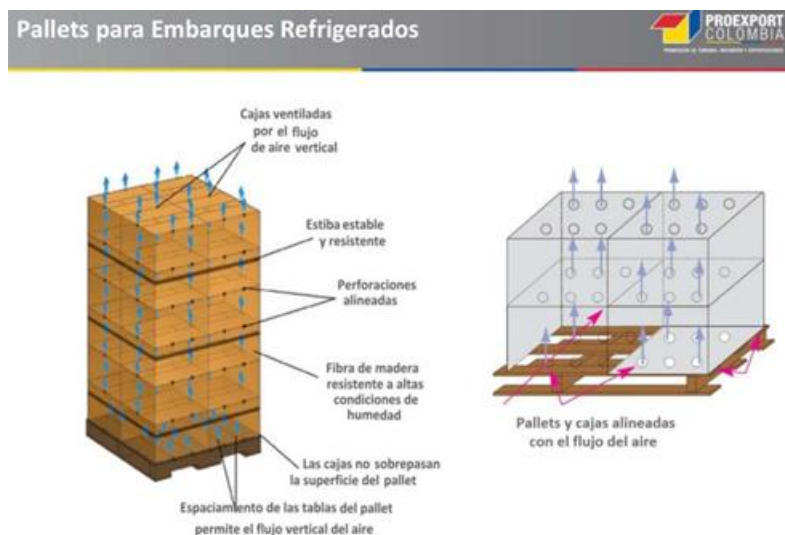


Figura 3 Embarques refrigerados - <https://es.slideshare.net/pasante/diapositivas-contenerizacion-de-carga-perecedera-proexport-mayo-2013-alexander-eslava>



Figura 4 embalaje final - <https://corporaciondeempaques.pe/esquineros-de-carton/esquineros->