

**PROPUESTA DE UN PLAN EXPORTADOR DE FRUTA FRESCA AL CARIBE
DE LA EMPRESA XYZ**

**CARLOS ANDRES MOSQUERA LÓPEZ
ANGELA MARÍA ORDOÑEZ ANACONA**

**UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE INGENIERÍA
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
SANTIAGO DE CALI**

2014

**PROPUESTA DE UN PLAN EXPORTADOR DE FRUTA FRESCA AL CARIBE
DE LA EMPRESA XYZ**

**Carlos Andrés Mosquera López
Ángela María Ordoñez Anacona.**

**Proyecto de grado presentado para optar al título de
Ingenieros Industriales**

**Tutor Temático
Jairo Guerrero
Ingeniero Industrial
Especialista Gerencia de Producción
Maestría en Ciencias de Ingeniería.**

**UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE INGENIERÍA
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
SANTIAGO DE CALI
2014**

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	12
1 MARCO GENERAL DEL PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE FRUTAS AL CARIBE	13
1.1 TITULO DEL PROYECTO.....	13
1.2 CONTEXTUALIZACIÓN	13
1.2.1 Empresa.....	13
1.2.2 Mercado de fruta fresca	13
1.2.3 Información del proceso	14
1.3 PROBLEMA.....	14
1.3.1 Análisis del problema	15
1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.....	15
1.5 DELIMITACIÓN	16
1.5.1 TIEMPO	16
1.5.2 ESPACIO	16
1.5.3 RECURSOS DISPONIBLES	16
1.5.4 RECURSO ECONÓMICO.....	16
1.5.5 RECURSOS TECNOLÓGICOS Y OTROS	17
1.6 IMPACTO	17
1.7 TIPO DE INVESTIGACIÓN	17
1.8 OBJETIVOS.....	18
1.8.1 OBJETIVO GENERAL	18
1.8.2 OBJETIVO DEL PROYECTO	18
1.8.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	18
2 MARCO TEORICO.....	19
2.1 CONCEPTO EXPORTADOR	19
2.2 MODALIDADES DE EXPORTACIÓN.....	19
2.2.1 EXPORTACION DEFINITIVA	20
2.2.2 EXPORTACIÓN TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO PASIVO.....	20
2.2.3 EXPORATCION TEMPORAL PARA REIMPORTACION EN EL MISMO ESTADO	21
2.2.4 RE- EXPORTACIÓN.....	21
2.2.5 EXPORTACIÓN DE MUESTRA SIN VALOR COMERCIAL	22

2.3	ENTIDADES DE APOYO PARA PROCESOS DE EXPORTACIÓN.....	22
3	ANTECEDENTES	24
4	OBJETIVO 1. ESTIMACIÓN DEL MERCADO DEL CARIBE	26
4.1	REPUBLICA DOMINICANA.....	30
4.2	ANTILLAS HOLANDESAS	34
4.3	LAS BAHAMAS	38
4.4	TRINIDAD Y TOBAGO	40
4.5	ANÁLISIS DE VALORACIÓN DEL CARIBE	41
4.6	RESULTADO OBJETIVO UNO	46
4.6.1	DEMANDA POTENCIAL	46
4.6.2	CLIENTES IMPORTADORES DE CURAZAO	47
4.6.3	EMPRESAS COLOMBIANAS EXPORTADORAS DE FRUTAS CON DESTINO A CURAZAO.....	48
5	OBJETIVO 2. ESTIMACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA OFERTA DEL VALLE DEL CAUCA Y LÓGISTICA DE EXPORTACIÓN DE FRUTA FRESCA AL CARIBE	49
5.1	ESTIMACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA OFERTA DEL VALLE DEL CAUCA.....	49
5.1.1	LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA Y SUPERFICIE DEL VALLE DEL CAUCA	50
5.1.2	CLIMA Y PLUVIOSIDAD DEL VALLE DEL CAUCA	51
5.1.3	PRODUCCIÓN FRUTAL VALLE CAUCANO	55
5.2	LOGÍSTICA DE FRUTA FRESCA	58
5.2.1	ABASTECIMIENTO:.....	59
5.2.2	PROCESOS.....	60
5.2.3	DISTRIBUCIÓN.....	60
5.2.4	LOGÍSTICA DE LA CADENA DE FRÍO Y TRANSPORTE DE PERECEDEROS.....	61
5.2.5	EMPAQUE Y EMBALAJE	63
5.2.6	SISTEMAS PARA EL CUIDO DE FRUTA FRESCA	67
5.2.7	ETIQUETAS Y VALORES NUTRICIONALES.....	68
5.2.8	ESTIBA	68
5.2.9	CONTENEDOR.....	69
5.2.10	TRANSPORTE	70

5.2.11	TIPOS DE TRANSPORTE.....	71
5.2.12	TIEMPOS INVOLUCRADOS EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN	72
5.2.13	LA EXPORTACIÓN (TRAMITES EN EL PUERTO).....	72
5.2.14	COSTOS.....	75
5.2.15	MOVIMIENTOS Y FLETES INTERNOS	77
5.2.16	COSTOS DE ENVIÓ CIF DE LA MERCANCÍA	78
5.3	RESULTADOS OBJETIVO 2.....	78
6	OBJETIVO 3. PLAN EXPORTADOR DE FRUTA FRESCA AL CARIBE	82
6.1	CHECK LIST.....	84
6.2	RESULTADOS OBJETIVO 3.....	91
6.3	RUTA EXPORTADORA DE PROEXPORT	96
7	CONCLUSIONES.....	99
8	BIBLIOGRAFIA	101
9	GLOSARIO.....	103
10	Anexo 1.....	105

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 MATRIZ DOFA EXPORTACIÓN CARIBE	15
Tabla 2 METAS DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA COLOMBIANA EN MILES DE TONEADAS	25
Tabla 3 PRINCIPALES SECTORES DE EXPORTACIÓN.....	27
Tabla 4 PARTICIPACIÓN EXPORTACIONES PAISES DEL CARIBE	29
Tabla 5 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS ISLAS HOLANDESAS.....	34
Tabla 6 DATOS DEMOGRÁFICOS ANTILLAS HOLANDESAS	35
Tabla 7 DEMANDA POTENCIAL DE CONSUMO DE FRUTAS EN CUARAZAO	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 8 COMPETENCIA COLOMBIANA	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 9 GRUPO DE CULTIVOS DE FRUTALES CON MAYOR POTENCIAL AGROECOLÓGICO DEL VALLE DEL CAUCA	54
Tabla 10 COSECHA DE FRUTALES SEGÚN CONDICIONES CLIMÁTICAS	54
Tabla 11 PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN COLOMBIA 2012	56
Tabla 12 PRODUCCIÓN EN TONELADAS DE FRUTA EN LOS AÑOS 2004 AL 2011.....	57
Tabla 13 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE FRUTAS POTENCIALES EN EL VALLE DEL CAUCA	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 14 SIGLAS DE INCOTERMS.....	61
Tabla 15 TEMPERATURA Y HUMEDAD RELATIVA PARA FRUTAS TROPICALES	79
Tabla 16 APILAMIENTO DE CAJAS EN UN CONTENEDOR REFRIGERADO ESTÁNDAR	65
Tabla 17 DISTANCIA Y DURACIÓN DE RECORRIDO POR TRANSPORTE TERRESTRE	71
Tabla 18 FUNCIONES DE LOS AGENTES INVOLUCRADOS EN LA REALIZACIÓN DEL PROCESO LOGÍSTICO DESDE PUERTO DE ORIGEN	74
Tabla 19 VALORES DE INSUMOS PARA LA EXPORTACIÓN	75
Tabla 20 PRECIO PROMEDIO DE LA FRUTA 2013.....	76
Tabla 21 COSTOS DE TRANSPORTE POR EMPRESA	77
Tabla 22 COSTOS ENVÍOS CIF.....	78
Tabla 23 COTIZACIÓN MEZCLA DE FRUTAS PARA EXPORTACIÓN	92
Tabla 23 COTIZACIÓN MEZCLA DE FRUTAS PARA EXPORTACIÓN	93
Tabla 24 RESUMEN DEL PRODUCTO / COSTO DE EXPORTACIÓN	95
Tabla 25 VALOR DE LA VENTA DE FRUTA AL IMPORTADOR	95
Tabla 26 COMPARACIÓN DE PRECIOS EMPRESA XYZ Y COMPETENCIA	96
Tabla 25 COMPARACIÓN DE PRECIOS EMPRESA XYZ Y COMPETENCIA	96

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 EXPORTACIONES ANUALES COLOMBIANAS.....	26
Gráfico 2 EXPORTACIONES HISTORICAS.....	27
Gráfico 3 PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS.....	28
Gráfico 4 EXPORTACIONES AL CARIBE	29
Gráfico 5 PRIORIZACIÓN PAISES EXPORTADORES DEL CARIBE.....	30
Gráfico 6 PIB REPUBLICA DOMINICANA	32
Gráfico 7 EXPORTACIONES DE COLOMBIA HACIA CURAZAO	36
Gráfico 8 PROVEEDORES DE CURAZAO	37
Gráfico 9 BALANZA COMERCIAL LAS BAHAMAS.....	39
Gráfico 10 VARIACIÓN PIB TRINIDAD Y TOBAGO	41
Gráfico 11 CLIENTES POTENCIALES EN CURAZAO	47
Gráfico 12 PRODUCCIÓN PROMEDIO DEL AÑO 2004 AL 2011 EN EL VALLE DEL CAUCA	58

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 CLASIFICACIÓN DE CLASE A: TROPICAL	51
Figura 2 REPRESENTACIÓN DEL CLIMA VERSÁTIL DEL VALLE DEL CAUCA	52
Figura 3 TOTAL RAINFALL AT WORLD (FAO).....	53
Figura 4 ELEMENTOS BÁSICOS DE LA LOGÍSTICA	59
Figura 5 REPRESENTACIÓN GRÁFICA CAJAS CORRUGADAS CF1 Y CF2 PARA TRANSPORTE DE FRUTA.....	64
Figura 6 REPRESENTACIÓN DE OTROS TIPOS DE CAJAS.....	66
Figura 7 PALLET ESTÁNDAR O ISOPALÉ.....	68
Figura 8 LOGO DE CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS DE LA RESOLUCIÓN 1079	69
Figura 9 CONTENEDOR ESTÁNDAR DE REFRIGERACIÓN	70
Figura 11 DIAGRAMA DE FLUJO PROCESO DE EXPORTACIÓN DE FRUTA...	83
Figura 10 CHECK LIST CLIENTES	84
Figura 11 CHECK LIST PROVEEDORES	87
Figura 12 CHECK LIST PRODUCTO/PROCESO/EMPRESA.....	88
Figura 13 CHECK LIST LOGISTICA Y DISTRIBUCION.....	90
Figura 12 RUTA EXPORTADORA DE PROEXPORT	97

ABSTRACT

The development of the economy that currently exists worldwide, has led to growth emerging markets that give the business opportunity in different economic sectors. The agribusiness sector is the third most internationally traded, thereby, leveraging capacity of Colombian fruit sector and specifically the Valle del Cauca, was carried out performing this graduation project that seeks to create a support tool for the person or company that wishing to explore new markets for export of fruits ; however, as specific approach of the thesis , the Caribbean, because it is not a priority destination for international trade compared with other countries as the U.S. and Europe.

The objective of the project is to generate a proposed plan of exporting fresh fruit to the Caribbean. To fulfill the above object, first an estimate of the demand was made in this area, finding in it a potential demand of around to 70 million people. Exports recorded by Colombia gripped this region, it is estimated that about 82 % of the total, are distributed between the Dominican Republic, Netherlands Antilles, Trinidad and Tobago and The Bahamas. Then given a rubric features macro environment is identified to Curacao as the most viable option the export process. Second an estimate of the potential supply of fruit product level Valle was performed. Avocado , bananas , soursop , guava , lemon , passion fruit, melon, orange , pineapple, with tons of annual values : This estimate those fruits that Valle has to offer, being more specific , found deals of 848, 5141 , 345 , 701 , 49 , 1377 , 914 , 264 , 4029 , 737 , respectively . In the process of logistics, it was possible to identify different parameters to consider in the process of exporting fruits. Within these parameters characterize yourself to fruit was found, as relevant; relative humidity, storage temperature, ethylene production, storage time, which directly affect the organoleptic characteristics of fruit. On the other hand, we also identify the place of origin of the fruit, type of transport, the characteristics of the unitization of cargo, port of origin, among others. Third, a proposed export of fruit to the Caribbean, where a balance between demand and supply was done was done. Count detailing the plan and establishing the logistics and costs involved in the export process is then made.

To conclude, Curacao is identified as the country that more feasibility have in the export process. The feasibility of mixing different types of fruits, due to its compatibility in their storage parameters during the export process was also identified. On the other hand, found that XYZ Corp. has the resources to carry out the export process.

RESUMEN

El desarrollo de la economía que se vive actualmente a nivel mundial, ha llevado al crecimiento de nuevos mercados emergentes que dan la oportunidad de negocio en diferentes sectores económicos. El sector agroindustrial es el tercer más comercializado a nivel internacional, por ende, aprovechando la capacidad frutícola de Colombia y específicamente del Valle del Cauca, se llevó a cabo la realización de este proyecto de grado que busca crear una herramienta de apoyo para aquella persona o empresa que desee explorar nuevos mercados para la exportación de frutas; sin embargo y como planteamiento específico del trabajo de grado, se evaluó la zona del Caribe debido a que no representa una prioridad como destino para el comercio internacional en comparación con otros países como Estados Unidos o Europa.

El objetivo del proyecto planteado es generar una propuesta de un plan exportador de fruta fresca para el Caribe. Para el cumplimiento del anterior objetivo, primero se realizó una estimación de la demanda en dicha zona, encontrando en ella una demanda potencial, de hasta 70 millones de personas. De las exportaciones registradas por Colombia hacia esta región, se estima que alrededor del 82% del total, están distribuidas entre República Dominicana, Las Antillas Holandesas, Trinidad y Tobago y Las Bahamas. Teniendo en cuenta una matriz de valoración de características del macro entorno, se identificó a Curazao como la opción más viable para el proceso de exportación. En segunda instancia, se realizó una estimación sobre la oferta potencial de producto frutícola a nivel del Valle. Con esta, se encontraron aquellas frutas que esta región del sur occidente Colombiano puede ofrecer. Dentro de las frutas de potencial oferta se encuentran el aguacate, banano, guanábana, guayaba, limón, maracuyá, melón, naranja, piña, con valores en toneladas anuales de producción de: 848, 5141, 345, 701, 49, 1377, 914, 264, 4029, 737, respectivamente.

En el proceso de logística, se pudo identificar diferentes parámetros de las frutas que se deben tener en cuenta para llevar a cabo un proceso de exportación tales como la humedad relativa, la temperatura de almacenamiento, el nivel de producción de etileno y el tiempo de almacenamiento; estas afectan directamente las características organolépticas de las frutas. Por otro lado, también se identificó la ruta y las condiciones logísticas más apropiadas para ser competitivos en el mercado del Caribe. Tercero, se realizó una propuesta de exportación de fruta al Caribe, donde, se realizó un balance entre demanda y oferta. Luego se hace un recuento detallando el plan y estableciendo la logística y los costos involucrados en el proceso de exportación.

Para concluir, se identifica a Curazao como el país de mayor factibilidad para el proceso de exportación. También se identificó la viabilidad de mezclar diferentes tipos de frutas, debido a su compatibilidad en sus parámetros de almacenamiento

durante el proceso de exportación. Por otro lado, encontré que la empresa XYZ cuenta con los recursos necesarios para llevar a cabo el proceso de exportación.

INTRODUCCIÓN

La fruta colombiana es un producto que se caracteriza por tener excelentes características organolépticas como el sabor, olor y textura, así como también el desempeño de los grados brits y contenido vitamínico. Lo anterior refleja la calidad de las tierras colombianas que sumado a las ventajas agroindustriales abre espacio de ver a Colombia como el anaquel de frutas del mundo.

Sin embargo, en Colombia falta mucho por mejorar en asuntos como las condiciones en la competitividad dentro del sector agroindustrial, por falta de tecnología aplicada al sector agrícola, y logístico, por la mala estructura vial y alto costo de los fletes. A esto, también se suma la falta de la experiencia y la cultura exportación de empresario Colombiano que, frente a la dificultades que representan en la documentación y la exigencia del mercado externo, suele ser muy conforme y prefiere quedarse en ese entorno seguro que le ofrece el mercado interno. La falta de información también suele ser un obstáculo para aquellos tiene la idea de exportar por primera vez, para facilitar este proceso se crearon organismos como Proexport que entregan herramientas como estudios mercados, incluso sirven de conexión para el establecimiento de nuevos negocios, pero algunas veces esto no alcanza a ser suficiente para una exportación exitosa.

Para realizar un proceso de exportación es indispensable identificar y analizar nichos de mercado que representen oportunidad de negocios comerciales. Es necesario hacer una estimación del mercado objetivo, evaluando factores del macro entorno que influyen en el mercado del producto a exportar, en este caso, fruta fresca. Adicionalmente, se requiere conocer la capacidad y el tipo de oferta que se tiene para suplir la demanda identificada. Por otro lado, la planeación logística es indispensable para tener éxito en el proceso de exportación y entregarle al cliente, una fruta a un buen precio y en el tiempo adecuado.

1 MARCO GENERAL DEL PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE FRUTAS AL CARIBE

1.1 TITULO DEL PROYECTO

PROPUESTA DE UN PLAN EXPORTADOR DE FRUTA FRESCA AL CARIBE DE LA EMPRESA XYZ

1.2 CONTEXTUALIZACIÓN

1.2.1 Empresa

XYZ es una Empresa Vallecaucana, dedicada a la comercialización de frutas a precios de mayorista para el mercado nacional. El producto que ofrece al mercado esta empresa hace referencia a fruta tropical de calidad selecta, empacada en cajas de 9, 10, 12 y 16 kilos, dependiendo de la densidad de fruta. Se encuentra ubicada en la Unión valle

1.2.2 Mercado de fruta fresca

El mercado de la fruta fresca en Colombia se caracteriza por ser dinámico en el cambio de precios, lo que lo hace también, muy incierto. Esto ha dispuesto que los productores busquen alternativas para estabilizar los precios. Entre estas alternativas como: no inundar el mercado nacional con la venta frutas de temporada, ya que durante esos periodos la oferta de fruta aumenta y su valor comercial decae y no alcanza si quiera a cubrir los costes de producción. En consecuencia, con las frutas que no se utilizaron en el mercado interno se puede hacer dos cosas: hacer un proceso de transformación y ofertar en el mercado nacional o simplemente exportarla.

En adición, en los últimos años, la agro industria ha tenido mejoras que han facilitado la producción de frutas de alta calidad y que permite su exportación, frutas que tienen característica organolépticas excelentes y frutas que tienen mejorada genéticas que permiten una producción más eficiente y en condiciones climáticas más complejas. Estas frutas con “cualidades mejoradas”, tanto fisiológicas como de producción, han sido introducidas por instituciones de investigación como el ICA y CIAT, con el objetivo de mejorar la productividad agrícola y mejorar la competitividad de nuestros frutos.

1.2.3 Información del proceso

XYZ es una empresa nueva no productora con capacidad limitado. Ella se encarga de comercializar productos en espacios donde las empresas productoras no tienen entrada. Debido a esto carece de la necesidad de ingresar en grandes costos fijos y hace que la empresa subcontrate aquellos procesos necesarios para la terminación del producto. Este es el caso para maquila de la fruta fresca, por ejemplo, que es subcontratado con empresas como Frutas y Hortalizas Gourmet y Grajales, empresas situadas en el Valle de Cauca.

La empresa realiza los siguientes procesos con el fin de garantizar la entrega del producto al cliente.

- Compras
 - Materia prima
 - Materia de empaque y distribución
- Subcontracción de Procesos de maquila y Transformación de producto
- Distribución
- Documentación

1.3 PROBLEMA

La empresa XYZ, es una pequeña empresa colombiana con capital limitado que identifica una oportunidad de negocio para la exportación de fruta fresca hacia un nicho de mercado que representa la posibilidad de adquirir experiencia comercializando frutas colombianas fuera del territorio nacional y aprovechar la dinámica del comercio mundial actual.

1.3.1 Análisis del problema

Tabla 1 MATRIZ DOFA EXPORTACIÓN CARIBE

MATRIZ DOFA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Cercanía de puertos colombianos con las islas del Caribe	Empresa sin experiencia en exportación de frutas
facilidad de acceso de los productos colombianos por la tramitología requerida	Capital de la empresa
Reconocimiento a nivel mundial de la calidad de la fruta Colombiana	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Según datos de Proexport, a partir del 2012 la relación arancelaria para las frutas en algunas de las islas del Caribe es del 0%	Acuerdos comerciales de Estados Unidos con el Caribe
Tamaño de la población de más de 12 millones de habitantes	Algunos países del Caribe son productores y exportadores de frutas
Contacto directo de la empresa en curazao	Cercanía de Venezuela con el Caribe e influencia de la variación del dólar
zona de gran afluencia turística	

Fuente: Autores

1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

XYZ es una empresa que tiene experiencia en la comercialización de frutas y verduras a nivel nacional. Sin embargo, identifica en el mercado del Caribe un nicho poco explorado en la exportación de frutas, por esta razón, desea conocer el proceso de exportación para la fruta fresca e identificar un nuevo nicho de mercado. El Caribe representa una demanda de fácil acceso, con un mercado no tan grande comparado con Estados Unidos, países Europeos y asiáticos, que son significativamente grandes para una empresa sin experiencia en la comercialización de frutas a nivel internacional.

1.5 DELIMITACIÓN

1.5.1 TIEMPO

El tiempo que se utilizará para realizar este proyecto está dividido básicamente en dos etapas:

-Pre proyecto

-Proyecto

El pre proyecto se llevará a cabo durante el primer periodo del 2013. La segunda etapa tendrá como cometido el desarrollo operativo del proyecto, este se realizará durante el segundo periodo del 2013.

1.5.2 ESPACIO

Los espacios serán generados por los integrantes de este proyecto en el campus de la universidad Icesi.

1.5.3 RECURSOS DISPONIBLES

- Tiempo de los investigadores: Necesario para recolección de datos, investigaciones y análisis del proyecto, redacción y modificación del mismo.
- Disponibilidad del tiempo de tutor metodológico: Se contará con el asesoramiento de tutor metodológico, para la estructuración y la planeación de los contenidos del proyecto de grado.
- Tiempo de tutor temático: El tutor temático será necesario para el planteamiento del tema del proyecto, para guiarnos en la formación y buen manejo de nuestro propio conocimiento.

1.5.4 RECURSO ECONÓMICO.

Los gastos de la investigación correrán por cuenta de los autores de la investigación.

- Gastos de transporte
- Servicio de Internet

- Otros

1.5.5 RECURSOS TECNOLÓGICOS Y OTROS

- Computador: Se necesitaran 2 portátiles con acceso a internet para realizar todo lo concerniente la documentación de proyecto, compilación y la consulta del proyecto y comunicación de los investigadores.
- Impresora: esta es necesaria para sacar los formularios de tiempos en físico, también para sacar en físico el proyecto de grado.
- Celulares: Necesarios para la comunicación entre los integrantes de este proyecto.
- Base de datos de las universidades y bibliotecas: Indispensable para documentación y apoyo del trabajo.
- Vehículo: Necesario para el transporte de los autores.

1.6 IMPACTO

Por medio de la realización de este proyecto esperamos tener un impacto positivo en la mejora de la información que tiene la empresa XYZ sobre la exportación de fruta fresca y otros empresarios que estén interesados en el tema.

Además, Es proyecto nos permitirá desarrollar herramientas adquiridas durante el proceso de aprendizaje como profesionales en ingeniería industrial, lo cual nos permitirá desarrollar habilidades para el campo laboral.

1.7 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El desarrollo del proyecto es de tipo descriptivo ya que se va a realizar con base de un conocimiento desarrollado y aplicado en diferentes sectores industriales. Para lo anterior haremos uso datos recolectados y analizados posteriormente utilizando las herramientas de pronóstico que son objeto de comparación dentro de este proyecto.

1.8 OBJETIVOS

1.8.1 OBJETIVO GENERAL

Contribuir con la generación de conocimiento y herramientas a aquellos emprendedores colombianos que deseen exportar frutas frescas a otros países

1.8.2 OBJETIVO DEL PROYECTO

Proponer un plan exportador de fruta fresca al Caribe. .

1.8.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar una estimación del mercado que permita analizar la demanda potencial de frutas frescas en Caribe.
- Realizar una estimación de la capacidad de la oferta del valle del cauca y evaluar la logística para la fruta fresca a exportar.
- Proponer plan exportador de la fruta fresca al Caribe

2 MARCO TEORICO.

2.1 CONCEPTO EXPORTADOR

Exportar es un proceso mediante el cual las empresas tienen la oportunidad de contar con posibilidades comerciales para poder colocar sus productos en los mercados mundiales, mediante una adecuada planeación logística en todo el proceso de envío de mercancía a diferentes países. Es por ello, que al realizar esta negociación comercial, la organización amplía su horizonte y puede aumentar la un crecimiento al conquistar nuevos mercados a nivel global logrando mayor competitividad. Sin embargo, ésta no es la única razón por la que las empresas pueden decidir exportar (Industrias, 2006).

Al analizar las condiciones internas de la empresa, del mercado local y del entorno en el cual opera, las razones por las cuales una empresa puede decidir internacionalizar sus operaciones, a través de las exportaciones incluyen:

- Aprovechar las oportunidades de los Tratados de Libre Comercio (TLC's).
- Generar una fuente adicional de ingresos y no depender exclusivamente del mercado interno.
- Incrementar la competitividad de la empresa al aumentar el volumen de producción, alcanzar de esta forma un nivel más eficiente de la utilización de la capacidad productiva de la empresa y una mayor capacidad de adaptación a los procesos.
- Poder crecer y reducir las eventuales fluctuaciones producto de un mercado interno limitado.
- Se contribuye al desarrollo del país mediante el crecimiento de la producción, lo que a su vez implica generación de empleos y atracción de divisas.

2.2 MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

Los diferentes tipos de exportación varían de acuerdo a su finalidad y tipo de regulación. Dentro de la normatividad que rige a las exportaciones podemos encontrar según la Dian :

- Decreto 2685 de 1999

- Decreto 918 de 2001
- Decreto 1232 de 2001
- Resolución 4240 de 2000
- Resolución 7002 de 2000
- Resolución 86572003

2.2.1 EXPORTACION DEFINITIVA

Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional para uso o consumo definitivo en otro país.

La documentación necesaria para llevar a cabo esta modalidad son (Proexport, <http://camaraarmenia.org.co>, 2010):

- Factura comercial (debidamente diligenciada con los requisitos de ley vigente)
- Lista de empaque
- Mandato Aduanero Autenticado
- Carta de responsabilidad
- Certificado de Existencia y Representación Legal
- Fotocopia de la cedula de ciudadanía del representante legal
- Fotocopia del R.U.T
- Criterios de Origen para la correspondiente emisión de Certificados de Origen
- Copia de la declaración de Importación (cuando la mercancía es nacionalizada).

2.2.2 EXPORTACIÓN TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO PASIVO

Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación en el exterior o en una zona franca, debiendo ser reimportadas dentro del plazo que la aduana autorice para cada caso antes de su exportación, prorrogable por un año más.

Documentación:

Adicional a la documentación requerida para la exportación definitiva, es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- Factura proforma no Comercial.
- Carta de permanencia en el exterior.

- Garantía del proveedor, por reparación.
- En esta clase de Exportación se pueden clasificar las modalidades:
- Mercancías exportadas temporalmente para transformación o elaboración
- Mercancías exportadas temporalmente para reparación.
- Mercancías que fueron importadas antes de 6 meses a la fecha de la exportación por garantía del proveedor

2.2.3 EXPORTACION TEMPORAL PARA REIMPORTACION EN EL MISMO ESTADO

Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para atender una finalidad específica en el exterior, en un plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal originado en el uso que de ellas se haga (Proexport, <http://camaraarmenia.org.co>, 2010).

Documentación requerida para esta modalidad:

Adicionalmente a la documentación solicitada para la modalidad de exportación de modalidad definitiva, se deben tener los siguientes requisitos:

- Carta de permanencia en el exterior.
- Invitación a feria internacional.
- Factura Proforma No Comercial
- Vistos buenos de las entidades que intervengan en cada operación: Ministerio de Cultura, Min. Ambiente, Min. de Minas, etc.

2.2.4 RE-EXPORTACIÓN

La reexportación es la modalidad que regula la salida definitiva del territorio aduanero nacional de mercancías que estuvieran sometidas a una modalidad de importación temporal o la transformación y ensamble (Proexport, <http://camaraarmenia.org.co>, 2010). Esta modalidad puede explicarse como el proceso de maquila con el cual se transforma algún proceso o se realiza una operación de algún tipo de proceso en Colombia para enviarlo de nuevo al exterior.

La documentación requerida para esta modalidad es:

- Copia de la Garantía otorgada para la importación temporal para perfeccionamiento activo.
- Factura proforma (no comercial) con valores únicamente para efectos de Aduana.
- Declaración de Importación.
- En esta clase de Exportación se pueden clasificar las modalidades:

- Mercancías que estuvieron sometidas a una modalidad de importación temporal a corto o largo plazo.
- Reexportación definitiva de mercancías importadas temporalmente para perfeccionamiento activo en desarrollo de sistemas especiales.

2.2.5 EXPORTACIÓN DE MUESTRA SIN VALOR COMERCIAL

Se consideran muestras comerciales aquellas mercancías declaradas como tales, cuyo valor FOB total no sobrepase el monto que señale la DIAN mediante resolución. Este tipo de exportaciones se deben realizar por medio de la Federación Nacional de Cafeteros, para productos como el café o por Proexport, dado el caso (Proexport, <http://camaraarmenia.org.co>, 2010).

La documentación necesaria es:

Los requisitos principales para exportación definitiva y adicionalmente factura proforma (no comercial) con valores únicamente para efectos de aduana

2.3 ENTIDADES DE APOYO PARA PROCESOS DE EXPORTACIÓN.

Si un productor o industrial desea beneficiarse de las oportunidades que ofrecen los Tratados de Libre Comercio firmados por Panamá con otros países o encuentra un nicho de mercado y decide exportar, es recomendable que solicite orientación a los organismos competentes para cumplir con sus objetivos de manera efectiva. En Colombia existen organizaciones tanto a nivel privado como gubernamental que puede ayudarlo en este proceso (Proexport, <http://camaraarmenia.org.co>, 2010).

- **La Dirección Nacional de Promoción de Exportaciones del Ministerio de Comercio e Industrias:** es una de las instancias que puede orientar al interesado en su proceso de internacionalización.
- **La Ventanilla Única de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio E Industrias,** es un ente Gubernamental de carácter interinstitucional creado por el Estado Panameño, cuyo objetivo fundamental es facilitar, agilizar y simplificar los trámites de exportación. Es la responsable de autorizar las exportaciones y refrendar el documento denominado "Certificado de Origen", que sirve para dar fe de que los productos son de Panamá. Cabe señalar que este es el documento clave que se utiliza para el ingreso a los países extranjeros.

Ventanilla Única de Comercio Exterior, se tramita:

- **La "Declaración de Exportación"**, formulario que debe comprarse a la Unión de Corredores de Aduanas (UNCAP), el mismo puede ser llenado por el empresario o por el Corredor de Aduanas y presentarlo a la Ventanilla con sus respectivos documentos.
- **La sección de permisos aduaneros del Ministerio de Economía y Finanzas** capta la información de exportaciones en el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICE).
- **La "Licencia Fito zoosanitaria"** para productos alimenticios, tanto de origen vegetal como animal manufacturados, es exigida por países importadores. La emite la Dirección Nacional de Cuarentena Agropecuaria del MIDA.
- **El "Certificado Sanitario"** para las exportaciones de productos frescos de consumo humano, tales como carne, mariscos, pollo, pescado. Lo emite La Dirección Nacional de Control de Alimentos del Ministerio de Salud.

Esta sección también es la encargada de inspeccionar las plantas procesadoras de mariscos, carnes.

- **La Dirección Nacional de Sanidad Vegetal, del Ministerio de Desarrollo Agropecuario (MIDA)**, expide el "Certificado Fitosanitario" a solicitud del país importador, este Certificado comprueba la buena condición del producto agrícola exportado.

3 ANTECEDENTES

Colombia es un país que actualmente cuenta con un gran potencial de producción de frutas y verduras, gracias a la disponibilidad de recursos y a la fertilidad de sus tierras. Por lo anterior, se dice que el sector agroindustrial puede considerarse como uno de los principales pilares de la economía nacional, que según lo indica Proexport, realiza un aporte del 9% del PIB y una contribución del 21% en las exportaciones netas. Ellos mismos, afirman lo siguiente: “Se generan el 19% del empleo total del país y un enorme potencial sustentado en ventajas competitivas y comparativas. El sector agropecuario en Colombia es un escenario de gran atractivo mundial para la inversión extranjera directa” (Proexport, 2011).

El comportamiento dinámico de los mercados internacionales ha causado un incremento sin precedentes de la demanda de consumo de alimentos, promoviendo una cultura saludable, factor que Colombia puede aprovechar beneficiándose del potencial agrícola con la cual cuenta. La proyección de producción agropecuaria es tan prometedor que para el año 2020, según datos proporcionados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural (MADR), se tendrá una producción de 3,903 (miles de toneladas) de frutas, que comparada con la producción del 2006, tendrá un incremento del 2,556 (miles de toneladas) producidas de fruta. En la tabla 2, se puede observar el potencial productor y el potencial exportable proyectado para el 2020 (Proexport, 2011).

Adicionalmente al potencial con el que se cuenta, el gobierno Colombiano ha realizado acuerdos comerciales con diferentes países que incrementan la viabilidad de un proyecto exportador. Entre los acuerdos más relevantes está el TLC con Estados Unidos, Acuerdos comerciales con la Unión Europea, Canadá. Así mismo acuerdos arancelarios con CARECOM, la cual está conformada por islas del Caribe, como Trinidad y Tobago, Bahamas, Haití, Jamaica, Guayanas entre otros. Esta dinámica comercial mundial ha permitido que las exportaciones Colombianas se incrementen, incluyendo el comercio agropecuario nacional.

Es necesario hacer referencia al posicionamiento que las frutas Colombianas han tomado en el mercado mundial, destacándose por su calidad. Entre estas se encuentran las frutas frescas y las exóticas. Los importadores principales de estas se encuentran Estados Unidos, Canadá y países Europeos. Sin embargo, de acuerdo a recomendaciones de Proexport, se están abriendo oportunidades comerciales para la exportación de fruta para el Caribe y principalmente para las islas de Curazao y Aruba.

Tabla 2 METAS DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA COLOMBIANA EN MILES DE TONEADAS

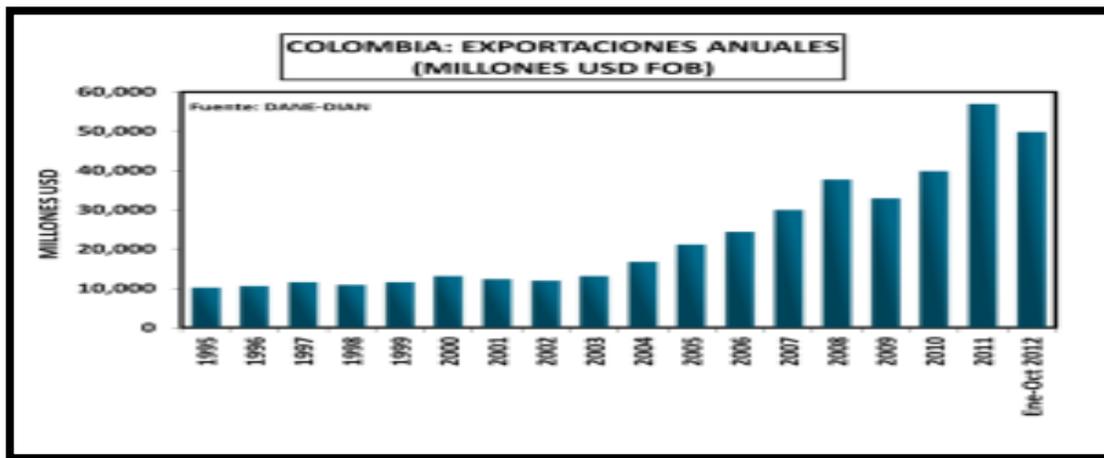
Productos	2006	2020	Incremento
Tardío rendimiento	742	3.859	3.116
Frutas	1.347	3.903	2.556
Hortalizas	341	1.116	774
Exportables potencial	163	380	217
Exportables tradicional	4.812	5.824	1.012
Total Apuesta Agrícola	7.406	15.082	7.676
Otros cultivos	16.241	26.574	10.332
Total producción Agrícola	23.648	41.657	18.008
Forestal Comercial (m ³)	2.050	12.000	9.950
Etanol (promedio litros diarios)	878	3.798	2.920
Acuicultura	63	132	68
Inventario Ganadero (cabezas)	25.677	51.478	25.801
Producción Carne Bovina	827	1.731	904
Producción Leche	892	1.400	507

Fuente: PROEXPORT

4 OBJETIVO 1. ESTIMACIÓN DEL MERCADO DEL CARIBE

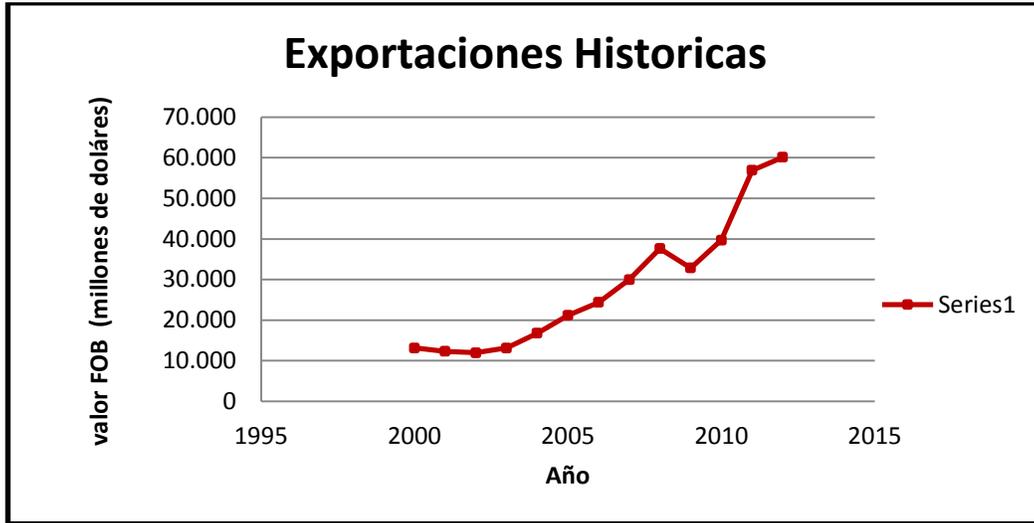
Colombia es un país, en el cual se ha visto incrementado las exportaciones (generales) durante los últimos años. De acuerdo a datos del DANE e informes de la ANDI, durante los años 1995 hasta 2003, las exportaciones mantuvieron un comportamiento casi constante, el cual no presentaba una variación significativa. Sin embargo, a partir del 2004 hasta la actualidad, se registra una tendencia positiva que nos evidencia un crecimiento en la cantidad de exportaciones que salen del país. Dado el crecimiento económico que Colombia ha registrado los últimos años, se podría afirmar que hay una alta probabilidad de que el pronóstico para los siguientes años, en el nivel de exportaciones es que permanezca en aumento, o en el escenario pesimista, es que se estabilice y permanezca constante. Se debe tener en cuenta que los tratados económicos que el gobierno ha firmado con países como Estados Unidos y la Unión Europea entre otros, infiere de manera directa y positiva para el tema de exportaciones. En la gráfica 1 y 2, podemos observar el crecimiento que ha tenido la comercialización de productos nacionales a mercados extranjeros desde 2003 hasta la actualidad.

Gráfico 1 EXPORTACIONES ANUALES COLOMBIANAS



Fuente: DANE

Gráfico 2 EXPORTACIONES HISTORICAS



Fuente: Autores

De acuerdo a datos del DANE, el sector agropecuario, de alimentos y bebidas es el tercer sector más comercializado internacionalmente, contando con una participación del 11,69%.

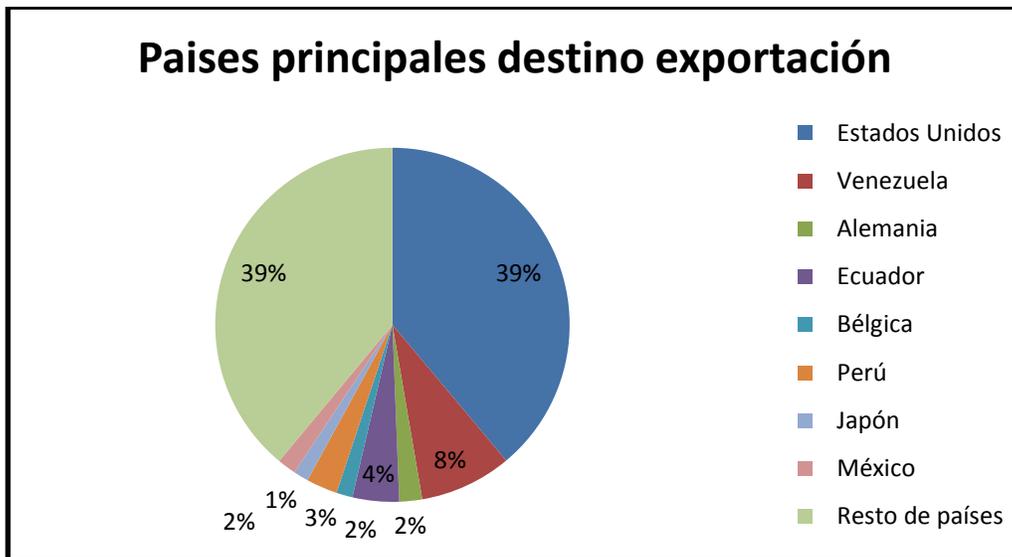
Tabla 3 PRINCIPALES SECTORES DE EXPORTACIÓN

SECTOR	MILLONES DE DOLÁRES FOB	% PARTICIPACIÓN
AGROPECUARIO, ALIMENTOS Y BEBIDAS	558.5	11.69%
COMBUSTIBLES Y PRODUCTOS DE LA INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	3359.7	70.34%
MANUFACTURAS	656.6	13.75%
OTROS SECTORES	201.8	4.22%
TOTAL	4776.6	

Fuente: Autores con datos del DANE y PROEXPORT

Se evalúa a continuación, los diferentes países de destino a los cuales exporta Colombia con el porcentaje correspondiente

Gráfico 3 PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS



Fuente: Proexport

De acuerdo a la gráfica 3, podemos observar que la concentración de las exportaciones del país, tienen como destino principal Estados Unidos. Para analizar aquellos países en los cuales el porcentaje de exportación es menor, segmentaremos el mercado objetivo a la zona del Caribe, la cual comprende países como República Dominicana, Puerto Rico e islas caribeñas como las Bahamas, Jamaica, Trinidad y Tobago entre otras.

A continuación se muestra el porcentaje de exportación que Colombia maneja para cada país destino específicamente.

Gráfico 4 EXPORTACIONES AL CARIBE



Fuente: Proexport

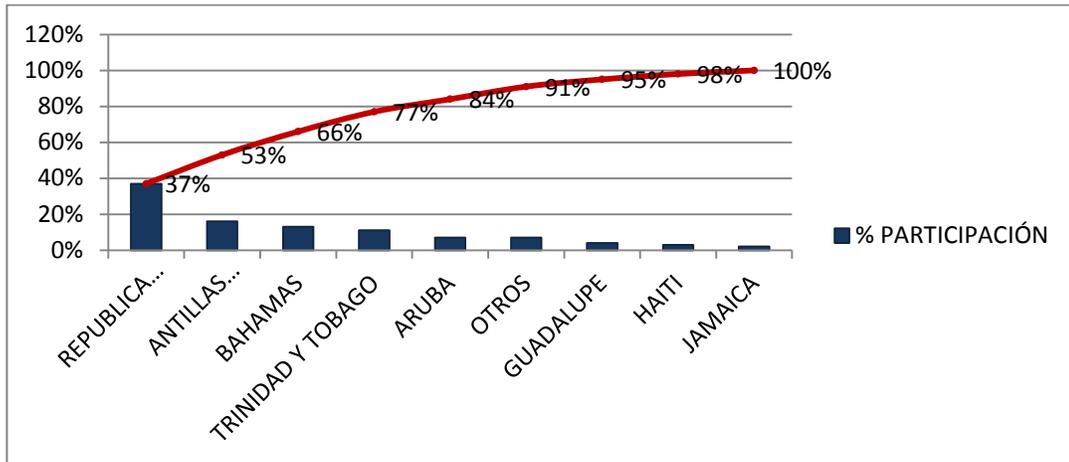
Para priorizar los países, los cuales se realizará la estimación de mercado, se priorizó mediante el siguiente análisis de Pareto, de acuerdo a los datos de participación de exportación a cada país.

Tabla 4 PARTICIPACIÓN EXPORTACIONES PAISES DEL CARIBE

PAIS	% PARTICIPACIÓN
REPUBLICA DOMINICANA	37%
ANTILLAS HOLANDEAS	16%
BAHAMAS	13%
TRINIDAD Y TOBAGO	11%
ARUBA	7%
OTROS	7%
GUADALUPE	4%
HAITI	3%
JAMAICA	2%

Fuente: Autores

Gráfico 5 PRIORIZACIÓN PAISES EXPORTADORES DEL CARIBE



Fuente: Autores

De acuerdo al gráfico 5, podemos ver representado que el 77% de las exportaciones de Colombia están dirigidos al caribe, estas se distribuyen en el 56% de los países de esta zona. Por lo tanto, la estimación de mercado se segmentará a los países de Republica Dominicana, Las Antillas Holandesas, Bahamas y Trinidad y Tobago

4.1 REPUBLICA DOMINICANA

- Entorno demográfico

Idioma oficial: español

Moneda: peso (DOP)

De acuerdo a datos preliminares de las naciones unidas, para el año 2012, La Republica Dominicana contó una población de 9, 378,818 habitantes, de las cuales 4, 670,898 son mujeres y 4,707, 921 son hombres. La etnicidad de la población de República Dominicana, de acuerdo con el CIA World Factbook es de un 73% de raza mixta (mulatos), 16% de blancos y 11% de negros.

Las principales ciudades con su respectiva población se resumen en la siguiente tabla.

Tabla 5 POBLACIÓN

CIUDAD	PROVINCIA	POBLACIÓN
Santo Domingo	Distrito nacional	1.111.838
Santiago de los caballeros	Santiago	1.329091
Santo Domingo oeste	Provincia Santo Domingo	701.847
Santo Domingo este	Provincia Santo Domingo	624.704
Santo Domingo Norte	Provincia Santo Domingo	286.912

Fuente: Datos comercio exterior Universidad de Barcelona

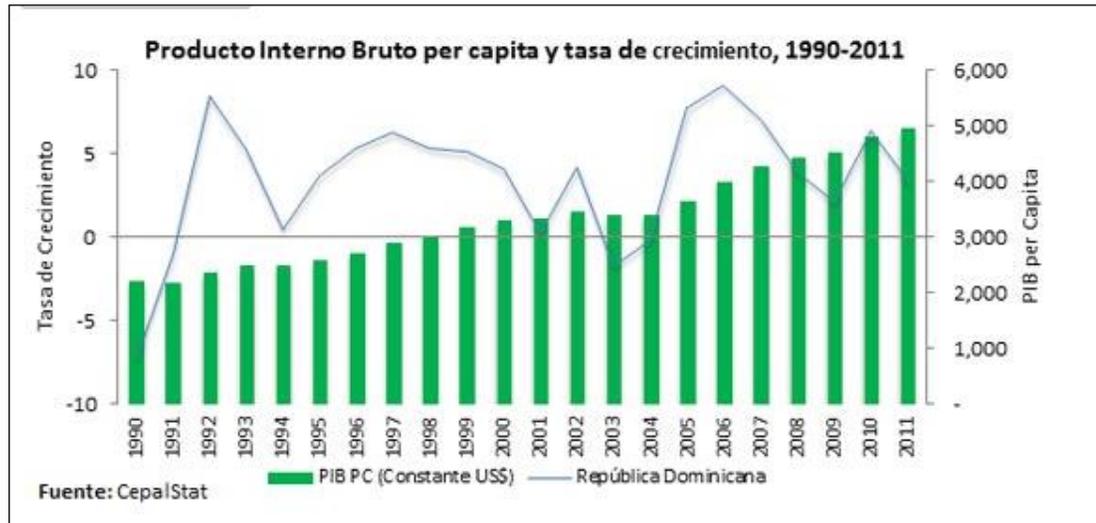
Predomina el clima tropical, la temperatura varía aproximadamente entre 25 y 35 °C. La temporada lluviosa de Republica Dominicana comprende desde los meses de abril hasta noviembre. La zona del país más propensa a sufrir por el paso de huracanes es la que corresponde a la parte oeste, el promedio de huracanes al año es de aproximadamente 2 a 3 por año.

- Entorno económico

De acuerdo con CIA World Factbook (CIA)¹, La República Dominicana cuenta con un PIB de 95 (miles de millones de dólares), ubicándose en el segundo lugar de los países de centro américa y el caribe, por debajo de Cuba y por encima de países como panamá, El salvador, Puerto Rico, Honduras entre otros. Su economía se ve altamente influenciada por sus recursos naturales que es uno de sus principales actividades, seguido por el sector de servicios. En el siguiente gráfico podemos ver el incremento en el PIB per cápita durante los últimos años.

¹ CIA, T. W. (s.f.). *CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY EE.UU.* Recuperado el Octubre de 2013, de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/dr.html>

Gráfico 6 PIB REPUBLICA DOMINICANA



Fuente: Informe base mundial. EXI

Por su posición estratégica junto al mar, el turismo se ha convertido en un aliado importante para la aceleración de su economía, gracias a este y al aumento en el sector de la construcción, se ha evidenciado un aumento en su economía. Entre sus principales zonas turísticas están Punta Cana, Bávaro, Uvero Alto, Puerto Plata, Bayahibe, Sosúa, Cabarete, Río San Juan, Samaná, Las Terrenas, Santo Domingo, Juan Dolio, Boca Chica, Jarabacoa, Constanza, La Romana, Bahía de las Águilas (Pedernales), Barahona, entre otras.

República dominicana es un productor en potencia en el sector agroindustrial, ofrece productos como cítricos, frutas frescas, aguacate, entre otras. De la totalidad de producción abastece el 90% de la demanda interna y un 10% es destinado a exportaciones con destino principalmente a Estados Unidos y países de la Unión Europea. El sector turístico representa otra de las potencialidades de este país, contando con una infraestructura hotelera de más de 66 mil habitaciones. Su principal destino turístico es Punta Cana, que obtuvo en el año 2011, más de 4,5 millones de turistas.

- Entorno político

República Dominicana tiene varios acuerdos económicos que ha llevado a cabo su gobierno en búsqueda de tener una economía expansionista, acorde a los

cambios involucrados con la globalización que se vive actualmente. Entre los diferentes tratados comerciales se encuentra principalmente el que se tiene firmado con Estados Unidos, (Dominican Republic Central América Free Trade Agreement, DR-CAFTA por sus siglas en ingles). Otro acuerdo importante es el que tiene La Unión Europea con los países del caribe, incluyendo República Dominicana, con el fin de eliminar los aranceles y permitir el libre comercio.

- Cultural

El arte es una de las principales pasiones de los dominicanos como parte de sus vidas y se representa en detalles simples como la pintura y escultura. En cuanto a la música, el merengue es el ritmo que representan a los dominicanos, aunque hay otras formas de música y baile que también forman parte del folclor en este país, tales como el carabiné y la mangulina. En su estilo de vida, se puede afirmar que tienen una tendencia al sedentarismo, a la falta de práctica del ejercicio como rutina y a no incluir dentro de su dieta habitual las porciones adecuadas durante el día de frutas y verduras. Es necesario hacer referencia a la influencia socio-cultural que se tiene de Estados Unidos.

- .Barreras de entrada para exportaciones

República dominicana es un país con muchos limitantes para la importación de productos como frutas y verduras a su país. Requiere tramitología especial para el ingreso de productos agroindustriales, como por ejemplo la autorización de importación directamente tramitada con el ministerio de agricultura de ese país. Adicionalmente cuentan impuestos arancelarios para las frutas.

4.2 ANTILLAS HOLANDESAS

- Entorno demográfico

Aspectos generales a tener en cuenta

Tabla 6 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS ISLAS HOLANDESAS

ISLA	MONEDA OFICIAL	IDIOMA
CURACAO	Florín de las Antillas Neerlandesas	Neerlandés, Papiamento
BONAIRE	Dólar Estados Unidos	Neerlandés, Papiamento
SABA	Dólar Estados Unidos	Neerlandés, Papiamento, Inglés
SAN MARTIN	Francia- Países Bajos	Francia – Países Bajos
SAN EUSTAQUIO	Dólar Estados Unidos	Neerlandés, Papiamento, Inglés

Fuente: Información CIA The World Factbook

El nombre de países Antillas Holandesas hace referencia a una serie de islas situadas en el Caribe; Curazao, Saba, Bonaire, San Eustaquio, San Martin; que pertenecieron hasta octubre del 2010 como unidad en el territorio autónomo de los Países Bajos debido a la disolución política de las Antillas Holandesas, dentro de estas islas también se puede incluir a Aruba que 1986 se separó del territorio.

En el siguiente cuadro podemos observar la población perteneciente a cada país de las Antillas holandesas y el régimen político que las ejerce.

Tabla 7 DATOS DEMOGRÁFICOS ANTILLAS HOLANDESAS

CUADRO I. Régimen político, superficie y población (en miles de habitantes), Antillas Neerlandesas, desde octubre de 2010			
Isla	Superficie (km ²)	Población	Régimen político
Curazao	444	142,2	País autónomo dentro del Reino de los Países Bajos
San Martín	34	37,4	País autónomo dentro del Reino de los Países Bajos
Bonaire	288	13,4	Municipio de los Países Bajos
San Eustaquio	21	2,9	Municipio de los Países Bajos
Saba	13	1,7	Municipio de los Países Bajos
Total	800	197,6	

Fuente: Registro de las islas y Oficina Central de Estadísticas, Anuario Estadístico 2010 de las Antillas Neerlandesas.

Fuente: Registro y Oficina central de estadística. Antillas Holandesas

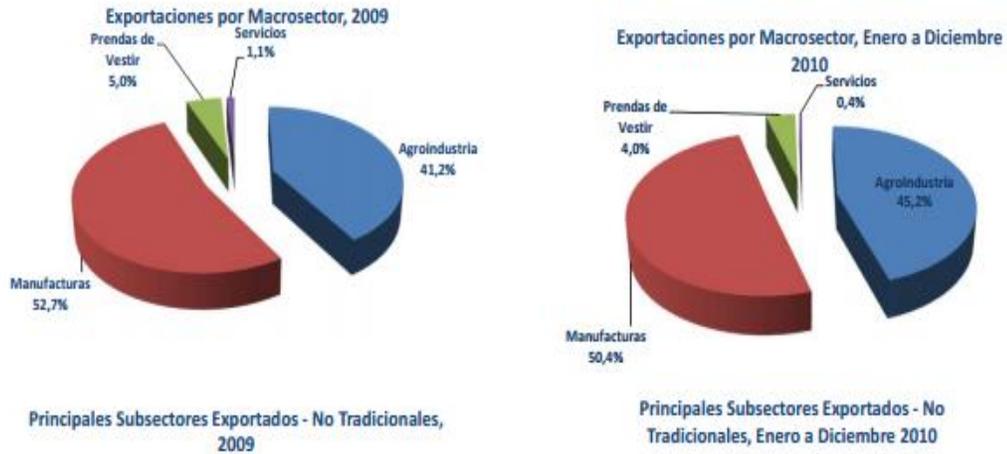
Es necesario hacer referencia que el análisis para las Antillas Holandesas, se hace principalmente para la isla de curazao, debido a que esta representa más del 50% de la población total de las Antillas.

- **Clima**

La tempera de las Antillas holandesas es de 28° C las islas cuentan con una constante y brisa que refresca a sus visitantes y pobladores. Otra ventaja adicional de la isla es su privilegiada posición en el mar caribeño, donde no ocurre evento natural dañino alguno.

- **Factores Económicos**

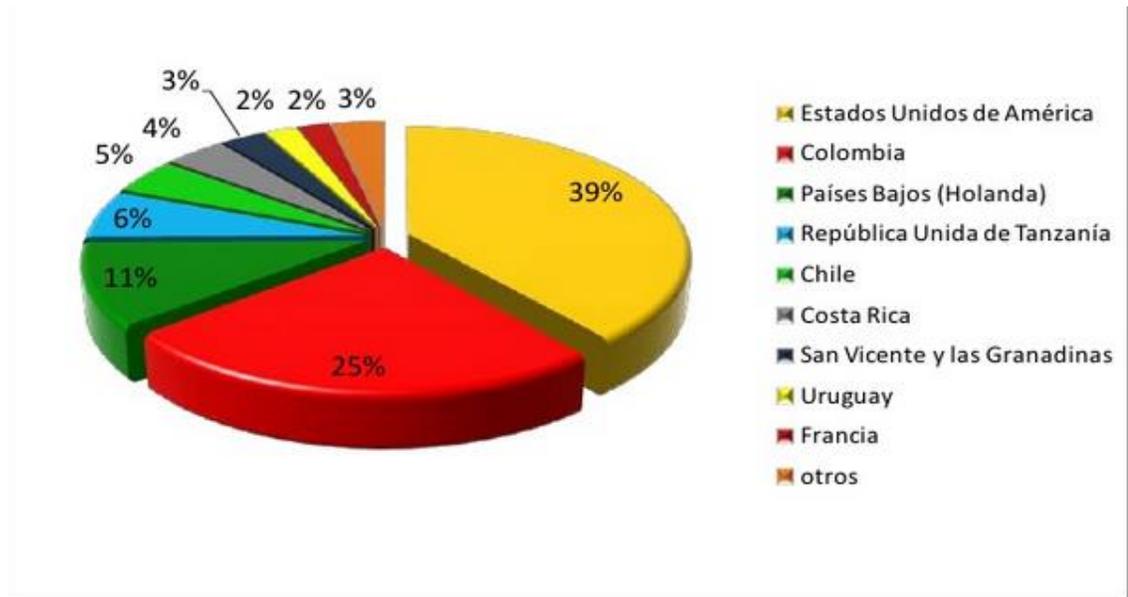
Gráfico 7 EXPORTACIONES DE COLOMBIA HACIA CURAZAO



Fuente: Proexport

Se puede explorar la balanza de exportaciones en importaciones que se dieron como relación bilateral entre Colombia y las Antillas Holandesas que como se puede observar las en el año 2010 Colombia exportó a las Antillas Holandesas bienes y servicios con un valor FOB del \$ 263.765.066. Adicionalmente, para Curaçao, específicamente, de acuerdo a datos de Proexport, Colombia es el 2 país del cual provienen las importaciones. Mediante la gráfica 7, podemos observar que las importaciones de productos Colombianos representan un 29% por debajo de Estados Unidos que es el principal proveedor.

Gráfico 8 PROVEEDORES DE CURAZAO



Fuente: Proexport

- Entorno Político

La aprobación y constitución de leyes queda totalmente delegado a los países de Curazao, San Martin y Aruba, que gozan de mayor independencia, sin embargo las demás islas como se puede ver están bajo el mandato de Holanda y por tanto su manejo queda delegado a esta.

- Entorno cultural

La artesanía tradicional utiliza diversos materiales para elaborar sus productos. Así se pueden destacar las piezas de concha de mar, las tradicionales joyas de coral y las esculturas esculpidas en madera. Por otro lado, son famosos los tejidos de las Antillas en cuanto a sus trabajos con encajes al estilo español, así como los diseños en telas de seda y la fabricación manual de artículos de vestir en algodón. Merece la pena destacar también, la producción en cerámica, la cual es dueña de una delicadeza singular. Cabe destacar que Willemstad es uno de los principales centros financieros del Caribe y es el principal atractivo para centenares de bancos y empresas de inversión extranjera.

4.3 LAS BAHAMAS

- Entorno demográfico

Aspectos generales.

Capital: Nasaú

Idioma Oficial: Inglés

Moneda: Dólar Bahameño (BSD)

En 2005 el país tenía una población de 301.790 habitantes, de los cuales los afro descendientes participan con un porcentaje significativamente alto de 82 % y los de raza blanca del 15 %. De la población general, se tiene que un porcentaje de 27,9% está por debajo de los 15 años, de estos hay 42.142 hombres y 42.096 mujeres. De los 15 hasta los 64 años, hay un porcentaje de habitantes del 65.9 %, de los cuales igualmente hay 97.865 hombres y 101.047 mujeres.

Las principales ciudades de esta isla, corresponden a:

Arthur's Town, Cargill Creek, Cherokee, Sound/Bahama, Palm Shores. Cooper's Town, Crossing Rocks, Deep Creek entre otras. Es necesario aclarar que este país cuenta con más de 20 pequeñas islas.

- Clima.

Las Bahamas tiene un clima entre tropical y subtropical, moderado por el influjo de las aguas de la corriente del Golfo, sobre todo en el invierno. Estas islas, como todas las Antillas, sufren el azote de los huracanes, cuya temporada dura desde finales del verano hasta últimos del otoño

- Entorno económico

Bahamas es un país en desarrollo estable, dependiente de la economía basada en el turismo y actividades bancarias. El turismo solamente, supone más del 60 por ciento del PIB y emplea directa o indirectamente a la mitad de la mano de obra del archipiélago. El crecimiento constante del turismo y el auge en la construcción de hoteles, de recursos y de nuevas residencias habían conducido al crecimiento sólido del PIB durante los últimos años, pero el retroceso de la economía de los Estados Unidos y los atentados del 11 de septiembre de 2001 provocaron también un retroceso en la economía local entre 2001 y 2003.

Los servicios financieros constituyen el segundo sector en importancia de la economía: cerca del 15% del PIB. Sin embargo, desde diciembre de 2000, cuando el gobierno decretó nuevas regulaciones sobre el sector financiero, muchos

negocios internacionales han salido del país. La industria y la agricultura contribuyen aproximadamente con una décima parte del PIB y muestran poco crecimiento a pesar de los incentivos que el gobierno destinó a estos sectores. En suma, el crecimiento depende del funcionamiento del sector turístico, que depende del crecimiento en los Estados Unidos, origen de más del 80% de los visitantes. Además del turismo y de las actividades bancarias, el gobierno apoya el desarrollo de un "tercer pilar", el comercio.

Es importante resaltar la caída de los últimos años en las importaciones que realiza este país. A continuación se muestra en la siguiente tabla, el porcentaje y las cifras durante los últimos años, que evidencia una notable caída de la balanza comercial en cuanto importaciones.

Gráfico 9 BALANZA COMERCIAL LAS BAHAMAS

ESTRUCTURA DE LA BALANZA COMERCIAL (MILLONES \$)				
	2009	2010	2011	2012 ¹
Importación (FOB)	- 2.535,9	-2.591,6	-2.965,6	- 2.882,3
Exportación (FOB)	710,7	702,4	834,9	750

¹ Estimado

Fuente: Economist Intelligence Unit, enero 2013

Fuente: Economics Intelligence Unit.

- Entorno político

Las Bahamas es una monarquía constitucional hereditaria que pertenece a la Mancomunidad de Naciones, o Mancomunidad Británica de Naciones. El monarca británico, como jefe de Estado, es quien designa a su representante en el lugar, el Gobernador general.

De acuerdo a los acuerdos comerciales y diplomáticos de Bahamas con diferentes países y organizaciones, destacamos principalmente la participación en la OEA (organización Estados Caribeños), ONU, CARICOM. Adicionalmente de los acuerdos diplomáticos que cuenta con España y con China.

- Entorno cultural

En las Bahamas existen diversas culturas que han provenido de muchos países, pero los habitantes de la isla tienen sus tradiciones y valores muy marcados

debido a su origen africano. Los habitantes de las Bahamas tienen su lado artístico que se traduce en su forma de ser, lo que los hace

Alegres y muy amigables. Algunos asentamientos tienen festivales relacionados con el cultivo tradicional o alimentos de ese ámbito, tales como el Festival de "Piña" en Gregory Town, Eleuthera, o el Festival de "Cangrejo" en Andros.

Es importante resaltar la gran variedad de frutas tropicales como el plátano, la papaya, la piña y los mangos, entre otros. Esto disminuye las probabilidades de demanda de un país como Bahamas para la exportación de frutas.

4.4 TRINIDAD Y TOBAGO

- Entorno demográfico

Aspectos Generales.

Idioma: Inglés

Moneda: Dólar trinitense

Capital: Puerto España

Trinidad y Tobago es un archipiélago que consta de varias islas en el Caribe del Sur, entre el mar Caribe y el Océano Atlántico Norte, al noroeste de Venezuela. Son islas de las Antillas Menores, localizadas en la zona continental de América del Sur. Cuenta con una población total de 1.299.953 habitantes, de los cuales el 19.5% está por debajo de los 14 años, el 61,5 % está entre los 15 y los 54 años y el 8.3% está por encima de los 54 años. De la población en general, se puede establecer mediante los registros investigados que aproximadamente el 40.01% corresponden a indios, el 37.52 a afro descendientes, a mestizos el 20.46% y el 2,3 a otra etnias.

- Clima.

Trinidad y Tobago, está entre los trópicos, goza de un clima tropical que en cierta medida se debe a la influencia por los vientos del noreste. En Trinidad, la temperatura media es de 26 °C, y la temperatura máxima promedio es 34 °C por el día y unos 20 °C de media por las noches. El clima de Tobago es casi parecido al de Trinidad pero levemente más frío.

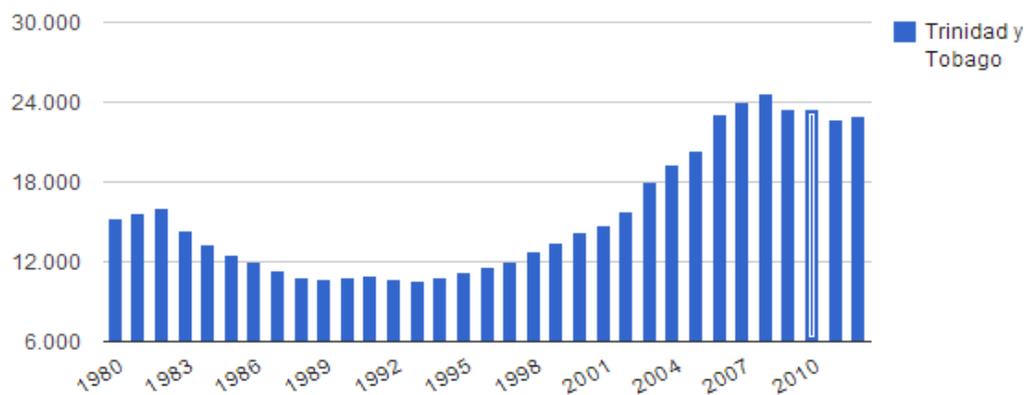
- Entorno económico

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional Trinidad y Tobago está catalogado como país en vías de desarrollo.

El petróleo y el gas constituyen su mayor riqueza. Se avecinan perspectivas de mejora adicionalmente, gracias a proyectos de inversiones extranjeras, que se tienen actualmente. Trinidad adicionalmente produce mucho asfalto; la explotación de este mineral ha experimentado un gran aumento. El sector agrícola es muy pequeño y los principales cultivos son la caña de azúcar, el café, el cacao y los cítricos. Las islas tienen que importar la mayoría de los productos de consumo general. En contrapartida, el turismo constituye una importante entrada de divisas en el país, que pudiera ser más importante si se invirtiera más en el sector.

La siguiente tabla muestra la variación del PIB durante los últimos años

Gráfico 10 VARIACIÓN PIB TRINIDAD Y TOBAGO



Fuente: Informe Base Mundial. EXI

El aumento del PIB los últimos años se debe a la inversión extranjera que Trinidad y Tobago ha tenido, pues está ha sido tan significativa que comprende la tercera parte del PIB total del país. El anterior hecho, infiere directamente para acelerar la economía. Su sector financiero se ha convertido en uno de los principales motores para el desarrollo y crecimiento económico. En cuanto a las

4.5 ANALISIS DE VALORACIÓN DEL CARIBE.

Para priorizar el destino del Caribe, al cual se va a llevar las frutas frescas de la empresa XYZ, se realizó una matriz de valoración evaluando los principales factores a tener en cuenta para los países caribeños que tienen mayor facilidad de acceso en el proceso de exportación de frutas. El criterio de valoración se realizó en una escala de 1 a 10, donde 10 es si el país tiene ventajas significativas

en el campo evaluado y 1 si no la tiene. En el anexo 1, se muestra la valoración y el detalle del campo correspondiente a cada país.

De acuerdo al resultado del mismo, vemos que Curazao es la isla que mayores oportunidades representa para la exportación de frutas frescas. Como segunda opción se encuentra Las Bahamas y por ultimo Trinidad y Tobago y Republica Dominicana, estas últimas no representan una oportunidad potencial para la comercialización de frutas frescas Colombianas.

De acuerdo al resultado anterior, evaluamos con detalle la isla de Curazao para conocer más de su mercado.

Tabla 8 MATRIZ DE VALORACIÓN PAISES DEL CARIBE

CAMPO /PAIS	REPUBLICA DOMINICANA	TRINIDAD Y TOBAGO	LAS BAHAMAS	ANTILLAS HOLANDEASAS	Valoración			
					RD	TT	LB	AN
TAMAÑO DE POBLACIÓN	9378818	1299953.00	301790	197600	7	6	4	3
BARRERAS DE ENTRADA PARA FRUTAS	Este país tiene exigencias de entrada de frutas y verduras al país como: condiciones especiales de manejo de carga, tramitología para el ingreso de las importaciones en frutas y exigencia fitosanitarias de las mismas. Impuestos arancelarios para el comercio de frutas.	No tiene barreras arancelarias ni licencia de importación. Disposiciones fitosanitarias como el certificado fitosanitario	Gravamen propio sobre productos agrícolas. impuestos 4% sobre el valor CIF de la mercancías importaciones(para protección de la industria domestica)	Arancel 0 para frutas como: Sandia, Naranja, Banano, Plátano, papaya. Se exige certificado fitosanitario.	1	3	6	7
	las frutas fresca debe estar almacenada 15 días y a una temperatura de 0 a 2.2 C°(de acuerdo con la ley 4990)	Sin regulación alguna sobre los canales de distribución(se recomienda tener postura de distribuidor dentro del territorio)	sin regulación alguna sobre los canales de distribución	Sin regulación Alguna sobre los canales de distribución				
CONTACTOS	Sin contactos	Sin contactos	Sin contactos	Contacto: se cuenta en el momento con un contacto estratégico, el señor Eduardo Muñoz, Ejecutivo de comercialización de los	0	0	0	8

				productos LOVERS (bebidas a base de frutas) con amplia experiencia en el mercado de las Antillas Holandesas, específicamente con la isla de Curazao.				
PRODUCCIÓN DE FRUTAS	Gran potencial y capacidad de producción agrícola. Capacidad de exportación de fruta fresca, como: aguacate, frutas cítricas entre otras. No realiza importaciones debido a que el consumo interno es abastecido con su producción.	Productor de Azúcar y Cacao. No importa frutas u hortalizas	Pequeño sector agrícola, basado en la producción de cacao, caña de azúcar y cítricos. Importador de fruta fresca, melón y sandía. Principal proveedor, Estados Unidos.	Economía basada en Servicios Bancarios y Turismo. Baja producción de fruta	1	3	6	8
INFRAESTRUCTURA HOTELERA	Este país cuenta con alrededor de 66 mil habitaciones. En el 2012, registro más de 4,3 millones de turistas, concentrados en un 50,9% en la provincia de Altagracia, donde se destaca la isla de Punta Cana, Bávaro.	Este país cuenta con más de 345 hoteles y hostales nacionalmente., contando con más de 407 mil turistas, concentrados en un 45% en Trinidad y el 55% en Tobago.	Cuenta con una gran infraestructura hotelera, concentrando 6810 habitaciones en New Providence y Paradise, 3185 en grande Bahamas y 2526 en islas exteriores. Para el 2011, se registraron alrededor de 1,3 millones de visitantes.	Se tiene alrededor de 390 mil turistas anuales. Cuenta con más de 57 hoteles. La mayor afluencia de visitantes se encuentra en la isla de curazao	8	5	6	5

ACCESO LOGISTICO	Amplia cantidad de rutas marítimas con frecuencia semanales desde Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Matha a Haina.	Tiene Amplia cantidad de rutas marítimas con frecuencia semanales desde Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Matha a Haina con una duración de entre 6 y 25 días.	Tiene Amplia cantidad de rutas marítimas con frecuencia semanales desde Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Matha a Haina con una duración de entre 6 y 25 días.	Única oferta de ruta directa y poca ruta con escala. Barranquilla y Cartagena y Santa Matha a Haina con una duración de entre 4 y 20 días.	8	8	8	5
Total					25	25	30	36

Fuente: Los Autores

4.6 RESULTADO OBJETIVO UNO

En la matriz de valoración propuesta en el punto anterior, Curazao presenta la mayor puntuación del total de todos los países propuestos en la matriz de valoración anterior, lo que lo sitúa en el puesto 1, como mercado meta como una puntuación total 36 puntos.

4.6.1 DEMANDA POTENCIAL

De acuerdo a datos registrados por un estudio realizado por la Organización Mundial de La salud, en las Antillas Holandesas, solo el 46% de la población consumen frutas, y un 55% consumen verduras². De igual forma, según la FAO, se encontró que el consumo promedio mundial en gramos de fruta de una persona, está en alrededor de 168 gramos por día. En la tabla 7 podemos observar la demanda potencial de curazao.

Tabla 9 DEMANDA POTENCIAL DE CONSUMO DE FRUTAS EN CUARAZAO

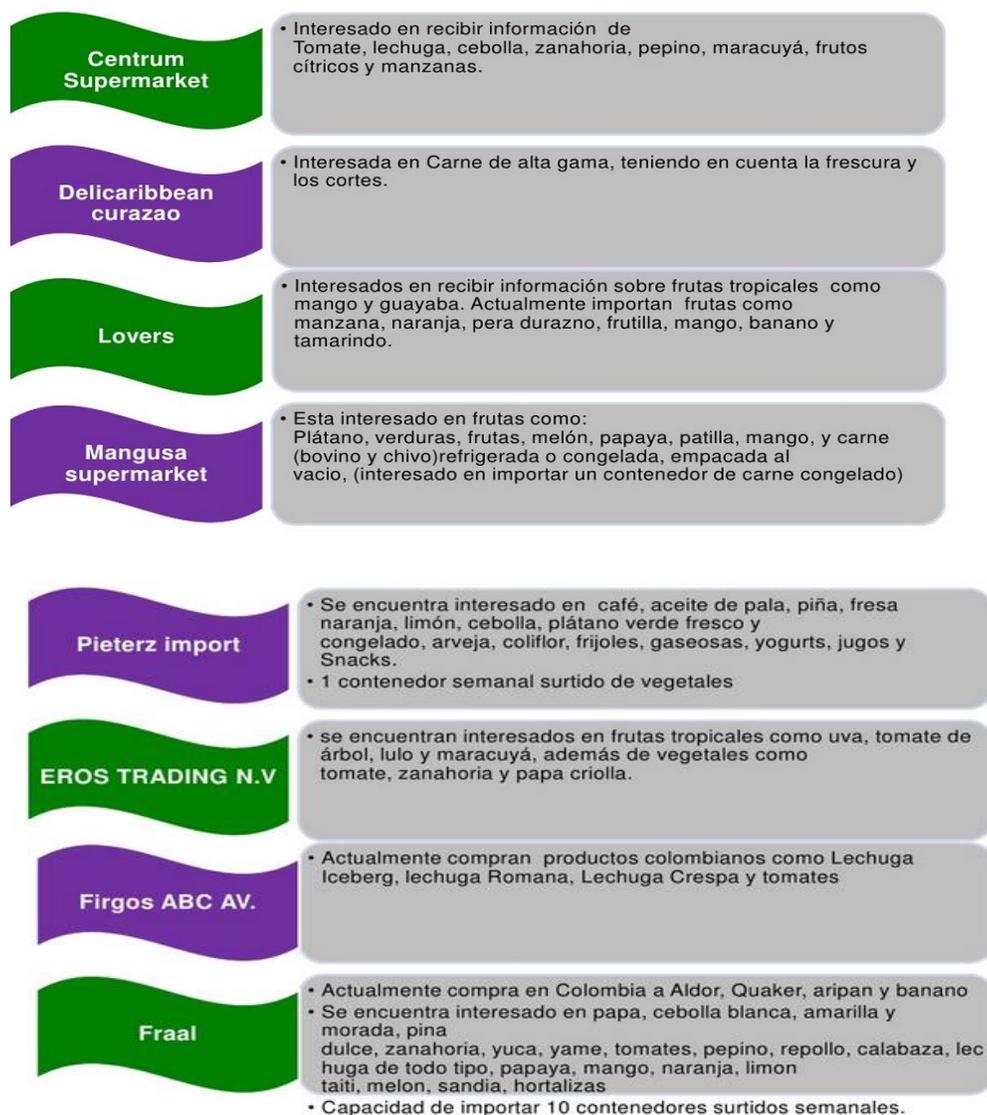
POBLACIÓN TOTAL	197000
% POBLACIÓN QUE CONSUME FRUTA	46%
POBLACIÓN POTENCIAL	90620
CONSUMO PROMEDIO DE FRUTA	168
DEMANDA POTENCIAL DE FRUTA (GRAMOS/ DIA)	15224160
DEMANDA FRUTA (TONELADAS /DIA)	15.2
DEMANDA FRUTA (TONELADA/ MES)	457
DEMANDA FRUTA (TONELADA/ AÑO)	5557

Fuente: Autores

4.6.2 CLIENTES IMPORTADORES DE CURAZAO

Curazao cuenta con una amplia variedad de supermercados como consecuencia de la diversidad étnica de la isla. Según Proexport (Proexport, Oportunidades para perecederos, 2012), los principales importadores de frutas Fresca son:

Gráfico 11 CLIENTES POTENCIALES EN CURAZAO



Fuente: Proexport

4.6.3 EMPRESAS COLOMBIANAS EXPORTADORAS DE FRUTAS CON DESTINO A CURAZAO

De acuerdo a datos proporcionados por ICECOMEX, donde registra el comercio exportador desde Colombia para frutas, encontramos que las principales empresas que comercializan frutas hacia curazao son 4. La que mayor porcentaje de participación comercial tiene, es COMERCIA CARIBE S.AS, con un 95.9%

En la tabla 8, se puede observar las empresas exportadoras de frutas hacia curazao y el porcentaje para cada una.

Tabla 10 COMPETENCIA COLOMBIANA

Etiquetas de fila	Suma de Valor FOB USD	Suma de Valor FOB USD2
C.I. COMERCIALIZADORA COLOMBIANA MERCANTIL SAS	1.47%	2499
COMERCIA CARIBE S.A.S	95.94%	163386
FRESH PRODUCTS & LOGISTICS C.I. S.A.S.	0.83%	1417
FRESH PRODUCTS & LOGISTICS S A S	1.76%	2990
Total general	100.00%	170292

Fuente: Autores con datos del ICECOMEX

5 OBJETIVO 2. ESTIMACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA OFERTA DEL VALLE DEL CAUCA Y LÓGISTICA DE EXPORTACIÓN DE FRUTA FRESCA AL CARIBE

5.1 ESTIMACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA OFERTA DEL VALLE DEL CAUCA

El valle de cauca es uno de los mayores productores frutícolas de Colombia. Este territorio tiene características que hacen de sus espacios con gran valor y potencial para la explotación agro industrial, siendo así unos de los principales focos en inversión por parte del gobierno nacional (citar Asohofruscol) e inversionistas extranjeros, tanto para frutas de calidad, como para el consumo nacional y la exportación. Entre las cualidades antes mencionadas se encuentran:

- Localización geográfica y superficie
- Clima
- Suelo
- Experiencia en la producción de frutas
- Tecnología y técnicas de siembra en frutas
- Desarrollo continuo
- Mano de obra calificada
- Infraestructura vial

La potencialidad en las zonas cultivables, en las frutas, tienen consigo tiene varios aspectos a tener cuenta cuando se quiere realizar una siembra frutícola. Entre los aspectos antes mencionados según Asohofruscol se encuentran: “tradición productiva, disponibilidad agroclimática, mercado, infraestructura, tecnología.”.

Es por características como estas, que el Valle del Cauca, ha sido objeto de estudio por diferentes centros académicos. Un ejemplo de estos estudios es el caso del “Plan frutícola del Valle de Cauca”, elaborado por entidades como: Ministerio de Agricultura y desarrollo rural “MADR”, Gobernación del Valle del Cauca, Fondo Nacional del Fomento Hortofrutícola “FNFH”, Asociación Hortofrutícola de Colombia “Asohofruscol”, Sociedad de agricultores y ganaderos del Valle del Cauca “SAG”. , igualmente se ha sido tenido en cuenta en la *Agenda Interna de la Competitividad del Valle de Cauca* donde se ha resaltado la gran incidencia dentro de la economía de la región. Estas características, hacen del valle, punto estratégico frente la adquisición frutícola.

Para dar un mayor entendimiento sobre las condiciones que propician la potencialidad del suelo vallecaucano como punto clave, estratégico para la oferta de los productos de exportación, que para efectos de este proyecto de grado es la fruta, se ampliara la explicación sobre las características del territorio vallecaucano.

5.1.1 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA Y SUPERFICIE DEL VALLE DEL CAUCA

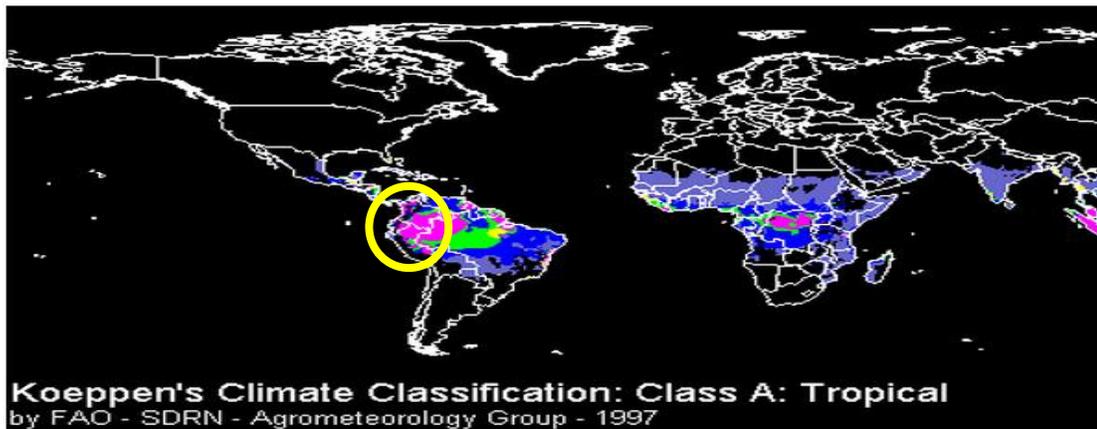
El valle del Cauca está ubicado en la zona tórrida ecuatorial, a una latitud 3° 03' y 5° 01' norte y longitud 75° 42' y 77° 33' oeste, que brinda una posición geográfica clave para la producción de frutas tropicales, también se encuentra sobre el nivel de mar en alturas que varía entre 7 m.s.n.m. hasta los 4.300 m.s.n.m.

Su superficie comprende el 1,94% del territorio nacional que tiene una extensión de 22.140 km².

El departamento también hace parte de la zona ecuatorial que comprende todos aquellos países que se encuentran situado entre los 20° de latitudes norte y sur al lado de la línea del ecuador. Dicha característica hace que estos países sean zonas de altísima pluviosidad y condiciones de temperatura constante durante todo el año, que **garantiza la producción continua en la agricultura** en cualquier periodo del año.

Sin embargo también hay que tener en cuenta, que aunque las producciones se den de forma continua garantiza los mismos niveles de producción durante todo el año. Los cambios en el nivel de producción, que son consecuencia del periodos húmedos y secos, que a su vez, dependen de la posición del Sol sobre la perpendicular de la superficie.

Figura 1 CLASIFICACIÓN DE CLASE A: TROPICAL



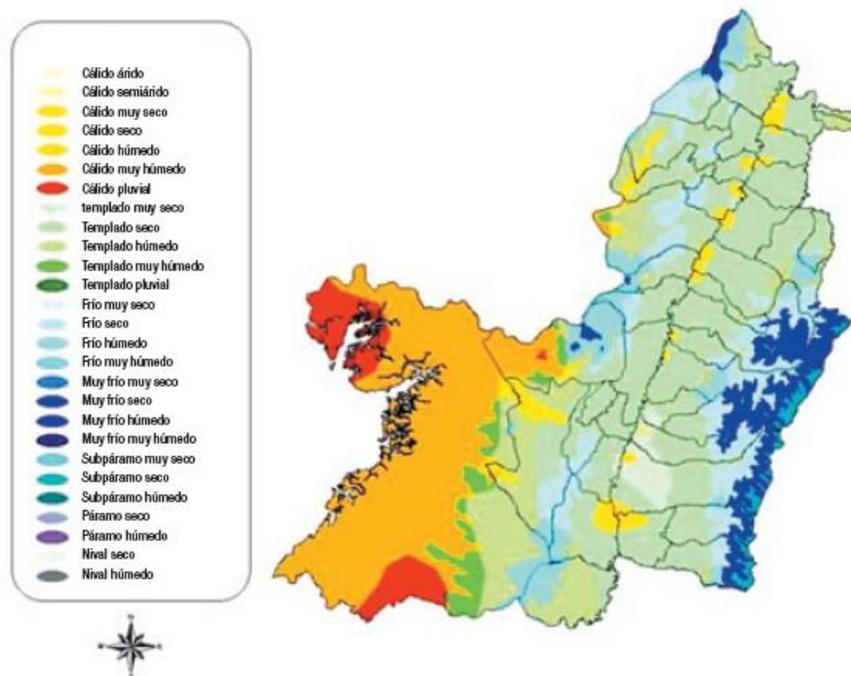
Fuente: FAO

Como se puede observar, Colombia hace parte de los países situados en la zona ecuatorial, lo que ubica al país entre aquellos países con una capacidad de producción anual constante, dadas sus condiciones climáticas, frente aquellos países que su producción está limitada por estaciones. Esto abre la posibilidad de ver a Colombia como un anaquel de frutas para el mundo.

5.1.2 CLIMA Y PLUVIOSIDAD DEL VALLE DEL CAUCA

El valle del cauca cuenta con una de las temperaturas más variadas, como causa de sus variaciones en la altura sobre el nivel del mar, lo que lo hace también, uno de los territorios más atractivos para la siembra de frutas del suelo colombiano debido a su versatilidad para la siembra a diferentes alturas y temperaturas. La temperatura del valle oscila entre 15 °C y 32 °C, clima que lo hace apto para la siembra de diferentes variedades de vegetales entre ellos la fruta. La descripción de este clima versátil lo representa el siguiente mapa:

Figura 2 REPRESENTACIÓN DEL CLIMA VERSÁTIL DEL VALLE DEL CAUCA

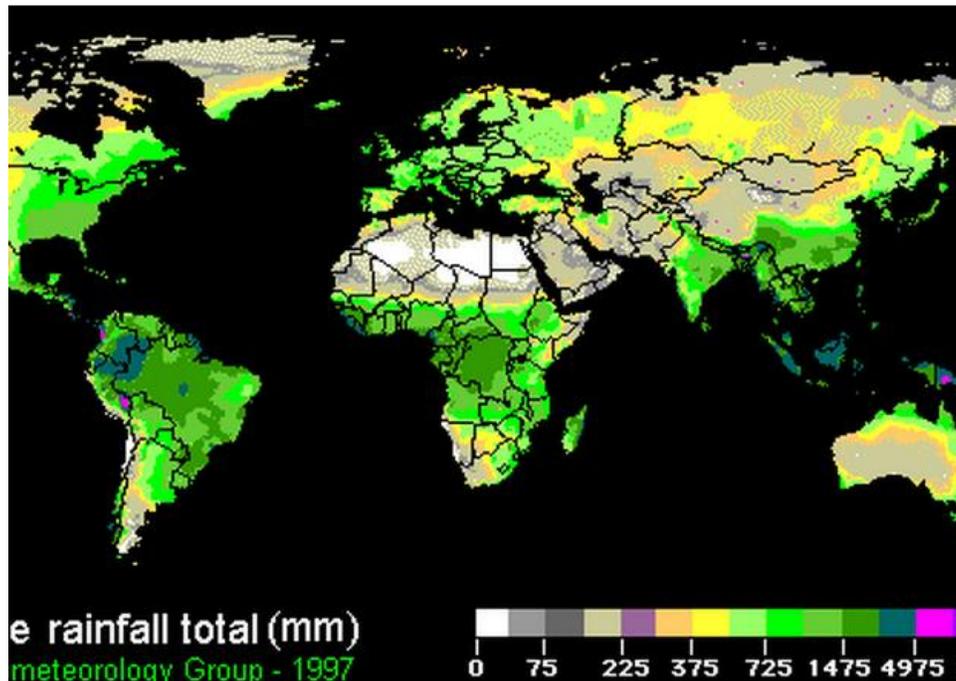


Fuente: Asofruscol

La lista en lado izquierdo del gráfico anterior representa en manera descendente las cualidades climáticas de suelo vallecaucano. El color amarillo tenue (referente al color inicial de la lista), por ejemplo, expresa la que el territorio demarcado dentro del mapa que contiene dicho color tiene un comportamiento cálido árido. Como se puede observar la mayor cantidad del territorio valle caucano se mueve entre dos tipos climáticos, cálido muy húmedo y templado muy húmedo.

Otra característica del clima a tener en cuenta para la producción de fruta, son las precipitaciones que tienen lugar durante todo el año en el valle del cauca que influyen en el proceso cultivo. En el Valle de Cauca, según estudios realizados por la “Agrometeorology”, organismo de la FAO, se encuentra entre los países con mayor pluviosidad del continente americano, cuenta con precipitaciones que van en promedio desde 1000 mm hasta los 2000 mm, y que llegan en algunos sectores del pacífico casi a 5000 mm. La explicación anterior está sustentada en el siguiente gráfico.

Figura 3 TOTAL RAINFALL AT WORLD (FAO)



Fuente: FAO

Teniendo en cuenta la anterior gráfica, la posición climática de la nación (clima y pluviosidad), nos podemos ir para un entorno más puntual para el desarrollo de este estudio sobre la capacidad de producción frutal.

Las frutas cumplen con dos componentes para su siembra y adecuado desarrollo durante su proceso de crecimiento, estos son la temperatura y la pluviosidad del terreno. Con el desarrollo anterior, en este momento, nos permite ya identificar los diferentes tipos de frutas que son potencialmente cultivables en el valle del Cauca.

La relación antes descrita permite que se produzca con mayor frecuencia frutas dependiendo del municipio, y que las frutas versátiles se puedan sembrar en varios de estos.

Tabla 11 GRUPO DE CULTIVOS DE FRUTALES CON MAYOR POTENCIAL AGROECOLÓGICO DEL VALLE DEL CAUCA

Cultivos	Número de municipios	Área potencial
Aguacate, guayaba, melón, papaya, piña, naranja, vid	40	236116
Aguacate, banano, guayaba, papaya, Pitaya, naranja,	30	95776
Banano, guayaba, papaya, naranja	17	38066
Mora, lulo, aguacate, curaba, granadilla	27	34212
Lulo, granadilla	17	34182
Zona de restricción	42	1466157

Fuente: Lineamientos para la especialización hortofrutícola del valle de cauca 2002

La razón de que esto suceda se puede observar en la siguiente grafica hace parte del estudio “Plan frutícola Nacional” y en ella se encuentra la cualidades agroclimáticas para su correcto sembrado.

Tabla 12 COSECHA DE FRUTALES SEGÚN CONDICIONES CLIMÁTICAS

Temperatura (°C)			Precipitación (mm)				Cultivo
12-18	18-24	>24	0-1000	1000-1500	1500-2000	>2000	
							Uchuva y tomate de árbol
							aguacate
							Mora, lulo, aguacate, Curuba, granadilla
							Lulo, Granadilla
							Melón
							Aguacate, Guayaba, Melón, Papaya, Mango, Piña, Naranja, uva

							Aguacate, Banano, Guayaba, Papaya, Pitaya, Naranja
							Banano, Guayaba, Papaya, Naranja
							Aguacate, Banano, Guanábana, Guayaba, Maracuyá, Papaya, Naranja
							Aguacate, Banano, Guanábana, Guayaba, Maracuyá, Piña, Papaya, Naranja
							Banano, Borojó, Guayaba, Papaya, Naranja, Chontaduro

Fuente: Lineamientos para la especialización hortofrutícola del valle de cauca 2002

La tabla anterior da una idea sobre la versatilidad que tiene el departamento del Valle de cauca en la producción frutícola. Dentro del departamento se pueden sembrar varios tipos de frutas con gran rendimiento por hectárea de cultivo.

5.1.3 PRODUCCIÓN FRUTAL VALLE CAUCANA

La producción agrícola de Valle del Cauca es una de las mayores de nuestro país. El valle de cauca cuenta con un total del 11% de la participación de la producción frutícola del país, siendo el segundo departamento a nivel nacional.

La SAC “sociedad de agricultores de Colombia” , es un organismo que representa al sector agricultor de la nación colombiana, nace de la organización democrática nacida tras el decreto constitucional de 1.819. Entre sus servicios prestados se encuentra: Documentos de análisis tributarios, formulación de propuestas encaminadas al sector agropecuario, asesorías, Encuestas del sector empresarial, creación y análisis de escenarios, participación en reuniones del gobierno y Estudios agroeconómicos. Los estudios agroeconómicos, son una herramienta de gran ayuda para determinar la producción que tiene lugar dentro del territorio colombiano. Según la SAC la producción del 2012 fue de 3.364.540 toneladas de frutales, y se puede observar en la siguiente gráfica.

Tabla 13 PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN COLOMBIA 2012



Fuente: Sociedad de Agricultores de Colombia

Es decir, el Valle de Cauca contó con una participación producción total nacional de frutas de 370.099 de toneladas.

Para tener una aproximación sobre las toneladas producidas en el territorio valle caucano en forma discriminada, de forma de individual, se buscó información en agronet. Agronet Colombia es una entidad que conoce el rol que juega la inteligencia en la información para el desarrollo de la industria agropecuaria. Es por esto que Agronet Colombia realiza toma de datos a gran escala de todos los departamentos en Colombia y sintetiza dicha información de forma oportuna para la toma de decisiones para dicho sector.

Según Agronet en un estudio realizado para estimar el uso de la tierra, el área, la producción y el rendimiento de la producción, en conjunto con el DANE, la producción de las frutas, para algunas escogidas, se desempeñó entre el 2004 y el 2011 de la siguiente manera:

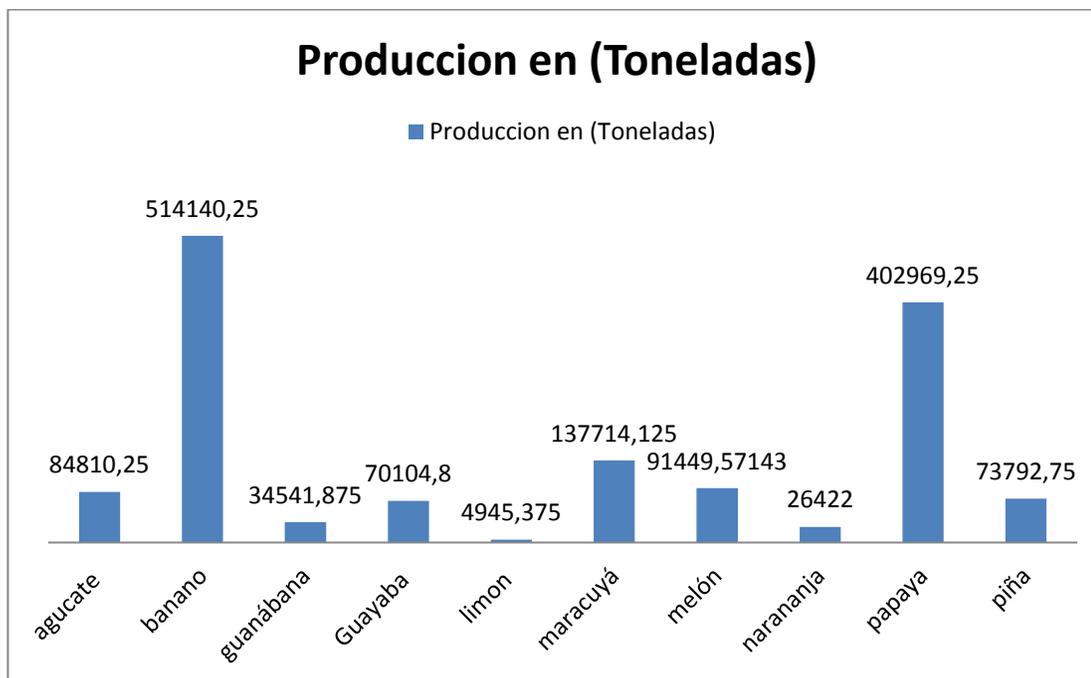
Tabla 14 PRODUCCIÓN EN TONELADAS DE FRUTA EN LOS AÑOS 2004 AL 2011

AÑO	FRUTA										Total general
	aguacate	banano	Gua nábana	Gua yaba	limón	maracuyá	melón	naranja	papaya	piña	
2004	10671	50608	3707		2911	15611	181306	4387	7369	58078	334648
2005	9749	67678	6534		2368	17009	19762	4392	36956	54424	218872
2006	13510	62150	9536		2789	21507	2470	4719	42046	77361	236088
2007	123218	595933	73379	61072	3107	276878	22091	43045	664655	80445	1943823
2008	126581	589992	59383	62141	3334	249332	202818	55205	526364	74360	1949510
2009	117742	762662	59597	73236	18936	204959	196674	29435	735578	77149	2275968
2010	120648	852963	59005	89237	3369	195395	15026	63735	662393	80771	2142542
2011	156363	1131136	5194	64838	2749	121022		6458	548393	87754	2123907

Fuente: los autores

De igual manera se realizó el promedio de ventas de todas las frutas del 2004 al 2011 con el fin de determinar la producción media de estos años, la siguiente grafica lo explica:

Gráfico 12 PRODUCCIÓN PROMEDIO DEL AÑO 2004 AL 2011 EN EL VALLE DEL CAUCA



Fuente: los autores

El banano fue la fruta más producida, lo que está contrastado en el tamaño de la industria que se sabe que es la más grande es el sector frutícola. De segundo está la papaya con un valor de 402.969.25 toneladas anuales.

5.2 LOGÍSTICA DE FRUTA FRESCA

La logística de exportación de fruta fresca es un sistema que incorpora componentes que son básicos a todo modelo de logística para bienes o servicios. Estos elementos, que pueden ser observados a su vez como subsistemas (Monterroso, 2000). Estos son; el abastecimiento, los procesos de transformación y la distribución del producto a los clientes

Figura 4 ELEMENTOS BÁSICOS DE LA LOGÍSTICA



Fuente: adaptación los autores

Los elementos antes mencionados se caracterizan de la siguiente manera en el modelo de exportación propuesto por la empresa XYZ.

5.2.1 ABASTECIMIENTO:

El abastecimiento, es el proceso de negociación y compra de frutas. Para la empresa XYZ, el abastecimiento tiene las siguientes Actividades:

- Búsqueda de proveedores
- Negociación y Fijación de precios
- Diligenciamiento de las órdenes de compra
- Recepción de Mercancía en centro de acopio

En el proceso de abastecimiento primero se obtienen los predios debidamente registrados ante el ICA que están en producción y que cuentan con la frutas de la calidades requeridas para la exportación “frutas de calidad selecta”, claramente evaluando su capacidad de producción del predio. Segundo, negocian los precios de la fruta fresca con base a los promedios anuales del valor de la fruta que se encuentran registrados en Corabastos y se pactan fijaciones en precios con una base y limites superiores e inferiores, por ejemplo: si el precio promedio anual de la Piña fue de 1000 pesos se establece una base de 1000 con la una variación de ± 200 pesos. Tercero, se emite la orden de compra, y se fija día de entrega para que concuerden con la capacidad del centro de acopio. Por último, la recepción de la fruta tiene lugar en el centro de acopio, donde se hace el proceso de maquila, allí se evalúa el estado inicial la fruta para su recepción o rechazo.

5.2.2 PROCESOS

Llamado de esta manera en forma genérica por los autores, hace referencia a los procesos involucrados en el alistamiento de las frutas para su posterior distribución. Durante este componente tienen lugar las siguientes actividades:

- Preselección
- Lavado y alistamiento de la fruta fresca
- Calibración y Empaque
- estibado
- Consolidación de carga

En el proceso de preselección se descartan aquellas frutas que sufrido algún tipo de daño mecánico durante la recolección y transporte al centro de acopio, también se tiene en cuenta que las frutas cuenten con las características mínimas externas que la clasifican dentro de la calidad selecta para cada fruta. Durante el lavado y alistamiento de la fruta se realiza el proceso de higienizado de la fruta para despojar a la fruta de agentes patógenos que se encuentre en el escarpo (piel de la fruta) como microorganismos, eses, o cualquier otro contaminante que afecta la inocuidad del alimento. También durante este proceso se tiene en cuenta el embellecimiento de la fruta, si así es exigido, con la aplicación de cera en la superficie de la misma.

En la actividad de calibración, personal capacitado se encarga de clasificar la fruta de acuerdo con las especiaciones de cliente externo y se empaca en cajas corrugadas especiales para exportación, de las cuales se hablará posteriormente en este documento.

En el estibado se arruma las cajas según el tipo de fruta hasta completar una unidad de carga con una altura inferior a 1.9 metros para facilitar el ingreso de la estiba al contenedor. Durante esta actividad se tiene en cuenta la cantidad de cajas posibles el tendido para cada faja en la estiba, también teniendo las dimensiones de la superficie de contacto de la estiba. Luego se refuerza la mercancía con esquineros y zunchos que estabilizan la unidad carga para su posterior manipulación.

5.2.3 DISTRIBUCIÓN

La distribución es la operación que tiene lugar para entregar los productos al cliente. Hay que tener en cuenta que el alcance de la distribución está ligada con la responsabilidad adquirida por la empresa durante el contrato de venta ejecutando con el comprador. Esta responsabilidad designada a cada una de las partes es lo que se conoce como términos Iconterm.

Los términos Incoterm son utilizados ampliamente en comercio exterior para delimitar tanto los deberes de vendedor como las responsabilidades del comprador durante un proceso de compraventa de mercancías “commodity”. Ellos regulan aspectos básicos tres aspectos básicos que son:

- Cuando se transfieren los riesgos
- Quien absorbe los costos
- Documentación y trámites ante la autoridad

Los términos de negociación Incoterm son representados por conjunto siglas que determinan cuatro tipos básicos de negociación, a partir de allí nacen derivaciones de los mismos. Los cuatro tipos básicos de negociación y sus correspondientes siglas son:

Tabla 15 SIGLAS DE INCOTERMS

Sigla	Significado
C	Cost (costo del flete principal)
D	Delivered(Entregado en destino)
E	Exit (en punto de destino)
F	Free (libre de flete principal)

Fuente: Los autores

La totalidad de estos acuerdos se encuentran en el anexo 2.

- FOB (Free on Board)

El valor FOB de la mercancía hace referencia al costo de la misma cuando esta se encuentra embarcada en el puerto de origen y también sirve como punto de comparación para el costo de mercancías. Este Incoterm incluye: el costo de la mercancía, el costo de flete y seguro hasta puerto, costo documental, aduanero, y embarque.

5.2.4 LOGÍSTICA DE LA CADENA DE FRIO Y TRANSPORTE DE PERECEDEROS

La logística de productos perecederos exige las condiciones de entrega básica como toda operación logística para el cliente como son:

- A tiempo
- En las condiciones pactadas
- En el lugar convenido

- Al precio acordado

Pero que involucra costos más elevados, pues las bajas temperaturas y los tratos adicionales durante la logística es mucho más elevado. Este manejo de la mercancía perecedera en condiciones de frío se le conoce como logística de la cadena de frío.

Hay diversos tipos de productos que por su naturaleza tienden a dañarse durante su exposición a temperatura ambiente debido a la gran cantidad de proteína contenida dentro de ellas y también debido a microorganismos que aceleran su proceso de descomposición. Dependiendo de la temperatura almacenamiento que es necesaria para conservación de dichos productos en ambiente un controlado, se les clasifica en tipos de carga perecedera, que son:

- Frescas
- Refrigerados
- Congelados
- Criogenizados

FRESCOS

Los productos frescos son aquellos productos cuya temperatura de almacenamiento, es la temperatura ambiente promedio (25 °C). Los productos que se clasifican dentro de este tipo son: el café verde, productos empacados para el consumo, alimentos enlatados, galletas, etc.

REFRIGERADOS

Estos son aquellos productos que por sus características deben ser almacenados a una temperatura superior a los 0 °C grados e inferior a 16 °C con una humedad relativa controlada. Entre los productos que están en esta clasificación se encuentran alimentos como: frutas, carnes, lácteos, entre otros.

CONGELADOS

Los perecederos congelados son aquellos productos de consumo que deben mantenerse a una temperatura menor a -1 °C. Entre los productos que se encuentran dentro de este tipo están: carnes, pescados, pulpa de fruta.

CRIOGENIZADOS

Los productos criogenizados son aquellos que son tratados con gases criogenizados en su logística.

5.2.5 EMPAQUE Y EMBALAJE

Un correcto empaque garantiza la integridad del producto, lo que es esencial cuando se trabaja con productos tan delicados como lo son las frutas frescas. El empaque además de estar orientado a la protección de los productos (logística), también puede cumplir funciones de mercadeo, como lo es la presentación.

Las cajas para exportación se pueden encontrar en presentación como:

- Guacales
- Cajas de cartón corrugado

GUACALES

Los guacales son cajas de elaboración artesanal producidas en madera. Este tipo de empaque goza de ventajas mecánicas gracias a las propiedades del material en que es elaborado. Esto permite tener empaques con mayor contenido y facilita el arrume sin riesgo de que se abran la cajas.

CAJAS DE CARTÓN CORRUGADO

Las cajas de cartón corrugado son el empaque más utilizado en las exportaciones de frutas. Ellas contienen características mecánicas suficientes para el embalaje y además cuentan con un peso muy inferior al del guacal, lo que ayuda con las restricciones de pesos exigidas por algunas navieras cuando se carga un contenedor.

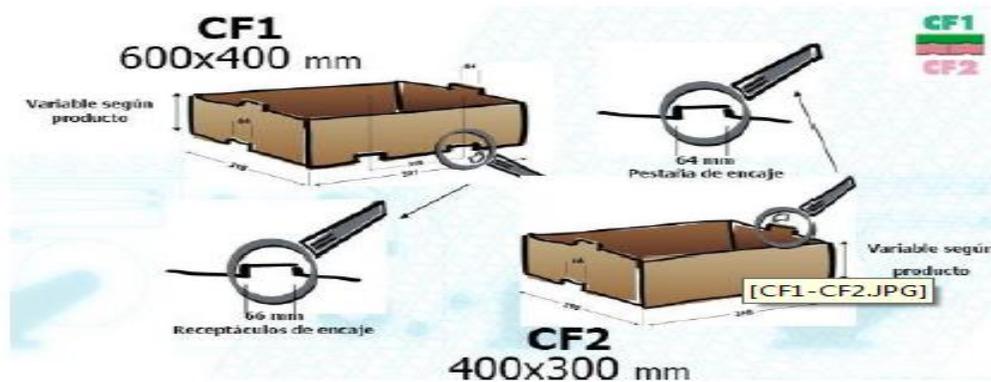
Las cajas corrugadas destinadas para las exportación de frutas cuentan con unas caracterizas adicionales, una película de cera, que permiten someter a la misma condiciones más exigentes como lo son la exposición a la humedad por respiración de la fruta y humedad relativa del contenedor. Una caja muy utilizada en la actualidad son las cajas CF.

Estas cajas de cartón corrugado se pueden dividir en dos tipos básicos de cajas que están diseñas en función de la compatibilidad con estiba estándar que es altamente utilizada en la exportación. Los tipos de cajas son:

- CF1: con dimensiones (600mm x 400 mm)
- CF2: con dimensiones (300mm x 400mm)

CF significa “ common footprint” . Este tipo de caja ha traído gran aceptación en los mercados europeos y americanos ya que permite la armonización y estándares para el estibado (Afco, 2010).

Figura 5 REPRESENTACIÓN GRÁFICA CAJAS CORRUGADAS CF1 Y CF2 PARA TRANSPORTE DE FRUTA



Fuente: Proexport

Como se puede observar en una caja CF1 se pueden apilar dos cajas CF2.

La cantidad de apiladas den una depende de la altura de la fruta contenida en ella y por lo tanto define el diseño del altura de la caja para su empaque. En la siguiente tabla se puede observar las dimisiones propuestas para el estibado de las frutas propuestas en este proyecto de grado.

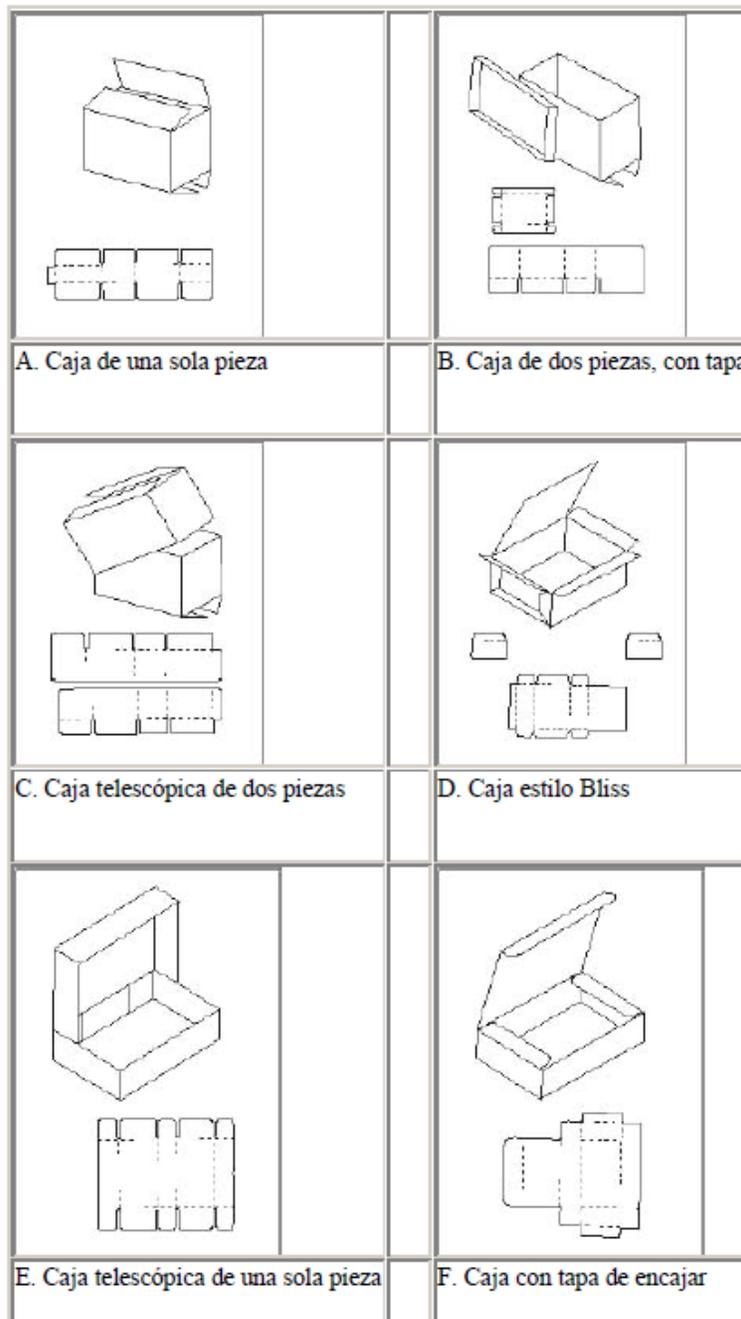
Tabla 16 APILAMIENTO DE CAJAS EN UN CONTENEDOR REFRIGERADO ESTÁNDAR

Fruta	Altura de la caja (mm)	Apilamiento (cajas)	altura total (metros)
Aguacate	100	18	1,80
Guanábana	167	11	1,83
Guayaba	100	18	1,80
Limón	270	6	1,62
Maracuyá	100	18	1,80
Melón	145	12	1,74
Naranja	270	6	1,62
Papaya	167	11	1,83
Piña	270	6	1,62

Fuente: los autores

Además de las cajas tipo CF, también existen otros tipos caja para el almacenamiento de fruta. Se ilustra algunos ejemplos en la siguiente figura.

Figura 6 REPRESENTACIÓN DE OTROS TIPOS DE CAJAS



Fuente: FAO

5.2.6 SISTEMAS PARA EL CUIDO DE FRUTA FRESCA

- **Filtros de etileno**

Son sistemas que sirven como soporte para garantizar la no maduración de la frutas durante el tránsito debido a la exposición de las mismas al etileno.



Fuente:

<http://www.miatech.org/supload/cms/images/postharvest/transport/E3small.jpg>

- **Empaque de atmosfera controlada**



Fuente:

http://www.infoalimentacion.com/noticias/2011/1/4339_envase_inteligente_determinar_seguridad_alimentari.asp

Este tipo de empaque tiene la capacidad de prolongar la vida útil de los alimentos frescos por medio de la modificación de la atmósfera a la que está expuesto el producto.

5.2.7 ETIQUETAS Y VALORES NUTRICIONALES

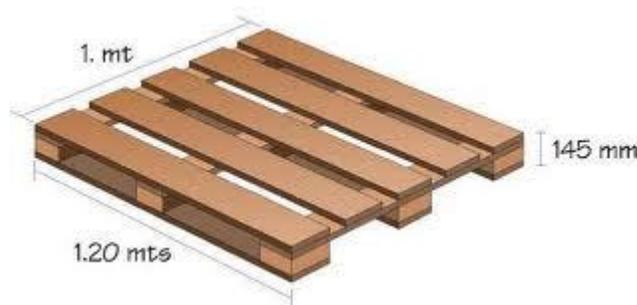
Otro aspecto muy importante en las cajas es el etiquetado, pues este permite al cliente identificar el producto. Este etiquetado puede ser pegado, estampado, o impreso directamente sobre la caja (Ciro J. Arias Velázquez, 2000). En este etiquetado se tiene que tener en cuenta la siguiente información:

- Nombre común del producto;
- Peso neto, número de unidades y/o volumen;
- Nombre de la marca así como el nombre y dirección del productor, emparador o exportador;
- País de origen (cuando corresponda);
- Tamaño y clasificación;
- Temperatura de almacenamiento recomendada;
- Instrucciones especiales de manejo;
- Nombre de los fungicidas o bactericidas empleados durante la selección y empaque (permitidos en el país de consumo).
- Dimensiones dependiendo de la fruta

5.2.8 ESTIBA

Las estibas son la encargas de la conformación de carga y existen dos que son muy utilizadas para la exportación. Las estibas más utilizadas son: estiba estándar 1000 mm x1200mm y estiba 1000 mm x 1100mm. La más utilizada es la primera.

Figura 7 PALLET ESTÁNDAR O ISOPALÉ



Fuente: la influencia de la internalización en la medida del isopalé

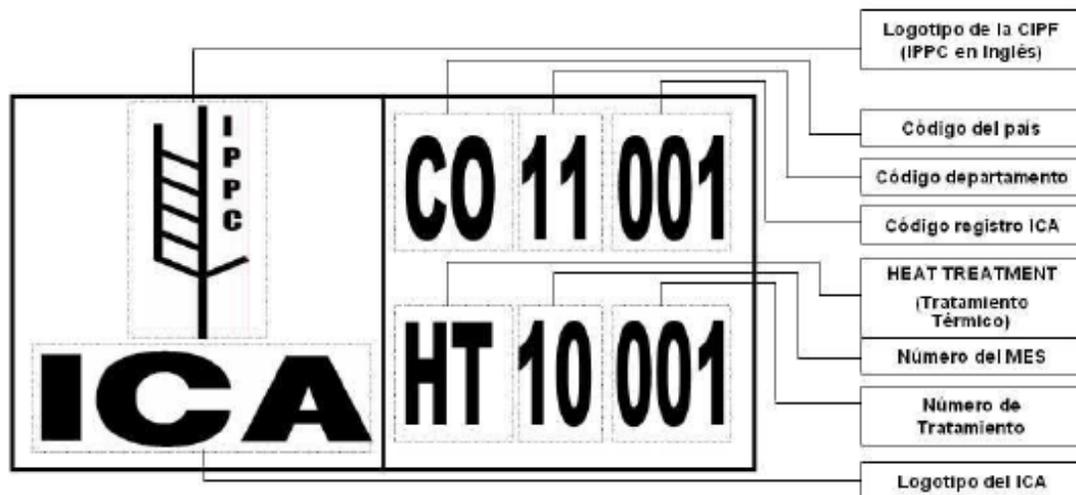
Para pallets de madera hay que tener en cuenta el requerimiento del ICA, ya que, "El embalaje de madera fabricado con madera en bruto

representa una vía para la introducción y dispersión de plagas tales como el nemátodo del pino, el cucarrónasiático de cuerno largo, otras plagas de la familia Cerambycidae y Scolytidae y otras que pueden ocasionar graves daños a la producción forestal y que dicho embalaje incluye la madera de estiba pero excluye el embalaje de madera procesada.” (Vega Herrera, 2008).

ESTIBA INTERNACIONAL

Para garantizar que la introducción de plagas no se presente el Ica ejerce fuertes controles en puertos fronterizos para el cumplimiento de la resolución ICA no. 1079 del 2004 donde reglamentan los procedimientos fitosanitarios aplicados al embalaje de madera utilizado en el comercio internacional. El cumplimiento de esta norma se garantiza cuando se encuentra estampado el siguiente logo en la superficie de la estiba.

Figura 8 LOGO DE CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS DE LA RESOLUCIÓN 1079



Fuente: Normas internacionales para la exportación de uchuva

5.2.9 CONTENEDOR

Es la unidad de carga que facilita el transporte multimodal y el más utilizado en Colombia. Este permite traspaso de la unidad de carga en

diferentes modalidades de transporte y carga como: tracto mulas, grúas porticas, trenes, entre otros. Existen diferentes tipos de contenedores y el que compete a este proyecto de grado es el contenedor refrigerado de 40 pies, pues es capaz de bajar la temperatura y mantenerla en un ambiente controlado y contener una cantidad de 20 estibas estándar. El contenedor refrigerado se presenta a continuación.

Figura 9 CONTENEDOR ESTÁNDAR DE REFRIGERACIÓN

40 Pies 40' x 8' x 8'6"			Descripción
Tara	4800 kg / 10580 lb		Con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero. Ejemplo: carne, pescado, frutas, etc.
Carga Max.	27700 kg / 61070 lb		
Max. P. B.	32500 kg / 71650 lb		
Medidas:	Internas	Apertura puerta	
Largo:	11561 mm / 37'11"	-	
Ancho	2280 mm / 7'5"	2280 mm / 7'5"	
Altura:	2249 mm / 7'5"	2205 mm / 7'3"	



Fuente: Afair Grup

5.2.10 TRANSPORTE

Existe diferentes formas transporte para el envío de mercancías, y la combinación de los mismos para el caso de las unidades de cargas que permiten el transporte intermodal. Los tipos de transporte son los siguientes:

- Aéreo
- Marítimo
- Terrestre

Estos transportes traen consigo ventajas y desventajas que hacen de ellos el apropiado dependiendo del tipo de mercancía.

Tabla 17 Ventajas y desventajas de los tipos de transporte para mercancía

TRANSPORTE	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Aéreo	Tiempos de entrega muy cortos en comparación con otros medios de transporte	Costos muy altos
Marítimo	Aprovecha la economía de escala para disminución del costo unitario de mercancía	El tiempo de tránsito es mayor, y toma mayor importancia cuando una mercancía es perecedera
Terrestre	Versatilidad para la recolección y entrega de la mercancía	Se somete a condiciones del terreno lo que puede terminar en tiempos de entrega variables.

Fuente: los autores

5.2.11 TIPOS DE TRANSPORTE

El transporte de mercancía por carretera a través de territorio nacional se realiza de mayor forma en tracto mula, para los contenedores específicamente. Las distancias y tiempos entrega esperados para este tipo de transporte desde la unión a los puertos ubicados en la costa atlántica son los siguientes:

Tabla 18 DISTANCIA Y DURACIÓN DE RECORRIDO POR TRANSPORTE TERRESTRE

Trayecto	Distancia (Km)	Duración (h)
----------	----------------	--------------

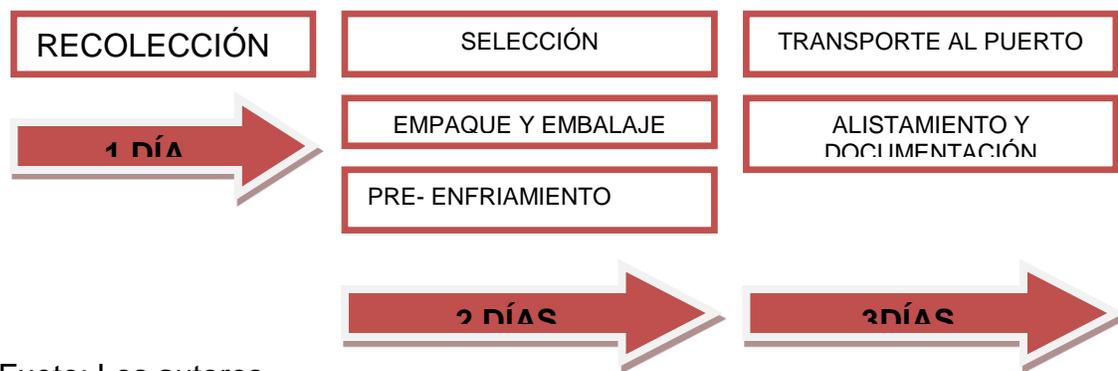
La Unión- Cartagena	927	18-20
La Unión- Barranquilla	988	19-21
La Unión- Santa Martha	1073	22-24

Fuente: los Autores

5.2.12 TIEMPOS INVOLUCRADOS EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN

Para determinar los tiempos involucrados en proceso de exportación no tenemos que remontar al modelo básico de logística y sus tres componentes antes explicados. Este modelo básico se puede representar gráficamente con el siguiente diagrama.

Figura 11. DURACIÓN DE LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN



Fuete: Los autores

El tiempo de la entrega al cliente, depende del destino de la importación.

5.2.13 LA EXPORTACIÓN (TRAMITES EN EL PUERTO)

Durante el alistamiento y documentación que se expuso en el punto anterior tienen lugar una serie de actividades entre la empresa y agentes necesarios para la exportación. Estos agentes son:

- El SIA
- Antinarcóticos
- Operador portuario
- ICA
- Sociedad portuarias

La siguiente tabla agrupa cada una de la funciones realizadas por los agentes involucrado en el proceso de exportación cuando la mercancía se encuentra en puerto

Tabla 19 FUNCIONES DE LOS AGENTES INVOLUCRADOS EN LA REALIZACIÓN DEL PROCESO LOGÍSTICO DESDE PUERTO DE ORIGEN

Funciones de los agentes involucrados en la realización del proceso logístico desde el puerto de origen	
SIA(Sociedad de intermediación aduanera)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Actuar en representación del exportador. 2. Pasar solicitudes de inspección a la sociedad portuaria, operador portuario, departamento de antinarcóticos e ICA. 3. Realizar y legalizar la documentación correspondiente (autorización de embarque, borrador del bill of loading, declaración de exportación, y certificado de origen.) 4. Supervisar el embarque de la mercancía.
Sociedad Portuaria	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recibir el transportador con la mercancía. 2. Ubicar el contenedor en el área del surticontainer. 3. Preenfriar el contenedor y surticontainer. 4. Tomar la relación de datos como: el número del contenedor, código asignado por antinarcóticos, nombre de la naviera, agentes que intervinieron en el proceso. 5. Transportar el contenedor a la zona de embarque.
Operador Portuario	<ol style="list-style-type: none"> 1. Descargar la mercancía del camión refrigerado al contenedor. 2. Asignarle herramientas de amortiguamiento a la carga si es necesario. 3. Velar por el cuidado de la carga.
ICA(Instituto Colombiano Agropecuario)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inspeccionar la mercancía (empaquete y embalaje). 2. Verificar que la estiba cumpla con el sello estipulado por la FAO. 3. Tomar una muestra de la mercancía y analizarla en el laboratorio. 4. Descartar la presencia de plagas. 5. Expedir certificado fitosanitario.
Departamento Antinarcóticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Supervisar el descargue de la mercancía. 2. Descartar la presencia de sustancias alucinógenas. 3. Expedir y colocar precinto aduanero.

Fuente: Normas internacionales para la exportación de uchuva

5.2.14 COSTOS

La estructura de costos de la empresa XYZ se encuentra estructurada de la siguiente manera:

- Costos de estibado y empaçado
- Costos de comercialización
- Costos de exportación
- Impuestos e incentivos a la exportaciones

COSTOS DE ESTIBADO Y EMPACADO

El estibado y empaçado cumple la función de protección del producto y a su vez facilita la manipulación de la misma. Para la determinar los costos de empaçado se realizó una cotización con empresa Empaque industriales Cali, para los insumos en empaçados, y estibas con la empresa Maderas la quinta de Bugalagrande.

Tabla 20 VALORES DE INSUMOS PARA LA EXPORTACIÓN

Insumo	Valor en pesos Colombianos	Observaciones
Cajas de cartón	\$1.288, 1.347, \$1.660, \$1.827	\$ Cajas de base 400mmx 300mm por alto de: 100 mm, 145mm, 167mm, 270mm. Respectivamente.
Estibas	\$ 29.750	1x1.20x0.145 m
Esquineros, Zunchos y otros	\$4.250	Por unidad de carga.
Empacado	\$150	Promedio por Kg de fruta.

Fuente: Los autores.

COSTO DE LA MERCANCÍA.

Según Corabastos el precio promedio de las frutas frescas para el año 2013 fueron los siguientes:

Tabla 21 PRECIO PROMEDIO DE LA FRUTA 2013

FRUTA	Precio promedio Kg
Aguacate	\$2.2689
Banano	\$1.053
Guanábana	\$2.562
Guayaba	\$1.568
Limón	\$1.241
Maracuyá	\$1.803
Melón	\$1.782
Naranja	\$2.220
Papaya	\$772
Piña	\$671

Fuente: Corabastos.

COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN

El costo comercialización hace referencia al pago por prestación de servicios a los encargados de todo el proceso de exportación. Un encargado del Abastecimiento y empaque y otro de la Documentación y manejo de la información. Tiene un costo individual de 75% del salario mínimo por la exportación de un container de 40 pies.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Son los costos involucrados para trasladar la mercancía desde la planta hasta el transporte internacional. Estos costos se distribuyen de la siguiente manera:

- GASTOS ADMINISTRATIVOS
 - SUELDOS Y CARGAS SOCIALES (Dpto. Exterior)
 - MOVIMIENTOS Y FLETES INTERNOS
 - SEGUROS NACIONALES
 - ALMECENAJES Y CUSTODIAS
 - OTROS
- } EWX
 } FOB

5.2.15 MOVIMIENTOS Y FLETES INTERNOS

Para determinar los costos de envío se realizó cotizaciones con tres empresas de transporte terrestre desde la Unión Valle a Cartagena y Barranquilla. Estas empresas son:

- Unilogistica SAS.
- Cargo Visión SAS.
- C.I Sabe LTDA.

Teniendo en cuenta que en transporte directo a Curazao solo sale por King Ocean Sevices y este a su vez solo opera desde Barranquilla y Cartagena, se realiza la siguiente tabla de costos:

Tabla 22 COSTOS DE TRANSPORTE POR EMPRESA

Trayecto	Cartagena	Barranquilla
Unilogistica SAS.	\$6.835.000	\$6.350.000
Cargo Visión SAS.	\$ 6.368.000	\$6.127.000
C.I Sabe LTDA	\$ 6.782.000	\$6.367.000

Fuente: Empresa XYZ

5.2.16 COSTOS DE ENVIÓ CIF DE LA MERCANCÍA

También se realizaron cotizaciones para cotizaciones para el envío de la mercancía desde barranquilla a curazao estos son los costos subcontratados por la empresa.

Tabla 23 COSTOS ENVÍOS CIF

Trayecto	Barranquilla	CARTAGENA
Unilogistica SAS.	\$ 17.811.750	\$ 18.296.750
Cargo Visión SAS.	\$ 20.008.491	\$ 20.249.491
C.I Sabe LTDA	\$ 18.472.000	\$ 18.887.000

Fuente: Empresa XYZ

Teniendo en cuenta los costos anteriores se escoge a Unilogistica para el envío de la fruta fresca.

5.3 RESULTADOS OBJETIVO 2

Las frutas frescas son consideradas como alimento para refrigerar y por lo tanto un perecedero. Dentro del manejo de la logística se tiene que tener en cuenta muchas variables que pueden afectar al producto cuando este llega al consumidor final. Esta tipo de alimento durante la logística puede sufrir daños tanto por las operaciones que tienen lugar durante su manejo como por cambios inesperados de temperatura y humedad relativa.

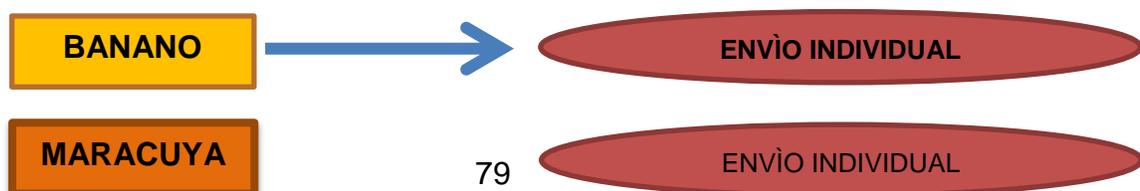
El almacenamiento de la frutas exige condiciones estrictas para garantizar las propiedades organolépticas del producto durante su tránsito hasta el cliente final. Estas condiciones de almacenamiento se pueden observar en la siguiente tabla, en la cual se encuentran las temperaturas, humedades relativas, duración de almacenamiento la carga perecedera durante el almacenamiento de cada una de las frutas tropicales discutidas en este proyecto de grado.

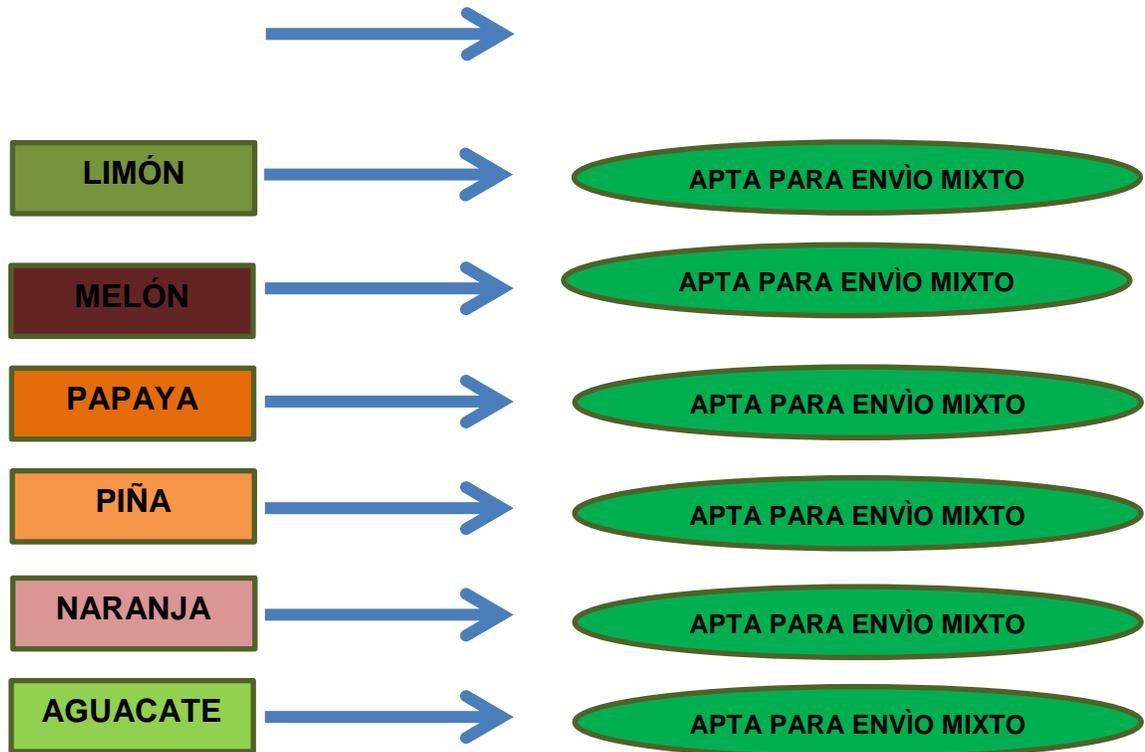
Tabla 24 TEMPERATURA Y HUMEDAD RELATIVA PARA FRUTAS TROPICALES

FRUTA	TEMPERATURA (°C)	HUMEDAD RELATIVA (%)	DURACIÓN (SEMANAS)
Aguacate	7 a 13	80 a 85	2
Banano	12 a 14	90 a 95	1 a 4
Guanábana	13	90	1 a 3
Guayaba	1 a 3	90 a 95	1 a 3
Limón	7 a 10	90 a 95	4 a 5
Maracuyá	8 a 10	85 a 90	3 a 5
Melón	8 a 10	90 a 95	3
Naranja	1 a 1	85 a 90	3 a 4
Papaya	8 a 10	85 a 90	1 a 3
Piña	9 a 12	85 a 90	2 a 4

Fuente: los autores.

Las frutas tienen que tener parámetros de almacenamiento similares para que sean compatibles en proceso de almacenaje. Los parámetros: temperaturas de almacenamiento, humedad relativa, tiempo de almacenamiento y producción de etileno. De acuerdo a esta información y tomando las frutas cuya oferta son aptas para exportar, identificamos con el color verde, aquellas frutas que se pueden mezclar en un container en el proceso de envío, y de color rojo, aquellas que no pueden mezclarse con otras porque afecta las características físico - químicas de las mismas.





El proceso logístico tuvo como resultado los siguientes parámetros.

- Lugar de origen (La Unión, Valle)
- Cajas *CF* de dimensiones (600mm x 400 mm), (300mm x 400mm)
- Tipo de almacenamiento, refrigerado (temperaturas de 0 a 15 °C),
- Contenedor 40 pies, refrigerado
- Estibas estándar 1x 1.2 m con resolución ICA no. 1079 del 2004

- Transporte marítimo con una duración de 5 días
- La duración de la operación es de 11 días
- Todas las frutas seleccionadas son aptas para el viaje con respecto a la duración de la operación.
- Puertos factibles de salida, barranquilla y Cartagena
- Empresas transportistas cotizadas: Unilogistica SAS, Cargo Visión SAS, y C.I Sabe LTDA

6 OBJETIVO 3. PLAN EXPORTADOR DE FRUTA FRESCA AL CARIBE

A continuación se evalúa el proceso de exportación mediante un diagrama de flujo, que describe los pasos y documentación necesaria para realizar el proceso de exportación a la isla de curazao.

El modelo exportador se resume a continuación en la siguiente matriz, donde se evalúa los diferentes aspectos más importantes a tener en cuenta para el proceso de exportación de fruta al Caribe. Lo anterior se llevó a cabo a partir de un check list, elaborado y validado con el programa de exportación de Proexport. Lo anterior con el fin de tener una base para la comercialización de fruta al exterior.

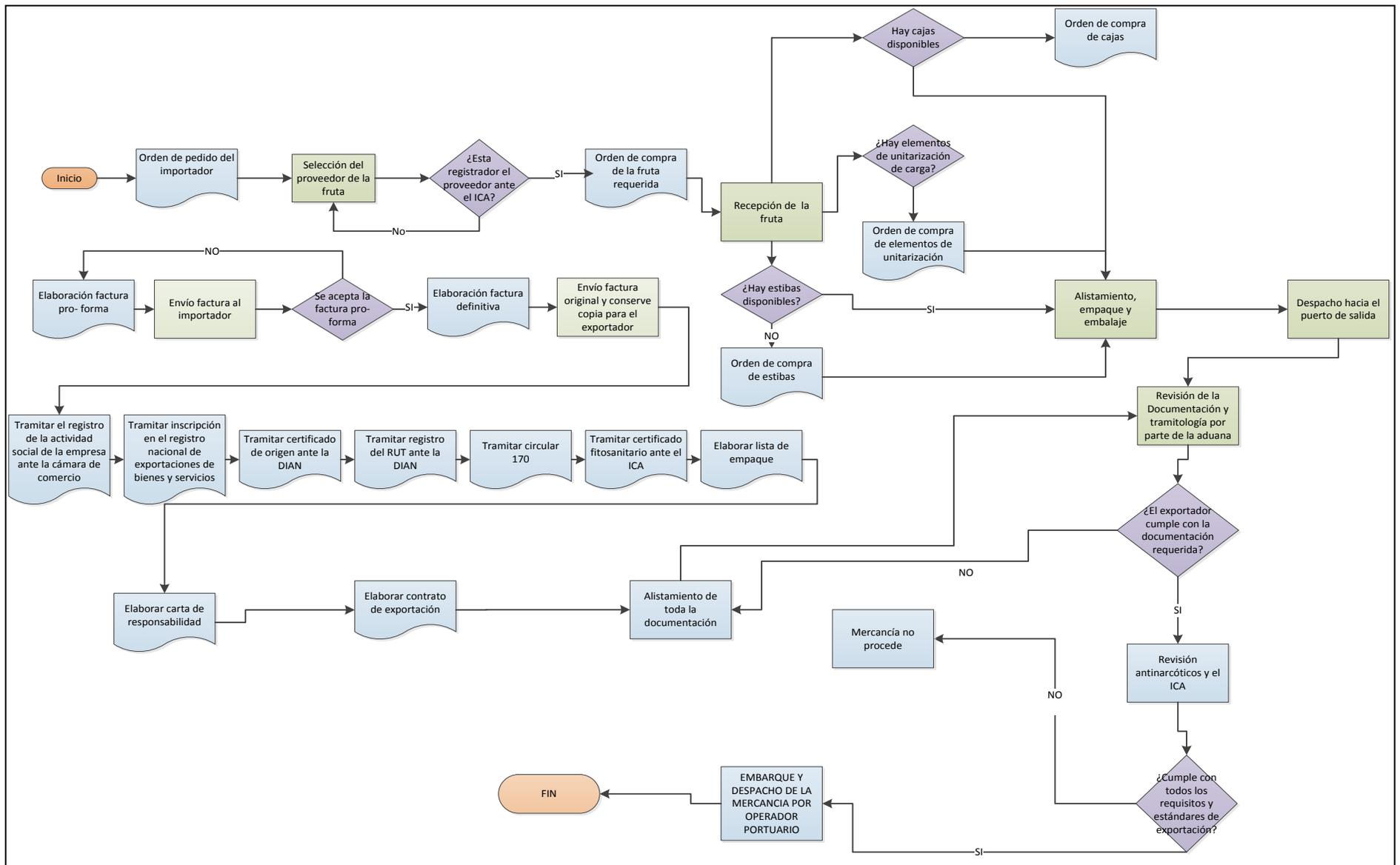


Figura 10 DIAGRAMA DE FLUJO PROCESO DE EXPORTACIÓN DE FRUTA

6.1 CHECK LIST

Durante el desarrollo del este proyecto se realizó un Check list que tiene la función de validar el proceso de exportación por medio de la verificación de información necesaria para llegar a cabo una exportación.

Figura 11 CHECK LIST CLIENTES

POSICIÓN EN LA CADENA	CHECK LIST	Si / No	OBSERVACIONES
CLIENTES	¿Conoce a qué lugar al que piensa exportar su producto?	Si	De acuerdo a la estimación de mercado correspondiente se selecciona a la isla de Curazao como la ciudad destino de exportación de frutas frescas. Lo anterior debido a factores como tamaño de la población, beneficios arancelarios, cercanía con los puertos colombianos y pocas barreras de entrada a su mercado, justificados por una valoración comparativa entre países caribeños como Republica Dominicana, Las Bahamas, Trinidad y Tobago.
	¿Tiene contactos en la ciudad exportadora?	Si	Eduardo Muñoz. Gerente de Ventas de la empresa LOVERS
	¿Sabe cuáles son sus clientes potenciales?	Si	* CENTRUM SUPERMARKET * MANGUSA SUPERMARKET * PIETERZ IMPORT * LOVERS * EROS TRADING N.V * FRAAL
	¿Cuáles son los productos que requieren estos clientes?	Si	* Maracuyá * Manzanas * Mango * Guayaba * Naranjas * Pera * Durazno * Banano * Tamarindo * Melón * Papaya * Piña * Fresa * Limón Tahití * Lulo * Tomate de árbol Sandía

	¿Sabe si tiene competidores en el lugar que usted piensa exportar?	Si	<p>A nivel internacional existen empresas de: *ESTADOS UNIDOS * PAISES BAJOS *CHILE *COSTA RICA *OTROS.</p> <p>En la competencia Colombiana tenemos empresas como:</p> <p>* C.I. COMERCIALIZADORA COLOMBIANA MERCANTIL S.A.S * COMERCIALIZADORA CARIBE S.A.S * FRESH PRODUCTS Y LOGISTICS C.I S.A.S</p>																				
	¿Cuál es la frecuencia con la que requieren sus productos?	Si	<p>Las frutas tienen un consumo constante en la isla de Curazao. De acuerdo a las entrevistas telefónicas con el Señor Muñoz, se puede estimar una frecuencia mensual de un contenedor mixto de frutas tropicales.</p>																				
	¿Conoce el código arancelario y el arancel para el ingreso del producto en su lugar de destino?	Si	<table border="1"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>CÓDIGO ARANCELARIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Aguacate</td> <td>804400000</td> </tr> <tr> <td>Guayaba</td> <td>0804501000</td> </tr> <tr> <td>Limón tahití</td> <td>0805502200</td> </tr> <tr> <td>Maracuya</td> <td>0810901020</td> </tr> <tr> <td>Melón</td> <td>807190000</td> </tr> <tr> <td>Naranja</td> <td>0805100000</td> </tr> <tr> <td>Papaya</td> <td>0807200000</td> </tr> <tr> <td>Piña</td> <td>0804300000</td> </tr> </tbody> </table>	PRODUCTO	CÓDIGO ARANCELARIO	Aguacate	804400000	Guayaba	0804501000	Limón tahití	0805502200	Maracuya	0810901020	Melón	807190000	Naranja	0805100000	Papaya	0807200000	Piña	0804300000		
PRODUCTO	CÓDIGO ARANCELARIO																						
Aguacate	804400000																						
Guayaba	0804501000																						
Limón tahití	0805502200																						
Maracuya	0810901020																						
Melón	807190000																						
Naranja	0805100000																						
Papaya	0807200000																						
Piña	0804300000																						
	¿Existe acuerdos comerciales en el país de origen y el país de destino para dichos productos?	Si	<table border="1"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>ARANCEL COBRADO A COLOMBIA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Aguacate</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>Guayaba</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>Limón tahití</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>Maracuya</td> <td>10,50%</td> </tr> <tr> <td>Melón</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>Naranja</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>Papaya</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>Piña</td> <td>10,50%</td> </tr> <tr> <td>Banano</td> <td>0%</td> </tr> </tbody> </table>	PRODUCTO	ARANCEL COBRADO A COLOMBIA	Aguacate	5%	Guayaba	5%	Limón tahití	5%	Maracuya	10,50%	Melón	0%	Naranja	0%	Papaya	0%	Piña	10,50%	Banano	0%
PRODUCTO	ARANCEL COBRADO A COLOMBIA																						
Aguacate	5%																						
Guayaba	5%																						
Limón tahití	5%																						
Maracuya	10,50%																						
Melón	0%																						
Naranja	0%																						
Papaya	0%																						
Piña	10,50%																						
Banano	0%																						
	¿Existe alguna restricción nacional para la exportación de su producto?	Si	<p>En Colombia, no existen barreras de exportación de frutas, siempre y cuando cumpla con los estándares de calidad internacionales y tenga los vistos buenos que requiera el país destino de exportación. En esta caso, Curazao</p>																				

	¿Sabe que documentos requiere para llevar a cabo la exportación y las entidades que las tramitan?	SI	<table border="1"> <thead> <tr> <th>DOCUMENTO</th> <th>¿REQUERIDO PARA EXPORTACIÓN A CURAZAO?</th> <th>RESPONSABLE /ENTIDAD TRAMITANTE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Factura comercial (diligenciada con los requisitos de ley vigente)</td> <td>SI</td> <td>Exportador con el cliente</td> </tr> <tr> <td>Lista de empaque Mandato Aduanero Autenticado</td> <td>SI</td> <td>Exportador - cliente</td> </tr> <tr> <td>Carta de responsabilidad</td> <td>SI</td> <td>Exportador- Dian- antinarcoticos AGENCIA DE ADUANAS</td> </tr> <tr> <td>Frmate circular 170 Certificado de existencia y representación legal</td> <td>SI</td> <td>Camara de comercio Exportador- representante legal</td> </tr> <tr> <td>Fotocopia de la cedula de ciudadanía del representante legal</td> <td>SI</td> <td>Representante Legal</td> </tr> <tr> <td>Fotocopia del Rut</td> <td>SI</td> <td>Representante Legal</td> </tr> <tr> <td>Criterios de origen Certificado Fitosanitario</td> <td>Depende del cliente</td> <td>DIAN</td> </tr> <tr> <td></td> <td>SI</td> <td>ICA</td> </tr> </tbody> </table>	DOCUMENTO	¿REQUERIDO PARA EXPORTACIÓN A CURAZAO?	RESPONSABLE /ENTIDAD TRAMITANTE	Factura comercial (diligenciada con los requisitos de ley vigente)	SI	Exportador con el cliente	Lista de empaque Mandato Aduanero Autenticado	SI	Exportador - cliente	Carta de responsabilidad	SI	Exportador- Dian- antinarcoticos AGENCIA DE ADUANAS	Frmate circular 170 Certificado de existencia y representación legal	SI	Camara de comercio Exportador- representante legal	Fotocopia de la cedula de ciudadanía del representante legal	SI	Representante Legal	Fotocopia del Rut	SI	Representante Legal	Criterios de origen Certificado Fitosanitario	Depende del cliente	DIAN		SI	ICA
	DOCUMENTO	¿REQUERIDO PARA EXPORTACIÓN A CURAZAO?	RESPONSABLE /ENTIDAD TRAMITANTE																											
	Factura comercial (diligenciada con los requisitos de ley vigente)	SI	Exportador con el cliente																											
	Lista de empaque Mandato Aduanero Autenticado	SI	Exportador - cliente																											
	Carta de responsabilidad	SI	Exportador- Dian- antinarcoticos AGENCIA DE ADUANAS																											
	Frmate circular 170 Certificado de existencia y representación legal	SI	Camara de comercio Exportador- representante legal																											
Fotocopia de la cedula de ciudadanía del representante legal	SI	Representante Legal																												
Fotocopia del Rut	SI	Representante Legal																												
Criterios de origen Certificado Fitosanitario	Depende del cliente	DIAN																												
	SI	ICA																												
¿Conoce las condiciones logísticas en el lugar de destino?	SI	Excelentes conexiones aéreas y marítimas. Cuenta con puerto moderno. Astilleros para la reparación de buques más grandes. Terminal de carga y contenedores de multiuso con muy buena reputación. Servicio de aduana moderno que facilita el ingreso de las exportaciones rápidamente. Buena infraestructura vial que soporta vehículos de carga pesada y facilita la comercialización hacia el interior del país.																												
¿Conoce los puertos disponibles para la entrada de su producto?	SI	Puerto de Willemstad																												
¿Sabe cuál es la modalidad de pago de su cliente?	SI	El importador debe realizar un anticipo del 50% del valor CFR de la mercancía, y el restante una vez reciba la mercancía																												
¿Sabe cuál es el término de venta en los Iconterm?	SI	CFR																												
¿Existe alguna exigencia para la emisión de la factura?	SI	La factura debe estar emitida de acuerdo a la resolución de la DIAN, y adicional a esto debe contener el término INCONTERM y detalle del producto a enviar. Lo anterior siguiendo la Ley 1231 del 2008 y la resolución de facturación dada por la DIAN.																												

Fuente: Los autores

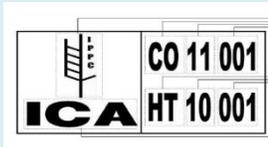
Figura 12 CHECK LIST PROVEEDORES

PROVEEDORES	¿Conoce los proveedores para este tipo de producto?	Si	La información de los proveedores aptos para llevar a cabo exportación de frutas se encuentra en la página del ICA. Link:																						
	¿Sabe si cumplen con toda la documentación requerida en la exportación de sus productos?	Si	El ICA garantiza los requisitos fitosanitarios de las frutas y vegetales de los proveedores a los cuales registra. Con lo anterior se garantiza cumplir con los protocolos fitosanitarios requeridos internacionalmente																						
	¿Cuenta su proveedor con la capacidad de respuesta que usted necesita?	Si	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Fruta</th> <th>Toneladas/año</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Aguacate</td> <td>848,1</td> </tr> <tr> <td>Banano</td> <td>5141,4</td> </tr> <tr> <td>Guanábana</td> <td>345,4</td> </tr> <tr> <td>Guayaba</td> <td>701</td> </tr> <tr> <td>Limón</td> <td>49,5</td> </tr> <tr> <td>Maracuyá</td> <td>1377,1</td> </tr> <tr> <td>Melón</td> <td>914,5</td> </tr> <tr> <td>Naranja</td> <td>264,2</td> </tr> <tr> <td>Papaya</td> <td>4029,7</td> </tr> <tr> <td>Piña</td> <td>737,9</td> </tr> </tbody> </table> <p>Para el Valle del Cauca , en cuanto a la compra de producto también hay que programar la compra del producto con anterioridad</p>	Fruta	Toneladas/año	Aguacate	848,1	Banano	5141,4	Guanábana	345,4	Guayaba	701	Limón	49,5	Maracuyá	1377,1	Melón	914,5	Naranja	264,2	Papaya	4029,7	Piña	737,9
	Fruta	Toneladas/año																							
	Aguacate	848,1																							
	Banano	5141,4																							
	Guanábana	345,4																							
	Guayaba	701																							
	Limón	49,5																							
	Maracuyá	1377,1																							
Melón	914,5																								
Naranja	264,2																								
Papaya	4029,7																								
Piña	737,9																								
¿El proveedor tiene referencias comerciales que validen el cumplimiento con la entrega de sus materias primas?	Si	La empresa XYZ, debe validar dichas referencias comerciales																							
¿Cuál es la modalidad de pago de su proveedor?	Si	Al contado.																							
¿Cuáles son los productos con capacidad de exportar?	Si	Aguacate, Banano, Guayaba, Limón Maracuyá, Melón, Naranja, Papaya y Piña																							
¿Tiene idea de cómo dar base a precio de compra?	Si	con la base de datos de Corabastos																							
¿Tiene garantizada proveeduría de los insumos y el producto?	Si	Esto se garantiza por medio de contratos de compra																							
¿Cuáles son los productos con capacidad de exportar?	Si	Aguacate, Banano, Guayaba, Limón Maracuyá, Melón, Naranja, Papaya y Piña																							

Fuente: Los Autores

Figura 13 CHECK LIST PRODUCTO/PROCESO/EMPRESA

			CARACTERISTICA	PRODUCTOS
			PRODUCTO / PROCESO/EMPRESA	¿Conoce las características del producto que va a exportar?
Humedad relativa del 90%	Aguacate, Banano, Guayaba, Limón, Maracuyá, Melón, Naranja, Papaya, Piña.			
Sensibles a la refrigeración	Aguacate, Banano, Limón, Maracuyá, Melón, Naranja y Piña			
Con tasa de perdida de humedad alta	Papaya y Piñas			
Con tasa de perdida de humedad mediana	Aguacate, Banano, Limón y Naranja			
Con tasa de perdida de humedad baja	Melón			
Productos que producen etileno	Aguacate, Banano en proceso de maduración, Papaya, Guayaba y melón			
Productos sensibles al etileno	Banano verde			
	¿Conoce los diferentes tipos de empaques a utilizar para su(s) productos a exportar?	Si	La fruta fresca se puede almacenarse en empaque como: cajas de cartón corrugado; guacales, incluso canastillas. Los cajas de cartón corrugado son la mejor solución para el empaque de fruta fresca ya que es liviano y cuenta con las características mecánicas para el almacenamiento de la fruta	
	¿Conoce si su producto necesita algún tipo de empaque secundario?	Si	Frutas de delicadas como: el aguacate, la papaya, guayaba. Necesitan un empaque protector de espuma para los daños mecánicos	
	¿Sabe usted si el tipo de empaque es admitido al lugar destino de exportación?	Si	No existe restricción, ni exigencia alguna sobre el tipo de empaque requerido para el ingreso de mercancía	
	¿Conoce si su empaque cumple con las normas internacionales?	Si	Los empaques expuestos en este proyecto de grado son: 600mmX400mm, 500mmX400mm, 400mmX300 mm. Estas cajas que ajustan con una eficiencia del 100% en la superficie de la estiba de 1x1, 2 m, que es la estiba más utilizada a nivel mundial para el envío de mercancía.	

		<p>las estibas cumplen con el tratamiento térmico exigido por el Ica en la resolución 1079 de 2004, y se encuentran marcadas con el siguiente figura:</p>  
¿Sabe si el tipo de empaque se adecua al tipo de transporte?	Si	si cuenta facilidad para la unitarizacion, resistencia para la temperatura, y las dimensiones exigidas por normas internacionales para la exportación
¿Conoce el costo de empaque asociado?	Si	El costo de la caja de cartón oscila entre \$ 1347 pesos y 1876
¿Conoce se exige en el etiquetado del país destino de destino?	Si	Se exigen datos como: nombre del producto, peso neto, nombre de la marca, empacador o exportador, país de origen, tamaño y clasificación, temperatura de almacenamiento, instrucciones especiales de manejo, nombre de los fungicidas y bactericidas utilizados, dimensión de la fruta.
¿Conoce los requerimientos sobre métodos de cierre y sellados para los productos a exportar?	Si	No hay información.
¿Sabe si el embalaje cumple con las exigencias del mercado al que piensa exportar?	Si	el mercado no tiene exigencia alguna sobre el embalaje
¿Conoce si su embalaje cumple con las normas internacionales?		Cumple Norma Nif 15, y
¿Cuenta con los elementos necesarios para la unitarización?	no	No información.
¿Cuenta con los elementos necesarios para la unitarización?	no	No información.
¿Esta su empresa registrada como exportadora?	Si	La empresa debe contar con registro como exportador ante el ICA y estar habilitado en el Rut para la exportación.
¿Cuenta con el espacio y condiciones necesarias de almacenamiento de producto?	Si	las instalaciones de la empresa XYZ cuenta con el espacio suficiente para el almacenamiento de fruta y también con la especificaciones exigidas por la ley
¿Sabe quién es el encargado de verificar estas con condiciones?	Si	El ICA

Fuente: Los Autores

Figura 14 CHECK LIST LOGISTICA Y DISTRIBUCION

LOGISTICA Y DISTRIBUCION	¿Sabe cómo obtener el contenedor?	Si	Dirigirse a la naviera encargada del transporte de la mercancía, ella se encarga de la reservación del container.
	¿Ya decidió cual será el trasportador de su carga?	si	Si el encargado de todos los procesos de transporte, documentación, y trámites aduaneros es Unilogistica SAS. Tiene aliados de transporte con Termo King.
	¿Le entrego instructivo para el manejo de la mercancía?	Si	la mercancía debe estar una temperatura de 10 °C, y no contiene cajas con peso súpera a 25Kg
	¿Tiene información de cuanto demora en llegar al puerto de destino?	Si	Tiene un tiempo aproximado de transito de 18 a 19 horas.
	¿La transportadora ofrece cubrimiento a su carga?	no	El aseguramientos va por parte del exportador y es el encargado de conseguir el seguro
	¿Sabe con cuanta anticipación debe llegar la mercancía para el cargue el puesto de salida?	Si	El producto tiene que estar con un día de holgura antes de la partida de la naviera para realizar todas las gestiones necesarias.
	¿Sabe si su producto puede soportar el tiempo de transito esperado?	Si	Para la exportación de frutas al Curazao, el promedio de transito de la carga es de 11 días. Esto no pone en riesgo la carga ya que el producto con menor duración tiene una vigencia de 21 días.
	¿Tiene conocimiento sobre herramientas que ayuden a asegurar su carga durante el viaje?	Si	filtros de etileno , empaque de ambiente controlado

	¿Verificó el costo de transporte del producto y decidió cual empresa elegir?	Si	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Trayecto</th> <th>Barranquilla</th> <th>CARTAGENA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Unilogística SAS.</td> <td>\$ 17.811.750</td> <td>\$ 18.296.750</td> </tr> <tr> <td>Cargo Visión SAS.</td> <td>\$ 20.008.491</td> <td>\$ 20.249.491</td> </tr> <tr> <td>C.I Sabe LTDA</td> <td>\$ 18.472.000</td> <td>\$ 18.887.000</td> </tr> </tbody> </table>	Trayecto	Barranquilla	CARTAGENA	Unilogística SAS.	\$ 17.811.750	\$ 18.296.750	Cargo Visión SAS.	\$ 20.008.491	\$ 20.249.491	C.I Sabe LTDA	\$ 18.472.000	\$ 18.887.000
	Trayecto	Barranquilla	CARTAGENA												
Unilogística SAS.	\$ 17.811.750	\$ 18.296.750													
Cargo Visión SAS.	\$ 20.008.491	\$ 20.249.491													
C.I Sabe LTDA	\$ 18.472.000	\$ 18.887.000													
¿La condición de su producto facilita su logística en el lugar de destino?	Si	La unitarización de carga facilita todo el procesos de cargue y descerque de la mercancía además de protegerla también.													

6.2 RESULTADOS OBJETIVO 3

La siguiente cotización se realiza con base a una mezcla propuesta por el señor Eduardo Muñoz contacto en las Antillas Holandesas, y también es propuesto para como ejemplo de estudio para el desarrollo del objetivo3, con la siguiente mezcla según indagaciones realizadas a supermercados de Curazao.

Tabla 25 COTIZACIÓN MEZCLA DE FRUTAS PARA EXPORTACIÓN

INFORMACION SOBRE LA FRUTA					INFORMACION SOBRE LA CAJA		
FRUTA	PRECIO	MARGEN DE GANANCIA %	CANTIDAD DE ESTIBAS	PESO DE LA CAJA (Kg)	COSTO DE ALISTAMIENTO Y EMPAQUE	LARGO X ANCHO (mm)	ALTO(mm)
Papaya ▼	772	25%	4,00	9,50	150	400x300 ▼	167
Limón ▼	1241	30%	8,00	18,50	150	500x300 ▼	270
Melón ▼	1782	30%	4,00	9,00	150	400x300 ▼	145
Piña ▼	671	30%	4,00	8,00	150	400x300 ▼	145

Fuente: Autores

Tabla 26 COTIZACIÓN MEZCLA DE FRUTAS PARA EXPORTACIÓN

Fruta	peso total de la caja (Kg)	Cajas por tendido de Estiba(un)	Cantidad de filas por estiba(un)	Cantidad de Cajas	No. de estibas por fruta	Toneladas de lote de fruta	Costo
Papaya	9,50	10	11 440	4		4180,0 \$	4.660.700
Limón	18,50	6	7 336	8		6216,0 \$	10.960.673
Melón	9,00	10	13 520	4		4680,0 \$	11.543.688
Piña	8,00	10	13 520	4		4160,0 \$	4.252.768
0	-	0	0	0	-	0,0 \$	-
0	-	0	0	0	-	0,0 \$	-
0	-	6	0	0	-	0,0 \$	-
Total				1816	20	19236 \$	31.417.829

Fuente:

Autores

Tabla 27 RESUMEN DEL PRODUCTO / COSTO DE EXPORTACIÓN

RESUMEN DEL PRODUCTO/COSTO DE EXPORTACIÓN			
Cajas totales		1816	
Peso container		19236	
Utilidad USD	\$	3.257	11%
Costo del flete por kilo	\$	1.186	
Valor EXW USD	\$	17.545	
Valor FOB USD	\$	21.558	
Valor CRF USD	\$	29.042	

Tabla 28 VALOR DE LA VENTA DE FRUTA AL IMPORTADOR

FRUTA	Numero de Cajas	Valor de la fruta en destino
Papaya	110	\$ 2.165,59
Limón	42	\$ 2.813,89
Melón	130	\$ 3.517,19
Piña	130	\$ 2.072,89

Los costos del producto relacionados por el Contacto de Curazao entregó los siguientes Valores para las frutas con base a un estudio de los precios de la fruta en el mercado. El siguiente cuadro compara el valor de las frutas entre la competencia y la Empresa XYZ.

Tabla 29 COMPARACIÓN DE PRECIOS EMPRESA XYZ Y COMPETENCIA

proveedor	XYZ	Competencia
piña oro miel	\$ 2.332,93	2413,793103
papaya	\$ 2.471,98	2413,793103
limón Tahití	\$ 2.974,19	3103,448276
melón	\$ 3.732,32	4,132

Los costos del producto relacionados por el Contacto de Curazao entregó los siguientes Valores para las frutas con base a un estudio de los precios de la fruta en el mercado. El siguiente cuadro compara el valor de las frutas entre la competencia y la Empresa XYZ.

Tabla 30 COMPARACIÓN DE PRECIOS EMPRESA XYZ Y COMPETENCIA

proveedor	XYZ	Competencia
piña oro miel	\$ 2.332,93	2413,793103
papaya	\$ 2.471,98	2413,793103
limón Tahití	\$ 2.974,19	3103,448276
melón	\$ 3.732,32	4,132

Fuente: los autores

La empresa transportista es Unilogística. La carga se transportará en un contenedor refrigerado de 40 pies que llegará hasta el puerto de Barranquilla con destino a Curazao. Se enviará un contenedor mensual, máximo con 19 toneladas de fruta, dentro de las cuales estará piña, papaya, limón Tahití y el melón. Con esta cantidad se espera abastecer el 0,4 % de la demanda potencial de Curazao.

6.3 RUTA EXPORTADORA DE PROEXPORT

Una de las herramientas que Proexport ha brindado a los empresarios interesados en llevar a cabo un proceso de comercialización internacional, es la guía de exportación que consiste en 5 enfoques principales, los cuales se muestran en la figura 12.

Figura 15 RUTA EXPORTADORA DE PROEXPORT



Fuente: <http://www.colombiatrader.com.co/ruta-exportadora-para-proexport>

El check list que maneja Proexport, lo plantea como un test exportador con las siguientes preguntas:

- ¿La empresa ha estado vinculada con Proexport anteriormente?
- ¿Conoce las características y el comportamiento del sector al cual pertenece su producto?
- Ha seleccionado uno o dos productos a exportar?
- ¿Conoce la oferta exportable en términos de volumen para cada uno de los productos seleccionados?
- ¿Tiene documentada la ficha técnica de su producto?
- ¿Identifica las posiciones arancelarias de su(s) productos?
- ¿Tiene disponibilidad de ofrecer su producto de manera constante durante todo el año?
- ¿Tiene ventas en una ciudad diferente a su domicilio?
- ¿Su empresa tiene clientes a nivel nacional y/o internacional?
- ¿Tiene certificaciones de calidad?
- ¿Identifica la ventaja competitiva de su producto?
- ¿Tiene un proceso de producción establecido, organizado y documentado?
- ¿Conoce la capacidad de producción instalada para el producto?

- ¿Conoce la capacidad de producción utilizada para el producto seleccionado?
- ¿Tiene capacidad de ampliación de la producción del producto seleccionado?
- ¿Tiene estructura de costos de producción definida?
- ¿Tiene definidos, seleccionados y evaluados sus proveedores?
- ¿Tiene garantizada la proveeduría de las materias primas?
- ¿Ha determinado cuales son los tiempos de respuesta al desarrollo de nuevos productos?
- ¿Ha seleccionado uno o dos países objetivos?
- ¿Identifica y conoce otras empresas Colombianas que exporten productos similares al país seleccionado?
- ¿Identifica y conoce de donde procede la Competencia extranjera?
- ¿Ha consultado estudios relacionados con su producto en el mercado?
- ¿Tiene claridad en los requisitos comerciales exigidos por el mercado seleccionado?
- ¿Tiene claridad de los requisitos legales exigidos por el país destino?
- ¿Conoce las condiciones logísticas del producto?
- ¿Identifica el medio de transporte?
- ¿Ha establecido su pedido mínimo de exportación?
- ¿Conoce la documentación requerida para el proceso de exportación?
- ¿Ha elaborado la matriz de costos ajustada a los términos INCOTERMS?

La check list de este proyecto de grado, complementa la check list realizada por Proexport, debido a que maneja para cada proceso involucrado en la cadena de exportación, los detalles que se deben tener en cuenta para el proceso de comercialización, específicamente de frutas, en el mercado internacional.

7 CONCLUSIONES

Este plan exportador de frutas frescas al Caribe identifica en la zona del Caribe un gran potencial de consumo de frutas, que representa una oportunidad de negocio para las empresas colombianas que deseen explorar nuevos nichos de mercado a nivel internacional.

Dentro de los países identificados como importadores y mercado objetivo, se descartaron los países con capacidad de producción interna, debido al poco interés que tienen en la importación de frutas. Por lo anterior y después de una valoración, teniendo en cuenta factores claves que influyen en el éxito de las importaciones de frutas a países del Caribe, se decide seleccionar a Curazao como el destino que mayores ventajas competitivas ofrece para la exportación de frutas colombianas.

Es indispensable afianzar las relaciones con distribuidores ya conocidos, para facilitar la entrada de los productos ofrecidos por la empresa XYZ.

Con el presente proyecto de grado se concluye que si es viable que la empresa XYZ, realice un proceso de exportación de frutas frescas desde el Valle del Cauca hacia curazao, debido a que esto le generará ganancias del 30% y podrá entrar al mercado internacional con precios competitivos que será la puerta para una amplia participación en el comercio exterior.

El tiempo de transporte interno desde la Unión Valle hasta Cartagena o Santa Martha tiene una duración aproximada de 6 días.

El tiempo total de la operación pos cosecha de la fruta fresca tiene una duración total de 11 días, lo cual favorece la mantención de las propiedades organolépticas de la frutas.

Las frutas pueden ser mezcladas, siempre y cuando, estas sean compatibles en aspectos como temperatura y humedad relativa de almacenaje.

Dentro de las frutas que más le conviene exportar a la empresa XYZ, están las que están dentro del acuerdo arancel 0%. Estas son: Melón, Papaya, Banano y Naranja.

De acuerdo a información de Proexport, el melón es más comercializado en las temporadas de marzo a mayo y de octubre a diciembre.

Frutas como la piña, papaya, Guayaba, Limón, naranja y aguacate se consumen de manera constante durante todo el año.

Uno de los procesos que puede resultar más demorados, es el de la tramitología de la documentación requerida. Por ende se recomienda llevarlo a cabo con anticipación para evitar retrasos en la entrega del pedido. Este proceso puede durar 3 días.

Curazao ya ha sido identificado como un mercado objetivo, por ende, la empresa XYZ, debe concentrar su valor diferenciador en la calidad, precio y servicio para poder ser competitivos en el mercado.

Los mercados objetivos que se manejan en las Antillas Holandesas se caracterizan por la facilidad de acceso, debido a pocas barreras arancelarias y la baja exigencia en los documentos requeridos, y por la variedad de proveedores en todo el mundo. Es un país de naturaleza importadora.

Curazao tiene un poder adquisitivo medio, y debido a su costumbre de consumo de diferentes procedencias, exigen en el producto que adquieren: cumplimiento, calidad, presentación del producto y precio.

Es posible elaborar un contenedor mixto teniendo en cuenta la compatibilidad los parámetros de almacenamiento de las frutas. Los parámetros encontrados fueron: Humedad relativa, temperatura de almacenamiento, producción de etileno, y tiempo de almacenamiento.

8 BIBLIOGRAFIA

CIA, T. W. (s.f.). *CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY EE.UU.* Recuperado el Octubre de 2013, de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/dr.html>

DANE. (s.f.). Recuperado el OCTUBRE de 2013, de WWW.DANE.COM

Glacintti, M. A. (diciembre de 2002). *Visión Mundial del consumo de aguacate o palta.* Recuperado el noviembre de 2013, de http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17824/1/articulo14_3.pdf

Industrias, M. d. (Enero de 2006). *Manual para exportar.* Ciudad de Panama, Panama.

NACIONES UNIDAS. (2012). *Estudio económico de América Latina y el Caribe.* Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/eeecompleto.pdf>

Proexport. (23 de octubre de 2011). Recuperado el 1 de enero de 2014, de kolumbien.de/descargas_proexport/berlin_2011/espanol/inversion/agroindustria/perfil_agroindustria.pdf

Proexport. (2010). <http://camaraarmenia.org.co>. Recuperado el 2 de Enero de 2014, de <http://camaraarmenia.org.co/files/Modalidades%20de%20Exportacion%282%29.pdf>

Proexport. (abril de 2012). *Oportunidades para perecederos. Oportunidades para perecederos Aruba y Curacao (Oficom Caribe)*. Miami, Estados unidos.

Proexport. (2011). *Sector Agroindustrial Colombiano.* Recuperado el Octubre de 2013, de http://www.botschaft-kolumbien.de/descargas_proexport/berlin_2011/espanol/inversion/agroindustria/perfil_agroindustria.pdf

Salud en las Americas. (ABRIL de 2013). *Antillas Holandesas.* Recuperado el Diciembre de 2013, de http://www.paho.org/saludenlasamericas/index.php?id=47&option=com_content

Afco. (13 de 01 de 2010). *Interempresas.* Recuperado el 12 de 11 de 2013, de Interempresas:

<http://www.interempresas.net/Envase/Articulos/36837-El-estandar-internacional-CF1-y-CF2-se-convierte-en-la-norma-UNE137005.html>

aso. (20 de agosto de 2010). *pro export*. Recuperado el 14 de 11 de 2013, de pro export: iugiunl

Ciro J. Arias Velázquez, J. T. (enero de 2000). MANUAL DE MANEJO POSTCOSECHA DE FRUTAS TROPICALES (Papaya, piña, plátano, cítricos). *Técnicas mejoradas de postcosecha, procesamiento y* .

Gaviria, J. J. (9 y 10 de 5 de 2013). LOGISTICA PARA LA EXPOTACION DE FRUTAS Y VERDURAS. Bogotá, Cundinamarca, Colombia.

Industrias, M. d. (Enero de 2006). Manual para exportar. Ciudad de Panama, Panama.

Monterroso, E. (agosto de 2000). *Universidad Nacional de Lujan*. Recuperado el 13 de 11 de 2013, de Universidad Nacional de Lujan: <http://www.unlu.edu.ar/~ope20156/pdf/logistica.pdf>

Vega Herrera, Norelly. (2008). NORMAS INTERNACIONALES EN LA EXPORTACIÓN DE UCHUVAS DESDE EL PUERTO DE SANTA MARTA. (Tesis de grado). Universidad Sergio Arboleda. Santa Marta.

9 GLOSARIO

Iconterm: términos de negociación comercialización internacional. El él se establece el alcance de cada uno de los participantes de la exportación como: fletes, seguros y, que es recargado al commodity.

Commodity: se le conoce como commodity a la mercancía que es objeto de negociación.

Vegetal: se conoce como vegetal al conjunto de frutas, verduras y hortalizas.

Fruta tropical: se conoce como fruta tropical todas aquellas frutas que crecen en zona de clima tropical.

Fruta fresca: es fruta fresca toda aquella fruta que se encuentra en su estado natural después de la cosecha, es decir sin ningún proceso de manufactura involucrado.

Embalaje: se le conoce como embalaje a proceso de empaque o presentación temporal para su manejo durante el proceso de logística y almacenaje.

Utilización de espacio: corresponde a la medida que evidencia el nivel utilización de un empaque frente el producto contenido en él.

Conteiner: unidad de carga utilizada a menudo en el comercio internacional para el almacenaje y protección de commodity.

Suncho:

Control: Con el control se pretende evidenciar todas las posibles desviaciones que generan cambios en producto en la etapa final de un proceso, y aplicando acciones preventivas necesarias para garantizarlo.

Eficiencia: es la maximización de los productos sobre los insumos utilizados, es decir, realizar con iguales o menores recursos los mismos resultados si afectar la calidad.

Procedimiento: es la forma en que se desarrolla un proceso, comúnmente responde preguntas como:

- ¿Qué se hizo?
- ¿Quién lo hizo?

- ¿Cómo lo hizo?
- ¿para qué se hizo?
- ¿En dónde se hizo?

Desglose de la tarea: lista de los elementos que constituyen el contenido de la tarea.

10 Anexo 1.

c	ETAPAS DEL PROYECTO	ACTIVIDADES	METODOLOGÍAS ESPECÍFICAS	INDICADORES	OBJETIVOS
1	Análisis de los países principales destino exportaciones Colombianas	Llevar a cabo una investigación que nos permita evaluar el comportamiento de las exportaciones colombianas según destino	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	CONSULTAS REALIZADAS/TIEMPO O # CONSULTAS REALIZADAS/ # CONSULTAS CITADAS	Realizar una estimación del mercado que permita analizar la demanda potencial de frutas frescas en el Caribe.
2	Clasificar y seleccionar los países del Caribe con mayor importaciones Colombianas	Realizar un análisis de Pareto para priorizar destinos del Caribe con mayor porcentaje de exportaciones Colombianas	Evaluar históricos d exportaciones Colombianas al Caribe de acuerdo a datos de Proexport y el DANE para llevar a cabo la priorización	Se llevó a cabo la clasificación. Respuesta: 1. SI 2. NO	
3	Análisis general de aspectos macroeconómicos de los países seleccionados	Investigar los aspectos del macro entorno para los países seleccionados	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	CONSULTAS REALIZADAS/TIEMPO O # CONSULTAS REALIZADAS/ # CONSULTAS CITADAS	
4	Llevar a cabo una matriz de valoración con los aspectos del macro entorno de cada país y seleccionar el más factible	Valoración de las características de cada país con la Señora Catalina Navarro Uribe. (Experiencia laboral en comercio exterior)	Evaluar cada variable macroeconómica a partir de la consulta con un experto	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
5	Análisis más detallado del país con mayor calificación en la matriz de validación	Investigar cultura de consumo y demanda objetiva del país seleccionado	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
6	Conocer la demanda potencial, Clientes potenciales. Tipo de producto requerido, Competencias.	Realizar consultas e investigaciones que nos permitan conocer la demanda potencial, clientes y competencias	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	

7	. Análisis demográfico del Valle del Cauca	Llevar a cabo una investigación que nos permita evaluar el aspecto demográfico del Valle del Cauca	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	Realizar una estimación de la capacidad de la oferta del valle del Cauca y evaluar la logística para la fruta fresca a exportar.
8	Análisis de la variedad de frutas con potencial agroindustrial del Valle del Cauca	Llevar a cabo una investigación que nos permita evaluar el potencial agroindustrial del Valle del Cauca	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
9	Estimación de la producción frutícola del Valle del Cauca.	Llevar a cabo una investigación que nos permita evaluar el aspecto demográfico del Valle del Cauca	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
10	Selección de las frutas con mayor capacidad de exportación con la asesoría del Ingeniero Carlos Porras, experto en el tema.	Realizar un análisis de la capacidad productiva y con la ayuda del experto evaluar las frutas que se puedan exportar de acuerdo al cumplimiento de parámetros	Evaluar cada variable macroeconómica a partir de la consulta con un experto	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
11	Análisis de las variables de almacenamiento de la fruta a tener en cuenta	Llevar a cabo una investigación que nos permita evaluar las variables a tener en cuenta para el manejo de transporte de fruta	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
12	Selección del tipo de empaque y etiquetas para la frutas anteriormente seleccionadas	Llevar a cabo una investigación que nos permita evaluar los diferentes tipos de empaque y etiquetas para la exportación de fruta	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
13	Análisis y selección del tipo de contenedor y el tipo de transporte	Llevar a cabo una investigación que nos permita evaluar los diferentes tipos de contenedor y medio de transporte para la exportación de fruta	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
14	Análisis comparativo de los puertos de salida con mayor ventaja para el envío de la fruta	Llevar a cabo una comparación de los puertos de salida y los costos relacionados con el transporte interno	Evaluar expertos en el tema que nos puedan complementar con investigación previa	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
15	. Cotización con 2 empresas de transporte para el traslado de la fruta a los 3 puertos de salida del Caribe	Llevar a cabo una cotización que nos permita evaluar las diferentes opciones de empresas transportistas que nos asuman el transporte interno hasta los diferentes puertos opcionados	Consultar empresas recomendadas para el envío del producto	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
16	Análisis de los tiempos y costos involucrados	Llevar a cabo un análisis con los datos logísticos recolectados para evaluar costos estimados para la exportación de fruta	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
17	Análisis de la tramitología y documentación a realizar para la exportación de la fruta	Llevar a cabo una investigación que nos permita evaluar los diferentes tipos de tramitología en documentación e para la exportación de fruta	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	

18	Elaboración de un diagrama de flujo que describe los procesos involucrados y los documentos requeridos en la exportación de fruta	Detallar los procedimientos logísticos de los procesos que se deben llevar a cabo en el proceso de exportación de fruta	Utilizar Viso y la información anteriormente recolectada acerca de los procesos	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	Proponer un plan exportador de la fruta fresca al Caribe
19	Elaboración de un check list con las actividades en cada proceso involucrado para llevar a cabo la exportación	Seleccionar los aspectos más relevante a tener en cuenta en cada subproceso para realizar el proceso exportador	Consultar libros, revistas, videos, páginas Web e investigaciones	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
20	Comparación y ajuste del check list propuesto con el check list propuesto por PROEXPORT	Seleccionar los aspectos más relevante a tener en cuenta en cada subproceso para realizar el proceso exportador	investigar y comparar el check list elaborado y complementarlo con el de PROEXPORT	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
21	Validación de cada una de las actividades y requerimientos a tener en cuenta en la exportación de fruta fresca al Caribe con base a la check list.	Verificación de las actividades y protocolo de proceso detallado en el check list	Verificar el paso a paso y los requerimientos con la información de los objetivos 1 y 2	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
22	Resumen de las especificaciones logísticas a tener en cuenta para la exportación de fruta fresca al Caribe	Describir específicamente el plan exportador indicando país destino, demanda, oferta y protocolo logístico	Verificar el paso a paso y los requerimientos con la información de los objetivos 1 y 2	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	
23	Resumen de los costos involucrados de acuerdo a la fruta seleccionada para exportar	Analizar y evaluar los costos involucrados en todo el proceso para un caso específico de exportación	Verificar el paso a paso y los requerimientos con la información de los objetivos 1 y 2	Se llevó a cabo la autorización Respuesta: 1. SI 2. NO	