

POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO

ESTUDIO Y ANÁLISIS PARA LA EXPORTACIÓN DE UCHUVA FRESCA A BRASIL

NOTA: 3.0 PTS

Integrantes.

Alarcón Barón Claudia Liliana

Ceballos Velásquez Joan

Tutor.

Ramos Barrera, María Gabriela

Septiembre 2019.

ESTUDIO Y ANÁLISIS PARA LA EXPORTACIÓN DE UCHUVA FRESCA A BRASIL

Resumen

La presente investigación se realiza con el fin de estudiar un posible canal de comercialización de la uchuva colombiana a Brasil la cual es la mayor economía de la región con 92 millones de habitantes que presenta un índice de pobreza cada vez menor y un mercado consumidor altamente amplio.

La uchuva es fuente de ingreso de grandes y pequeños productores en el país y actualmente tiene gran posicionamiento y aceptación en el mercado internacional por ser una fruta exótica, atractiva y de calidad. Analizando el mercado internacional y el mercado brasileño, las características del producto, la producción, y las normas arancelarias se busca una expansión al mercado y el crecimiento de las exportaciones y el reconocimiento de la fruta en los países de la

Palabras clave: Uchuva, producción, exportación a Brasil, alternativa comercial, producción agrícola.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	5
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
OBJETIVO GENERAL	7
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
MARCO TEÓRICO	7
MARCO METODOLÓGICO	8
GENERALIDADES DE LA UCHUVA	8
MATRIZ DOFA	14
DIAGNÓSTICO DEL NEGOCIO	15
Análisis del mercado	15
Opciones de negocio	16
LOGISTICA DE EXPORTACION	17
ANÁLISIS ECONÓMICO	20
Sectores económicos	21
Política económica	22
PLAN DE NEGOCIO	23

PROPUESTA DE VALOR	30
VIABILIDAD DEL PLAN EXPORTADOR	30
CONCLUSIONES	31
BIBLIOGRAFÍA	32

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de grado tiene como principal objetivo plantear una propuesta exportadora de uchuva a Brasil mediante un estudio de mercado, analizando diversos puntos de importancia para el desarrollo del proyecto como la situación política y socioeconómica, la demanda de la uchuva a nivel internacional, factores internos y externos se busca crear opciones viables para un acuerdo comercial entre las dos naciones.

Brasil es un gran mercado en constante crecimiento que ha tenido importantes acuerdos comerciales con Colombia, los cuales van dirigidos a mejorar las relaciones entre las dos naciones, dando paso a oportunidades de desarrollo conjunto.

La uchuva es una fruta que en los últimos años se ha destacado en el mercado internacional siendo Europa y Norteamérica los principales compradores por su sabor y apariencia. Debido a esta gran demanda es importante buscar nuevos mercados para aumentar la producción y exportación del fruto, actualmente Colombia es el principal productor de uchuva a nivel mundial y el consumo de la fruta ha ido en aumento debido a que las personas están optando por hábitos alimenticios más saludables.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Colombia ha presentado un importante incremento en las exportaciones de la uchuva con relación al año 2018 VS 2017, reporte suministrado por la ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, dicho incremento corresponde a un 16,61%.

En Boyacá, más de diez municipios adelantan la producción del fruto, generando más de 100 empleos directos en el departamento. Durante el 2018 se enviaron 700 toneladas de la fruta al país norteamericano (lo que representó cerca de 3,5 millones de dólares a productores y exportadores), por lo que el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), junto con la Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex) y la Asociación Hortifrutícola de Colombia (Asohofrucol), trazaron el objetivo de aumentar la cifra y aprovechar ese mercado.

Actualmente, el ICA cuenta con 23 predios que en total suman 57,1 hectáreas para producción de uchuva y cinco plantas empacadoras entre los departamentos de Cundinamarca y Boyacá.

Se plantea ingresar al mercado de Brasil ya que se evidencia la oportunidad puesto que PROEXPORT en bases a sus estudios indica que es más rentable exportar a Brasil que producir directamente en ese país dado que la producción de este alimento requiere de ciertos aspectos muy relevantes, para sacar frutos de calidad. ¿Como Colombia podría entrar al mercado brasileño con la uchuva como producto de consumo, manejando precios competitivos con relación a los diferentes productos que se exportan, puesto que este es apetecido en dicho país? Ingresar al mercado internacional puede ser para muchas empresas un gran reto, aunque sea una oportunidad para el crecimiento y el hallazgo de nuevos nichos de mercado, hay que tomar en consideración la adaptabilidad a las condiciones del nuevo escenario, la optimización de procesos internos, cumplir con las normas de los entes regulatorios del país, entre otros.

2. OBJETIVO GENERAL

Realizar una investigación sobre las posibilidades de exportación de la uchuva al país vecino BRASIL, ya que es un producto exótico y diferenciador en el mercado colombiano puesto que es cultivado principalmente en Antioquia, Cundinamarca y Boyacá, departamentos de producción de excelente calidad.

3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

3.1 Exponer el plan exportador, teniendo claro los documentos y aranceles que se deben manejar para la negociación con el país a manejar el producto.

3.2 Realizar un estudio del mercado brasileño, y dar a conocer las ventajas y beneficios que tiene el consumo de uchuva a los potenciales compradores.

3.3 Analizar los diferentes países que exportan el producto a Brasil y determinar los costos de la competencia para determinar la viabilidad del proyecto.

4. MARCO TEÓRICO

El comercio entre dos naciones genera un aumento del bienestar de ambos países, la cooperación y el intercambio permite que haya un aumento de los recursos que antes no existía sin el comercio internacional. La ventaja competitiva es la característica de producción de un producto fabricado en un país que lo destaca del resto de países colocándola en una posición privilegiada del resto. Colombia presenta una ventaja competitiva, es el segundo país con más biodiversidad del mundo y produce gran variedad de productos agrícolas gracias a sus diferentes pisos térmicos, para el 2017 se vendieron 700 toneladas de uchuva colombiana en el mundo. El mercado brasileño demanda el consumo de frutas y productos saludables, también cuenta con beneficios arancelarios y acuerdos comerciales entre las dos naciones. Además, la uchuva se ha convertido en el segundo producto frutal después del banano con exportaciones en 2016 que

significaron 23.600 millones de dólares, siendo Colombia para esa fecha el principal productor de uchuva en el mundo.

Brasil es la mayor economía de la región, y la sexta economía del mundo con 92 millones de habitantes, el índice de pobreza en el país y la desigualdad ha descendido en los últimos años formando un mercado consumidor amplio, esto hace que los ciudadanos brasileños se interesen más por una alimentación saludable y que la demanda de frutas este en aumento, en promedio el ciudadano brasileño gasta 19.8% del total de sus gastos mensuales a la alimentación. Brasil ha presentado en los últimos años altos costos de producción agrícola, en promedio los agricultores brasileños pagan en insumos como maquinaria y fertilizantes para la agricultura un 86% más que otros países sufriendo de restricciones que no favorecen al mercado local. En 2017 producir grano en Brasil era 79% más costoso que en Argentina y 32% más que en Uruguay.

5. MARCO METODOLÓGICO

Para el desarrollo de la investigación del plan exportador de uchuva se opta por utilizar el método cualitativo, ya que se propone recopilar, y evaluar información política, de transporte, logística, macroeconómica, y financiera de los países de Colombia y Brasil, con base en información disponible y con la intención de cumplir con los objetivos de plantear una estrategia viable de acuerdo comercial y exportador de la uchuva colombiana a Brasil. La presente investigación se presenta como un trabajo descriptivo que busca por medio de un estudio de mercado y variables económicas definir las características del mercado y dar claridad

sobre el comportamiento nacional e internacional de la demanda de uchuva, y su factible comercialización al mercado de Brasil.

GENERALIDADES DE LA UCHUVA

Conocida científicamente como *physalis peruviana* o uvilla es una planta herbácea, pequeña, redonda y de color amarillo o naranja, posee un diámetro de 1.25cm a 2.5 cm y está protegida por un cáliz, su sabor es ácido y es originaria de los andes sudamericanos especialmente de Perú. El cultivo de la uchuva puede ser una buena opción económica ya que en los últimos años ha presentado el interés de mercados extranjeros ya que se puede consumir el fruto fresco, en

ensaladas, se pueden elaborar mermeladas, frutos secos, snacks y es un componente principal para la elaboración de barras energéticas.

Producción nacional: Entre 2012 y 2016 la producción de uchuva aumentó de forma considerable, las toneladas producidas pasaron de 11.305.49 en 2012 a 15.111.78, el área cultivada para el año 2016 paso de 757.83 a 1.23.10, incrementando el área cultivada en un 35%. La producción nacional de uchuva se centró en 3 departamentos: Antioquia con un 13.2% de producción, Cundinamarca con un 29.9% y Boyacá con un 43.2%, que representan un 86% de la producción nacional en el año 2018. En 2017 fueron exportadas 6.333 toneladas a Países bajos, Estados Unidos, Alemania Reino unido y Canadá, siendo este año uno de los más productivos para el mercado exportador de uchuva en el país desde 2012.

Un punto desfavorable en la producción de uchuva es que se limita su cultivo a los departamentos de Antioquia, Cundinamarca y Boyacá, otro de los inconvenientes es que los cultivos en el país has estado en manos de pequeños productores con poca supervisión técnica provocando diversas prácticas que implican un alto consumo de agroquímicos, ausencia de tecnología y uso elevado de mano de obra. Además La Asociación Nacional de Comercio Exterior (ADALDEX) calcula que en el territorio colombiano los cultivos de uchuva no superan las 1.000 hectáreas lo cual puede significar un riesgo y la pérdida del posicionamiento del país en

el mercado internacional como exportadores de uchuva debido a la incapacidad de cubrir la demanda internacional.



Fuente: Procolombia.co (12 de octubre de 2019)

Cosecha de la uchuva: Para este proceso de maneja varios pasos dado el desarrollo del producto. Se inicia con la siembra en semilleros para realizar luego trasplante en el campo, por un periodo prolongado de 9 meses, donde se da la germinación, para posterior cosecha. Gracias a la ubicación geográfica de Colombia se mantiene la producción de un tiempo de 9 a 11 meses, gracias a su clima permite que se de su cultivo en la mayoría del tiempo del año.

Para obtener un producto de mejor calidad existen varios factores que deben trabajar en favor para que sea beneficiosa la cosecha, como lo son: Factores ambientales (altura sobre el nivel del mar, temperatura, viento, luz y la humedad de la zona). Un factor secundario pero importante es el conocimiento agrónomo que debe respaldar el proceso del producto en base a los aspectos detallados anteriormente, estos son el material de siembra, control de malezas. Por último y no menos importante control fitosanitario, este factor controla el procedimiento de fertilización, riego y poda. Si el proceso de siembra cuenta con estos factores permite que se produzca un producto de calidad para la exportación a destino. Seguidamente se da la cosecha del producto. Este da fruto de tres a cinco meses de la siembra, lo cual depende de los factores y en especial del clima. Pasado este tiempo se empieza con la recolecta de la uchuva semanalmente como promedio. Colombia cuenta con un clima diversificado lo cual es una ventaja a favor para el proceso de cultivo del producto, Los suelos más recomendados para el cultivo son los que poseen estructura granular y

una textura areno - arcillosa y, preferiblemente, que contengan altos contenidos de materia orgánica y un pH entre 5.5 y 6,8. Las tierras que registran alta fertilidad favorecen el crecimiento de las plantas, mientras que en las de fertilidad baja se registra fructificación temprana y baja calidad de los frutos, puesto que este arroja mayor resultado en el clima frío ya que es más dulce y de mejor color, lo que la hace apetecida en los supermercados, hoteles y restaurantes, donde se cotiza a muy buenos precios. A comparación con Brasil que su clima es cálido lo cual no permite que el producto arroja excelentes resultados en su presentación y comercialización, adicional en comparación con el precio se evidencia diferencia.

Exportación de uchuva: Colombia es uno de los líderes en la exportación de uchuva, los principales países a los que exporta el fruto son Países Bajos con un 58%, Estados Unidos 8%, Alemania 11%, Reino Unido 11%, Canadá 4%, en total Colombia exporta a 21 países entre los

que además se encuentra Malasia, Ucrania, Guatemala y Emiratos Árabes Unidos. Las exportaciones de la fruta pasaron de USD 13.4 millones entre enero y abril de 2018 a USD 14.9 millones en el año que está cursando, este crecimiento se debe en parte gracias a las buenas exportaciones de la fruta que se hace a Países Bajos ya que el 69% de las ventas, es decir USD 10.3 millones fueron a ese país.



Las exportaciones de Uchuva crecieron en el último año, para el 2017 las ventas extranjeras fueron de USD FOB 27,8 millones, mientras que para 2018 se registraron ventas por un valor de USD FOB 32,4 millones, es decir, incrementaron en un 16,61%. Los principales destinos de exportación son los Países Bajos, Alemania, Estados Unidos, Reino Unido, Canadá y Bélgica. Siendo Países Bajos el líder en importación de esta fruta con una representación total del 57,75% en el 2018.



Fuente: procolomba.co (12 de octubre de 2019)

Aranceles: Brasil se ha hecho un nombre como país proteccionista y con costosos aranceles, de regulación y requerimientos técnicos para la entrada de productos y servicios. Incluso, resulta ser más competitivo venderle a Brasil que producir directamente en ese país. Todo por cuenta de las deficiencias aduaneras, de infraestructura vial, la burocracia oficial que deben atender las empresas y los altos costos de mano de obra que lo hacen "caro para la producción de bienes de consumo", como señala la presentación hecha por Proexport.

"Brasil es un país muy cerrado a las importaciones, con un arancel medio de 20 por ciento sobre precio de producto, pero Colombia tiene grandes ventajas por las preferencias que tienen varios productos colombianos como los petroquímicos", comenta *Carlos Alberto de Oliveira*, directivo de Daimex, comercializador de varios productos colombianos en el Norte y Nordeste brasileños. A eso agrega que el costo del flete de un contenedor desde Cartagena hasta el puerto de Suape (Recife) es tres veces más barato y tarda una semana, que transportarlo desde Sao Paulo (3.000 kilómetros al sur) al mismo destino en casi igual tiempo. Pero las ventajas no omiten la necesidad de los empresarios colombianos de saber hacer negocios con sus pares brasileños. "Incluso más importante que vender en Brasil, es conocer la reglamentación y requerimientos técnicos, así como el tiempo de trámite que puede ser meses para cosméticos, pero tardar hasta años para medicamentos y dispositivos médicos", advierte *Roberto Latini*, consultor en regulación sanitaria y procedimientos de aduana e inspección.

De ahí que Proexport recomienda a los empresarios que tengan a Brasil en su radar no temer ante los trámites requeridos, porque después las ventas exitosas retribuirá el tiempo invertido en trámites y cumplimiento de normas.

En esas condiciones, hoy Colombia tiene una balanza comercial deficitaria con Brasil que está en niveles anuales de 2.800 millones de dólares frente a 1.200 millones. Este desequilibrio se explica por la alta importación de azúcar, aceros, vehículos, autopartes y maquinaria, mientras desde Colombia vende, principalmente, carbón, petroquímicos, plásticos, aceite de palma y desechos de cobre. Hay otra base exportadora por llevar al gigante suramericano, pero es clave la asesoría de un agente comercial local (*trader*) y comenzar a aprender un idioma en que también se hacen buenos negocios, pero con paciencia.

6. MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - De acuerdo con Procolombia la producción se centra solo en 3 departamentos, Antioquia, Boyacá y cundinamarca que producen un 86% de la producción total del país. - Variación climática que garantice efectividad en el cultivo. - Centralización de la cosecha en un unos meses más que en otros. -De acuerdo con Proexport hay dificultad al importar a Brasil, por ser un país muy cerrado con un arancel de 20% sobre el precio del producto.. 	<ul style="list-style-type: none"> -Mayor venta de producto en el país a importar, ya que no se produce en las tierras de Brasil. - Diversificación en la variedad de la presentación de la uchuva por su calidad. - Precios competitivos frente a otros frutos secos.
FORTALEZAS	AMENAZAS

<ul style="list-style-type: none"> - La producción nacional de uchuva ha crecido en un 5% entre 2012 y 2016. - Por las condiciones climáticas y a la ubicación geográfica del país, el cultivo de uchuva se realiza del 9no a 11o meses. - Gracias a las características de los suelos de Colombia, produce el producto con excelente calidad, sabor y presentación - 2017 las ventas extranjeras fueron de USD FOB 27,8 millones, mientras que para 2018 se registraron ventas por un valor de USD FOB 32,4 millones, es decir, incrementaron en un 16,61%.Los 	<ul style="list-style-type: none"> - los cultivos de uchuva en el país no superan las 1000 hectáreas, hay riesgo de perder el posicionamiento internacional por no poder abastecer la demanda. - cultivos en manos de pequeños productores, los cuales no cuentan con asistencia técnica, ni prácticas adecuadas.
---	---

DIAGNÓSTICO DEL NEGOCIO

Gracias al desarrollo tecnológico con el que contamos hoy en día, permite que el proceso de exportación de este alimento cuente con garantías para la venta de un producto de excelente calidad, en base a su proceso de siembra se da en los mejores terrenos dando un alimento de buena calidad, color y sabor.

El diagnóstico del mercado objetivo permite la validación de las cifras que permiten evidenciar las ventajas en el proceso de exportación a BRASIL dado que es un fruto exótico para diversificación de platos

ANÁLISIS DEL MERCADO

El comportamiento de la hortofruticultura presenta una demanda y crecimiento favorables a nivel internacional destacándose el aguacate, la gulupa y la uchuva entre 2017 y 2018

PRODUCTO	Valor FOB (US\$)			Volúmen (Ton)		
	2017	2018	Crecim. %	2017	2018	Crecim. %
AGUACATES FRESCOS O SECOS	52.948.122	62.732.101	18%	28.487	30.009	5%
LIMA TAHITI (LIMON TAHITI) (FRESCAS O SECAS)	12.715.626	23.665.768	86%	13.496	19.510	45%
MANGOS Y MANGOSTANES FRESCOS O SECOS	2.803.631	3.721.664	33%	872	889	2%
GRANADILLA	3.517.477	4.100.029	17%	723	810	12%
GULUPA	25.783.879	32.540.358	26%	6.587	8.109	23%
UCHUVA	27.803.084	32.423.465	17%	6.333	7.271	15%
TOTAL	316.129.366	356.329.575	13%	267.728	264.233	-1%

Fuente: DIAN – DANE – Quintero Hermanos (2018).

Análisis de los precios: El promedio de precios de la uchuva en los mercados internacionales por kilo fue de 4.77 USD/Kg en el periodo de 2017 y de 4.81 USD/Kg en 2018. las exportaciones de uchuva Colombiana entre enero - mayo de 2019 fueron de USD FOB 17,06 millones mostrando un incremento de 5.18% a comparación del 2018 con USD FOB 16,22 millones.

Oferta y demanda: como se ha mencionado anteriormente, la demanda de la uchuva en el mundo sigue en aumento, aunque el consumo de uchuva en el país sea baja, Colombia es el principal productor del fruto. Colombia está atendiendo un mercado que se está expandiendo, la demanda en estados unidos de uchuva va en aumento, en el año 2015 importó de Colombia \$447936 FOB y en 2016 esta cifra aumentó a \$1238138 FOB, lo cual significó un aumento del 176,4%. Por otro lado Colombia ha ido desatendiendo el mercado europeo ya que el país no cuenta con la suficiente producción para cubrir la demanda mundial.

OPCIONES DE NEGOCIO

¿Qué aranceles deben pagar mis productos en Brasil?

Según el sitio web del Banesto, un banco del Grupo Santander, el arancel promedio de importación de Brasil es de 10,73% para mercados emergentes. En términos generales, los productos agrícolas, los licores fermentados, el equipamiento informático y las telecomunicaciones cuentan con aranceles más elevados. Antes el consumo se concentraba en las llamadas clases A y B (los

sectores de más ingresos), ahora se ha expandido más allá de esos límites. Brasil es miembro del Mercosur, un acuerdo de integración con Argentina, Paraguay, Uruguay y Venezuela. En principio, los países miembros deben retirar los aranceles para la circulación de productos dentro del territorio de la unión, aunque existen numerosas excepciones a esta regla general. Además, el Mercosur cuenta con acuerdos aduaneros con otros bloques y países, como la Unión Europea, Chile y Bolivia. Colombia al ser un estado asociado a la MERCOSUR tiene preferencia y beneficios arancelarios y zona de libre comercio con los países miembros entre ellos Brasil.

¿Qué regulaciones cambiarias debo tener en cuenta?

Según explica la Cancillería brasileña, “la entrada o salida de divisas de Brasil necesita obligatoriamente de elaboración de un contrato de cambio, realizado por la empresa importadora brasileña, que debe respetar las normas establecidas por el Banco Central de Brasil. Estas normas están recogidas en el RMCCI (Reglamento del Mercado de Cambio y Capitales Internacionales”. **Los investigadores concluyeron que los gastos totales en que incurre el importador alcanzan el 36,6% del valor CIF (Coste, seguro y flete al puerto de destino convenido) de la mercancía.** Estos costos se desglosan en tres grandes categorías: transporte internacional (4,6%); derechos aduaneros (14,8%), y costos internos no arancelarios (17,2%).

LOGISTICA DE EXPORTACION

Es muy importante tener claras las razones por las cuales se inicia un proceso de exportación. Entre las razones es posible encontrar las siguientes: diversificar mercados y no depender exclusivamente de la economía local, adquirir experiencia y alianzas con empresas extranjeras, o también la búsqueda de ventas en mayor volumen. Algunas opciones por las cuales las empresas colombianas deciden internacionalizarse.

- Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional y la situación de la economía nacional.

- Ganar competitividad mediante la adquisición de tecnología, know how y capacidad gerencial obtenida en el mercado.
- Hacer alianzas estratégicas con empresas extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia y diversificar productos.
- Disminuir el riesgo de estar en un solo mercado.
- Vender mayores volúmenes para utilizar la capacidad productiva de la empresa y hacer economías de escala.
- Aprovechar ventajas comparativas y las oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales.
- Necesidad de involucrarse en el mercado mundial por la globalización de la economía.
- Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales y asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.

Exportar es el proceso de salida de mercancía de una zona autorizada para una zona de destino autorizada. Este proceso puede ser ejecutado por cualquier persona que cuente con el RUT, que habilite ante la DIAN como exportador, este debe ser de régimen común para obtener la resolución de facturación. La uchuva aún no cuenta con un arancel determinado, este se maneja con el arancel de frutas más cercano a su descripción. Todo exportador debe de realizar su registro ante la VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior) donde se canaliza todos los trámites de comercio exterior. Seguidamente se puede tramitar el certificado de origen. En el caso que las mercancías superen los 30.000 usd se debe contar con una agencia de aduanas que será la representante ante la entidad aduanera.

Se debe de contar con los documentos que amparan la mercancía como lo es la lista de empaque, factura, vistos buenos, certificados de origen y demás como lo son fichas técnicas si lo ameritan. Los documentos de exportación son de gran importancia para el proceso, estos no deben faltar documento de transporte (conocimiento de embarque, carta de porte), declaraciones de exportación.

En este punto ya se debe tener claro los aspectos más importantes de la logística como lo son los costos y listas de chequeo, empaques y embalajes, seguros, alianzas de transporte, logística internacional y términos de negociación.

Se debe determinar el transporte a manejar de acuerdo al costo que sea más rentable para la exportación, existe el transporte marítimo, terrestre, aéreo. En su gran mayoría se requiere un transporte multimodal dado que se conforma de dos o más para llegar a su destino.

plc.mintransporte.gov.co/Runtime/empresa/ct/SiceTAC/mid/417

La movilidad es de todos Mintransporte

INICIO RNDC SICETAC ALIANZAS CORREDORES ESTADÍSTICAS PUBLICACIONES

SICETAC

Costos Eficientes

Cuál es la configuración de su vehículo?

Qué tipo de carga va a transportar?

Qué tipo de unidad de transporte va a emplear?

Donde se origina el viaje?

Cual es el destino?

Horas acordadas para la actividad del cargue? Horas acordadas para la actividad del descargue?

Horas de espera en el cargue? Horas de espera en el descargue?

Cuánto es 10 + 56

Ultima actualización: 2019/10/01

Los precios unitarios indicados en la herramienta son referencia de mercado y se encuentran avalados por la mesa técnica del observatorio de transporte de carga por carretera OTCC.

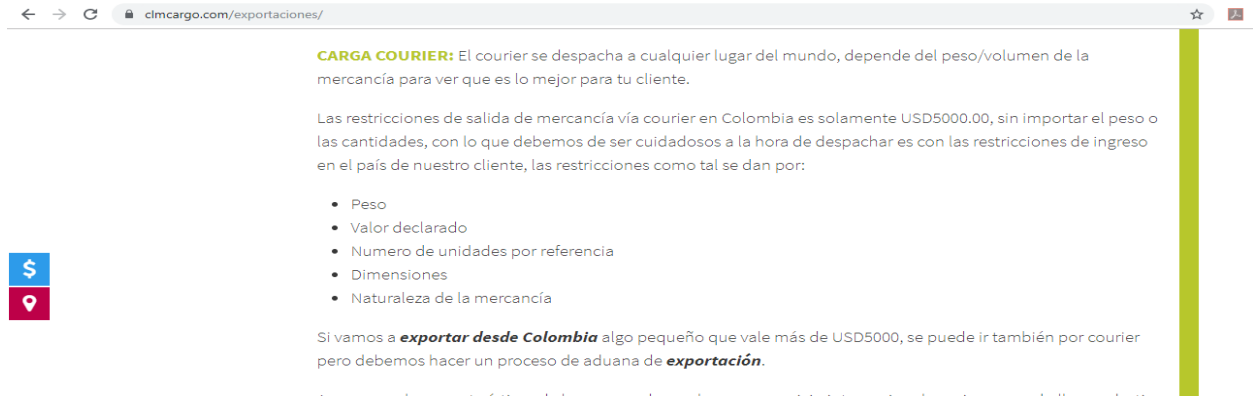
plc.mintransporte.gov.co/Runtime/empresa/ct/SiceTAC/mid/417

La movilidad es de todos Mintransporte

INICIO RNDC SICETAC ALIANZAS CORREDORES ESTADÍSTICAS PUBLICACIONES

Costos Operativos - Resumen

Tonelada x KM del Viaje	<input type="text" value="\$224.04"/>	Costo Tonelada del Viaje	<input type="text" value="\$166.640.46"/>	Costo Total del Viaje	<input type="text" value="\$3,666,090.06"/>
Costo x KM del Viaje	<input type="text" value="\$4,928.93"/>				



← → ↻ clmcargo.com/exportaciones/ ☆

CARGA COURIER: El courier se despacha a cualquier lugar del mundo, depende del peso/volumen de la mercancía para ver que es lo mejor para tu cliente.

Las restricciones de salida de mercancía vía courier en Colombia es solamente USD5000.00, sin importar el peso o las cantidades, con lo que debemos de ser cuidadosos a la hora de despachar es con las restricciones de ingreso en el país de nuestro cliente, las restricciones como tal se dan por:

- Peso
- Valor declarado
- Numero de unidades por referencia
- Dimensiones
- Naturaleza de la mercancía

Si vamos a **exportar desde Colombia** algo pequeño que vale más de USD5000, se puede ir también por courier pero debemos hacer un proceso de aduana de **exportación**.

ANÁLISIS ECONÓMICO

En 2018 la inflación creció alcanzando el 3.7% en comparación al 3.4% del año anterior esperando que para el 2019 llegue al 4.2. El principal objetivo del gobierno es la consolidación fiscal, se espera que el déficit fiscal se reduzca en 2019, el presidente prometió reducir a cero este desequilibrio para este año pero no lo logró . El saldo presupuestal del gobierno registró en 2018 un déficit del 7.3% que debería mantenerse en un nivel similar en 2019 y 2020. La tasa de desempleo en Brasil alcanza el 11,8% en 2018, sin embargo, se registró una disminución del 1% respecto al año anterior. La disminución del desempleo a lo largo de 2018 incrementó el consumo en los hogares.. Aunque el desempleo disminuyó, el país sigue enfrentando problemas sociales y tiene uno de los niveles más altos de desigualdad en el mundo. En Brasil 28 millones de personas han salido de la pobreza en los últimos 15 años, el 10% de la población aún vive en ella. El 5% más rico del país tiene los mismos ingresos que el 95% restante.

Se realiza un costo del transporte terrestre de carga por intermedio de la tabla se SICE TAC que está parametrizada por el ministerio de transporte, que regula los valores a pagar.

Indicadores de crecimiento	2016	2017	2018	2019	2020
			(e)	(e)	(e)
PIB (<i>miles de millones de USD</i>)	1.793,31	2.055,14e	1.909,39	1.929,71	2.027,56
PIB (<i>crecimiento anual en %, precio constante</i>)	-3,5	1,0e	1,4	2,4	2,3
PIB per cápita (<i>USD</i>)	8.701e	9.896e	9.127	9.160	9.560
Saldo de la hacienda pública (<i>en % del PIB</i>)	-7,4	-6,4	-7,3	-7,1	-7,3
Endeudamiento del Estado (<i>en % del PIB</i>)	78,4	84,0	88,4	90,5	92,9
Tasa de inflación (%)	8,7	3,4	3,7	4,2	4,1
Tasa de paro (<i>% de la población activa</i>)	11,3	12,8	11,8	10,7	10,2
Balanza de transacciones corrientes (<i>miles de millones de USD</i>)	-23,55	-9,76	-24,84	-30,91	-34,49
Balanza de transacciones corrientes (<i>en % del PIB</i>)	-1,3	-0,5	-1,3	-1,6	-1,7

Fuente: IMF – World Economic Outlook Database, October 2018

Nota: (e) Datos estimados

Sectores Económicos: Brasil tiene gran variedad de recursos naturales, es el mayor productor mundial de café, caña de azúcar y naranjas, es el cuarto país exportador de madera y ganado comercial. El país además es una potencia industrial como segundo exportador de hierro y gran exportador de aluminio y carbon. El país se abre camino en el comercio textil, farmacéutico, automotriz siderúrgica, aeronáutica y química. El sector industrial parota 18.5% al PIB y emplea a 20.9% de la población.

Política Económica: La política económica brasileña tiene como prioridad contener el crecimiento de la deuda pública y retomar el crecimiento por medio de reformas de carácter fiscal, comercial, laboral y de desregulación. La política fiscal preocupa a las autoridades económicas, en 2017 el déficit primario del gobierno federal fue de 123.500 millones de reales, es decir el 1.9% del PIB, lo que se entiende como una reducción al déficit de 160.400 millones de reales, o sea el 2,6% del PIB en relación con 2016.

Evolución del sector externo: En 2017 la balanza comercial de bienes alcanzó un superávit de 64.000 millones de dólares debido al aumento de exportaciones que asciende al 217.200 millones

de dólares, un 17.8% más que en 2016. las exportaciones crecieron un 9.9%. En 2018 se registró en los primeros 6 meses un aumento del 5.5% en las exportaciones y 18.4% en las importaciones en relación con el 2017 lo que dio lugar a un superávit comercial de bienes de 27.500 millones de dólares o sea un 21.3% menos que en el mismo periodo de 2017. Hasta junio de 2018 las exportaciones de manufacturas tuvieron un lugar destacado, alcanzando un monto de 41.000 millones de dólares, un 9,1% más que en el mismo periodo de 2017. Entre los productos exportados, se presentó un incremento de las ventas de petróleo y gas (25,5%), por un valor de 13.500 millones de dólares, y las de soya, que crecieron el 17,2% y alcanzaron un valor de 22.500 millones de dólares. En las importaciones, su mayor monto en los primeros siete meses de 2018 corresponde a bienes de capital y energéticos, que se incrementaron en un 84,9% y 21,6% respectivamente en relación con el mismo periodo de 2017. Pese al pequeño crecimiento de la economía, las compras brasileñas de bienes de consumo crecieron un 17,7%.

Crecimiento económico: En 2017 el producto interno brasileño creció el 1.0% gracias a la agropecuaria cuyo producto aumentó en un 13% reflejada en una mayor producción de carnes y de industria extractiva. Por el lado de la demanda, las exportaciones fueron el principal factor de expansión por su crecimiento del 5,2%, aunque se vieron parcialmente contrarrestadas por el incremento en las importaciones, que fue del 5,0%. El consumo de las familias volvió a presentar resultados positivos en 2017: un 1,0%, mientras que en el año anterior había disminuido un 4,3%.

PLAN DE NEGOCIOS

Inversión Extranjera Directa (evaluar bajo qué parámetros la rentabilidad depende de una inversión extranjera)

Los flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED) siguieron disminuyendo en 2018, en un 13 %, situándose en 1,3 billones de dólares. La disminución, que representa el tercer año consecutivo de reducción de la IED, se debió principalmente a grandes operaciones de repatriación de los beneficios acumulados por las empresas multinacionales de los Estados Unidos, efectuadas

en los dos primeros trimestres de 2018 como consecuencia de las reformas fiscales introducidas en ese país a finales de 2017.

Los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe disminuyeron un 6 % en 2018, y se cifraron en 147.000 millones de dólares, al estancarse la recuperación iniciada en 2017 y al existir factores externos que rebajaron las perspectivas de crecimiento. Las inversiones en el extranjero de las empresas multinacionales de América Latina cayeron en 2018 a un mínimo histórico de 6.500 millones de dólares, debido a las salidas negativas registradas en el Brasil y a la disminución de las inversiones de Chile. En América del Sur, se estima que la IED se redujo en un 6 % al menguar los flujos destinados al Brasil y Colombia. En el Brasil, los flujos cayeron un 9 %, a 61.000 millones de dólares, como consecuencia de la difícil situación económica y la abrupta disminución de las cifras de acuerdos de fusión y adquisición, que habían alcanzado niveles récord en 2017. En Colombia, las entradas descendieron un 20 %, a 11.000 millones de dólares.

En 2018, los principales países inversores en Brasil fueron los Países Bajos, los Estados Unidos, Alemania, España, las Bahamas, Luxemburgo, el Reino Unido, Canadá, Francia y Chile. Las inversiones se orientaron principalmente a la extracción de petróleo y gas, la industria automotriz, los servicios financieros, el comercio, la electricidad, la producción de papel, el CCI, el almacenamiento y el transporte, la industria alimentaria y la minería.

Brasil se ubicó en el puesto 109 de 190 países en el informe Doing Business del Banco Mundial 2019, una mejora con respecto al año anterior, cuando se ubicó en el puesto 125 (la mayor mejora de puntaje en América Latina y el Caribe). Brasil es un mercado atractivo para los

Inversores internacionales debido a varios factores: un mercado interno de casi 210 millones de habitantes, disponibilidad de materias primas fácilmente explotables, una economía diversificada que es menos vulnerable a las crisis internacionales y una posición geográfica estratégica que permite un fácil acceso a otros países sudamericanos. Sin embargo, la inversión en Brasil sigue siendo riesgosa debido a algunos factores negativos que incluyen una tributación engorrosa y compleja, retrasos burocráticos y una legislación laboral pesada y rígida.

Inversión Extranjera Directa	2016	2017	2018
Flujo de IED entrante (<i>millones de USD</i>)	52.751	67.583	61.223
Provisión de IED (<i>millones de USD</i>)	563.539	622.990	684.213
Número de inversiones greenfield****	200	197	332
IED entrantes (<i>en % de la FBCF*****</i>)	19,6	n/a	n/a
Provisión de IED (<i>en % del PIB</i>)	34,8	n/a	n/a

Fuente: UNCTAD, Últimos datos disponibles.

Flujos de IED por país y por sector de actividad

Principales países inversores	2018, en %
Países Bajos	19,0
Estados Unidos	16,0
Alemania	8,0
España	7,0
Bahamas	5,0

Luxemburgo	5,0
Reino Unido (incluyendo las Islas Vírgenes Británicas)	5,0
Canadá	2,0
Francia	2,0
Chile	2,0

Principales sectores de inversión	2018, en %
Extracción de petróleo y gas	11,0
Vehículos motorizados, táailers, semi-tráilers y partes asociadas	9,0
Servicios financieros y auxiliares	7,0
Comercio, excepto vehículos	6,0
Electricidad y gas	5,0
Productos químicos	5,0
Pulpa, papel y otros productos del papel	4,0
Servicios de tecnología de la información	4,0
Actividades de almacenamiento y transporte	3,0
Alimentos	3,0
Actividades de servicios de soporte a la minería	3,0

Extracción de minerales metálicos	2,0
--	-----

Fuente: Banco Central de Brasil - Últimos datos disponibles.

Algunas de las fortalezas de Brasil son:

- Brasil posee recursos muy importantes en materias primas, una gran reserva de mano de obra de todos los niveles educativos, un gran mercado interno y una economía diversificada.
- Los sectores de exportación, sobre todo en la industria, pueden proporcionar oportunidades de inversión, porque la baja tasa del Real volverá los productos brasileños más baratos para los compradores extranjeros.
- Después de los escándalos recientes de corrupción, debiera generarse un interés mayor (a nivel local y nacional) por luchar contra la corrupción y el capitalismo clientelista, lo que puede ser beneficioso para las inversiones a largo plazo.

Algunos de los puntos débiles de Brasil son:

- A pesar de su apertura al comercio mundial, persisten varias barreras administrativas que afectan al comercio internacional. El código laboral es complicado, implica costos importantes para las empresas extranjeras y mantiene una buena parte de la actividad nacional en el sector informal.
- Además, las inversiones extranjeras se ven limitadas en diferentes sectores como los seguros, la aviación y los medios.
- Por último, ciertos inversionistas extranjeros han tenido dificultades con los organismos de regulación. Insisten sobre todo en el nivel elevado de riesgo regulatorio.

Medidas establecidas por el gobierno

El gobierno brasileño impulsa y favorece las IED. La mayoría de los obstáculos para la actividad de los inversores extranjeros fueron eliminados, en particular en la bolsa de valores. Una gran parte de las empresas públicas fueron privatizadas y muchos sectores desregulados en el curso de los últimos 15 años.

El Banco Nacional de Inversión (BNDES) estimula las inversiones extranjeras. En 2013, los desembolsos de la BNDE aumentaron 22%, llegando a 190 mil millones BRL, lo que lo convierte en uno de los bancos de desarrollo más grandes del mundo.

Ayuda a la inversión

Formas de ayuda

El gobierno impulsa las inversiones extranjeras con exenciones de impuestos, ayudas, etc.

Ámbitos privilegiados

Las empresas que exportan más del 80% de su producción en tecnología de información y de comunicación están exentas de ciertos impuestos (COFINS y PIS) sobre sus exportaciones. Este régimen ha sido extendido a todas las empresas exportadoras, pero solamente por un período de 3 años. Existen además bastantes ayudas públicas para las PyMES exportadoras.

Por otra parte, los estados brasileños buscan atraer inversiones ofreciendo reducciones de impuestos y apoyo logístico a ciertas empresas –estas proposiciones son negociadas caso por caso. Esto ha llevado a un conflicto fiscal entre estados brasileños. Al día de hoy, no ha sido posible estandarizar el problema de los niveles de imposición.

Zonas geográficas privilegiadas

Algunas reducciones de impuestos son concedidas a las empresas que se establecen en las regiones económicamente desfavorecidas como el Norte, Noroeste y regiones de la Amazonía (Manaos en particular).

Zonas francas

Existen 8 zonas francas en Brasil, pero solo la de Manaos, Zona Franca de Manaos, ha podido atraer las inversiones extranjeras y ha conocido un verdadero desarrollo económico. En 2011, una enmienda constitucional extendió el estatuto de 'zona industrial' de Manaos por 50 años adicionales.

Organismos que financian: Banco Nacional de Inversiones (BNDES), PROEX (en inglés) El Instituto de Desenvolvimento de Minas Gerais (INDI).

REVISIÓN INDICADORES MACROECONÓMICOS

Tipos de interés: En el pasado mes de agosto el Banco Central brasileño redujo la tasa básica de interés del país (Selic) en 0.5 puntos porcentuales desde 6.5% al 6% anual, la menor de los últimos 33 años. La caída de los intereses, sin embargo, tiene un efecto limitado en las operaciones de crédito, ya que todavía existe una gran diferencia entre la tasa Selic y las tasas cobradas a los consumidores (116 % de media al año), de acuerdo con la Asociación Nacional de Ejecutivos de Finanzas, Administración y Contabilidad (Anefac). Con la Selic al 6 %, un brasileño que desee financiar la compra de un vehículo de 40.000 reales (unos 10.300 dólares) en 60 meses pagará una tasa mensual de intereses de 1,56 % al mes (alrededor del 19 % al año).

Empleo: En Brasil la tasa de desempleo subió al finalizar el trimestre que concluyó en febrero de 2019, esta fue su segunda alza consecutiva situándose en el 12.4% de la población económica activa, 0.9 puntos porcentuales más del 11.6% registrado en los tres meses anteriores, información que publicó el gobierno. El número de desempleados en el país ascendió a 13.1 millones de personas 892.0000 más que en el trimestre de noviembre.

Índice manufacturero: El índice manufacturero (PMI) en Brasil aumentó a 52.5 puntos en agosto de 2019. Los fabricantes elevaron su producción a la mitad del pasado semestre , los nuevos pedidos aumentaron marginalmente en agosto, destacándose la creación de empleo de la industria manufacturera.

PIB: La inflación pasó del 3.4% en 2017 a 3.7% en 2018. El PIB de Brasil en el segundo trimestre de 2019 ha crecido un 0.4% respecto al trimestre anterior. La variación interanual del PIB ha sido del 1%, la cifra del PIB en el segundo trimestre de 2019 fue de 405.078 millones de euros. Brasil tiene un PIB per cápita trimestral de 1.934 euros, 38 euros mayor que el del mismo trimestre del año anterior que fue de 1.896 euros

FACTORES EXTERNOS:

La inflación de Brasil subió de 3.4% en 2017 a 3.7% en 2018, en Colombia pasó del 4.09% en 2017 al 3.1% en 2018, esta variable influye ya que en Brasil los precios de los productos han subido relativamente de precio por la inflación y es más costoso exportar. En Colombia al bajar la inflación bajan los precios y hay más capacidad de exportar. Debido a la inflación el IPC índice de precios al consumidor en Brasil subió un 0.15% es una variable a tener en cuenta ya que afecta a los consumidores por el incremento del valor de los productos. La tasa de desempleo en 2018 bajo 12.3% la mejora del índice de desempleo se debe al aumento de la informalidad en Brasil y es una variable a considerar por la importancia de la demanda de los consumidores y de cómo puede o no afectar al mercado de nuestro producto. El arancel promedio en Brasil es del 10.7% esta variable esta determinará el valor final de la uchuva y nos dará a conocer si será o no posible introducirla en el mercado brasileño.

PROPUESTA DE VALOR

La uchuva es un producto que tiene gran aceptación en el mercado, es una fruta exótica con un sabor característico, su consumo en el mundo va en aumento, es una de las frutas que exporta Colombia con más aceptación en el mercado, adicionalmente en para nuestra propuesta de valor también queremos presentar a la uchuva en el mercado brasileño como un fruto deshidratado, esta presentación reduce las pérdidas por frutas frescas que el comprador descarta para su exportación por imperfecciones en su aspecto físico como manchas. otra propuesta que genera valor son las características nutricionales, ya que contiene sodio, proteína, vitaminas A y C y hierro, además, purifica la sangre fortalece los riñones y al nervio óptico, disminuye el azúcar en la sangre y combate infecciones en la garganta.

VIABILIDAD DEL PLAN EXPORTADOR

Es viable el plan exportador, primero la uchuva es un producto que ha tenido muy buena acogida en el mundo, su producción en el país va en aumento pasando de 11.305.49 toneladas en 2012 a 15.111.78 toneladas en 2016, las exportaciones siguen en crecimiento con USD 13.4 millones entre enero y abril de 2018 a USD 14.9 millones en el año que está cursando, aunque la producción de uchuva se centra en tres departamentos, Colombia ha podido cumplir con la producción para suplir la demanda internacional. Por otro lado Colombia y Brasil tienen una buena relación comercial, como lo demuestran los acuerdos para facilitar el comercio bilateral que reducen los trámites y tiempo de operaciones, además está pactado el libre comercio entre los dos países con cero arancel. Brasil es un país, en 2017 Colombia firmó un acuerdo con MERCOSUR para aumentar las exportaciones con los países que la componen. Para mantenerse en el mercado brasileño una opción son las visitas a ferias como visitante o expositor ya que no solo se da a conocer el producto, también se conoce el mercado y se pueden hacer negocios con posibles compradores, otro factor importante para que el negocio sea rentable es garantizar el abastecimiento y cubrir la demanda, estar familiarizado con el mercado para poder sostener negociaciones exitosas y crear nuevos productos de acuerdo a la demanda y gustos de los consumidores como jugos, compotas, postres entre otros obteniendo así una fuerte ventaja competitiva.

CONCLUSIONES

La exportación de uchuva a Brasil es una oportunidad factible para el país, la uchuva es un producto relativamente nuevo en los mercados internacionales como también en el mercado brasileño, por lo que se desconoce si la fruta le gustara a los consumidores brasileños, sin embargo al conocer la demanda de la fruta en países que lo demandan se puede llegar a pensar que la uchuva tendrá buena acogida por los brasileños que cuentan además con una amplia variedad de frutas en su país.

Durante la investigación no se encontraron datos financieros sobre la producción de uchuva y el costo de transporte de fuentes fiables por lo cual nos abstenemos de contar con información que pueda resultar errada.

Finalmente la cooperación comercial que existe entre Colombia y Brasil incentiva a exportar al país ya que se encuentra un respaldo por parte del gobierno que ve a Colombia como un socio comercial importante aun así es necesario que haya planes de divulgación de la fruta para que se empiece a conocer la fruta en el mercado y se creen hábitos de consumo. Adicionalmente se plantea exportar la fruta fresca y también deshidratada esto con el fin de crear una nueva opción del producto.

video youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=I7rcHXgLMxk&feature=youtu.be>

BIBLIOGRAFÍA:

- El Observador. (09 de Octubre de 2019). Elobservador.com. Obtenido de <https://www.elobservador.com.uy/nota/altos-costos-para-producir-en-brasil-2017113500>
- Analdex. (02 de Octubre de 2019). Analdex.org. Obtenido de <https://www.analdex.org/2019/03/12/informe-de-exportaciones-de-uchuva-2018/>
- Analdex. (03 de Octubre de 2019). Analdex.org. Obtenido de <https://www.analdex.org/2018/02/26/mercado-de-la-uchuva/>
- Procolombia. (28 de Septiembre de 2019). Procolombia.co. Obtenido de http://www.procolombia.co/docs/int-procolombia/es/exportaciones/ficha_uchuva_final.pdf
- El Heraldo. (28 de septiembre de 2019). Elheraldo.co. Obtenido de <https://www.elheraldo.co/economia/paises-bajos-el-principal-mercado-de-exportacion-de-la-uchuva-colombiana-645601>
- Portal Fruticola.(28 de septiembre de 2019). Portalfruticola.com. Otenido de <https://www.portalfruticola.com/noticias/2016/03/21/manual-de-produccion-del-cultivo-de-physalis-peruviana-goldenberry-aguaymanto-uchuva/>
- Analdex. (26 de septiembre de 2019). Analdex.org. Obtenido de <https://www.analdex.org/2019/03/12/informe-de-exportaciones-de-uchuva-2018/>
- Angel Fire. (22 de septiembre de 2019). Angelfire.com. Obtenido de <http://www.angelfire.com/ia2/ingenieriaagricola/uchuva.htm>
- Analdex. (15 de septiembre de 2019). Analdex.com. Obtenido de <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2018/eventos/Inf%20uchuva%20final.htm>
- Asohofrucol. (10 de septiembre de 2019). Asohofrucol.com. Obtenido de <http://asohofrucol.com.co/interna.php?cat=3&scat=45&act=>

Santander trade (10 de diciembre de 2019). Santandertrade.com. Obtenido de https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/brasil/politica-y-economia?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=0&memoriser_choix=memoriser

Repositoria cepal (05 de diciembre de 2019) Repositorio.cepal.org. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43964/127/EEE2018_Brasil_es.pdf

Efe (8 de diciembre de 2019). Efe.com Obtenido de <https://www.efecom.com/efe/america/economia/brasil-sigue-sufriendo-con-intereses-altisimos-pese-a-la-caida-de-tipos-al-minimo/20000011-4036712>

Infobae (05 de diciembre de 2019). Infobae.com. Obtenido de <https://www.infobae.com/america/america-latina/2019/03/29/el-desempleo-en-brasil-subio-al-124-hay-131-millones-de-personas-sin-trabajo/>

El mercurio (02 de diciembre de 2019). Elmercurio.com. Obtenido de <http://www.elmercurio.com/inversiones/noticias/noticias/2019/09/02/pmi-manufacturero-de-brasil-sube-a-525-puntos-en-ago-tras-alcanzar-499-pts-en-jul--markithsbc.aspx>

Datos macro(06 de diciembre de 2019). Datosmacro.com. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/pib/brasil>