



**Plan Exportador De Gulupa Originaria Del Municipio De Buenavista Boyacá Por La  
Empresa Fruxport Colombia S.A.S Hacia Hamburgo - Alemania**

David Armando Pinilla Silva

Jeimy Alexandra Ramírez Pérez

Universidad Antonio Nariño “UAN”

Facultad de Ciencias Económicas & Administrativas

Programa de Comercio Internacional

Sede Tunja

2021



**Plan Exportador De Gulupa Originaria Del Municipio De Buenavista Boyacá Por La  
Empresa Fruxport Colombia S.A.S Hacia Hamburgo – Alemania**

David Armando Pinilla Silva

Jeimy Alexandra Ramírez Pérez

Plan de Negocio Internacional para optar por el título en Profesional en Comercio Internacional

Orientador

William Farid Barreto Hernández

Universidad Antonio Nariño “UAN”

Facultad de Ciencias Económicas & Administrativas

Programa de Comercio Internacional

Sede Tunja

2021



**DEDICATORIA POR PARTE DEL COAUTOR DAVID PINILLA**

Especialmente a Dios, por darme sabiduría para poder realizar este trabajo de la mejor manera, a mis padres ya que son ellos quienes pusieron toda su esperanza en mí y me han apoyado desde el primer momento de mi vida, a mis hermanos que son fuente de inspiración para querer salir adelante, a mi abuela por tenerme siempre en sus oraciones y brindarme sus consejos, a mis demás familiares por animarme y a mi pareja por acompañarme en todo este proceso universitario. Por último quiero dedicarle este proyecto a mi municipio Buenavista, Boyacá por darme un motivo por el cual realizar este trabajo.

**AGRADECIMIENTOS POR PARTE DEL COAUTOR DAVID PINILLA**

A Dios por las bendiciones recibidas durante este proceso, a todos y cada uno de los docentes que desde un inicio me han compartido sus conocimientos, en especial a nuestro tutor el docente William Farid Barreto quien fue parte indispensable para poder terminar este trabajo, a mis padres y familiares por su apoyo, a mis compañeros de la sede Tunja quienes con su amistad hicieron aún mejor este proceso universitario, a mi compañera Alexandra Ramírez por confiar en esta idea y a mi amigo Esteban Ávila por compartirme sus conocimientos.

# PLAN EXPORTADOR DE GULUPA

## Observaciones Y Nota De Aceptación







## Resumen

Boyacá se encuentra situado en el cuarto lugar a nivel nacional como uno de los departamentos que tienen un elevado potencial agrícola, dentro de los productos relevantes se encuentran: el aguacate hass, frutas exóticas (maracuyá, granadilla, pitaya y gulupa), limón Tahití, entre otros. El municipio de Buenavista, está ubicado en la provincia del occidente, la cual cuenta con una variedad de pisos térmicos aptos para la siembra de estas frutas.

La gulupa es uno de los productos más demandados internacionalmente, debido a su sabor y aportes nutricionales, por lo cual, el siguiente trabajo se enfoca en la realización de un plan exportador de esta fruta en fresco hacia Hamburgo – Alemania, uno de los países que más importa frutas exóticas y con el que a través de la Unión Europea tiene un tratado de libre comercio con Colombia.

Mediante la elaboración de este trabajo, se realizarán los respectivos estudios de mercado, técnico y financiero con los que se definirá la viabilidad o no para su implementación.

**Palabras clave:** Estudio financiero, estudio técnico, estudio de mercado, gulupa, frutas exóticas.



## Abstract

Boyacá is located in fourth place nationally as one of the departments that have a high agricultural potential, within the relevant products are: Hass avocado, exotic fruits (passion fruit, granadilla, pitaya and gulupa), Tahiti lemon, among others. The municipality of Buenavista is located in the western province, which has a variety of thermal floors suitable for planting these fruits.

Gulupa is one of the most demanded products internationally, due to its flavor and nutritional contributions, therefore the following work focuses on carrying out an export plan for this fresh fruit to Hamburg - Germany, one of the countries that imports the most. exotic fruits and with which through the European Union it has a free trade agreement with Colombia.

This work will include the market, technical and financial study with which the viability of its development will be verified.

**Keywords:** Financial study, technical study, market study, gulupa, exotic fruits.



Tabla de Contenido

Introducción ..... 18

1. Estudios Preliminares..... 20

    1.1. Planteamiento del Problema ..... 20

        1.1.1. Formulación del Problema..... 20

        1.1.2. Descripción del Problema..... 21

    1.2. Objetivos del Proyecto ..... 22

        1.1.3. Objetivo General..... 22

        1.1.4. Objetivos Específicos ..... 22

    1.3. Alcance ..... 23

    1.4. Justificación ..... 23

2. Metodología ..... 25

    2.1. Fuentes de Información Primaria..... 25

    2.2. Población Muestra ..... 25

    2.3. Técnicas e Instrumentos para Recolectar la Información ..... 26

        2.3.1. Fuentes de Información Primaria: En la elaboración del proyecto se realizó una investigación basándose en información brindada por la Alcaldía y la Asociación de Guluperos. 26

    2.4. Técnicas e Instrumentos para Analizar la Información ..... 26

    2.5. Fuentes de Información Secundarias ..... 26





2.6. Definición y Justificación del Tipo de Estudio .....	27
3. Estudio De Mercado .....	29
3.1. Análisis de los Antecedentes .....	29
3.1.1. Producto .....	29
3.1.2. Características del consumidor .....	31
3.1.3. Análisis de la Demanda .....	32
3.1.4. Análisis de la Oferta.....	38
3.1.5. Análisis de Precios nacionales e internacionales .....	41
3.1.6. Sistemas de Comercialización .....	42
3.2. Proyecciones de Mercado .....	43
3.2.1. Proyección de la Demanda.....	45
3.2.2. Proyección de la Oferta .....	47
3.2.3. Proyección de la Oferta del producto (exportación – importación).....	49
3.2.4. Proyección de Precios .....	50
4. Estudio Técnico .....	53
4.1. Tamaño: mercado y localización .....	53
4.1.1. Tamaño. ....	53
4.1.2 Mercado. ....	53
4.2. Localización: macro localización y micro localización tanto del país de origen como del país de destino .....	54





4.2.1. Buenavista, Boyacá.....	54
4.2.2 Localización del país de Origen.....	54
4.2.3. Localización del País de Destino .....	56
4.3. Ingeniería del proyecto (Logística): Proceso de Exportación del bien, Proceso de Producción y Distribución de la planta y/o bodega. ....	58
4.3.1. Proceso de exportación. ....	58
4.3.2. Proceso de producción. ....	60
4.4. Cálculo de inversiones: capital de trabajo, inversión fija, gastos operativos ..	66
4.4.1. Capital trabajo. ....	66
4.4.2. Inversión Fija.....	67
4.4.3. Gastos operativos y pre operativos. ....	69
4.4.3. Peso, Volumen y Unitarización.....	72
5. Estudios Administrativos .....	79
5.1. Impacto empresarial generado con el proyecto: .....	79
5.1.1. Creación de una empresa nueva.....	79
5.2. Estructura Organizacional.....	79
Fuente: Elaboración Propia.....	79
5.3. Planeación Estratégica, Misión, Visión y DOFA .....	80
6. Estudio Legal .....	82
6.1. Tipo de empresa a crear o reestructurar .....	82



La constitución jurídica de la empresa: .....	82
Objeto Social:.....	82
Tipo de Sociedad: .....	82
6.2. Requisitos legales para constituir una SAS .....	82
6.3. Normatividad exigida en el país exportador e importador.....	83
7. Estudio Financiero .....	85
7.1. Inversiones y fuentes de financiación (Balance Pre-Operativo).....	85
7.1.1 Inversiones .....	85
7.1.2 Fuentes de Financiación.....	86
7.2. Presupuestos de ingresos, costos, gastos.....	86
7.3. Determinación de los costos unitarios de exportación.....	87
7.4. Estado de resultados del proyecto.....	88
7.5. Flujo de caja del proyecto .....	89
7.6. Flujo de Caja del Inversionista .....	90
7.7. Análisis del punto de equilibrio .....	91
8. Evaluación Financiera.....	93
8.1. Valor presente neto (VPN) con financiamiento.....	93
8.1.1. Valor presente neto (VPN) sin financiamiento.....	94
8.2. Tasa Interna de Retorno (TIR) con financiamiento .....	94
8.2.2. Tasa interna de retorno (TIR) sin financiamiento.....	95



8.3. Periodo de recuperación de la inversión (PRI) con financiamiento .....	96
8.3.1. Periodo de recuperación de la inversión (PRI) sin financiamiento.....	96
8.4. La razón ingreso a la inversión con financiamiento .....	97
8.4.1 La razón ingreso a la inversión, sin financiamiento .....	98
8.5. Relación Costo – Beneficio, con Financiamiento.....	98
8.5.1. Relación Costo – Beneficio, sin Financiamiento.....	99
9. Impacto Social .....	100
9.1 Recomendaciones .....	101
Conclusiones .....	102
Bibliografía .....	103
Anexos .....	108





Lista de Tablas

Tabla 1 Poblacion de Hamburgo.....	25
Tabla 2 Contenido Nutricional de la Gulupa .....	30
Tabla 3 Cuadro de Convenciones de la Matriz de Mercado.....	33
Tabla 4 Matriz de Selección de Mercado Paises Bajos .....	34
Tabla 5 Matriz de Selección de Mercado Belgica .....	35
Tabla 6 Matriz de Selección de Mercado Alemania.....	36
Tabla 7 Distribucion de la Poblacion de Hamburgo.....	38
Tabla 8 Historial de la Poblacion de Hamburgo.....	45
Tabla 9 Proyección de la Demanda .....	47
Tabla 10 Historial de la Exportacion de Gulupa.....	47
Tabla 11 Proyección de la Oferta.....	48
Tabla 12 Importaciones Alemanas de Gulupa.....	50
Tabla 13 Precios Nacionales de Gulupa por Kg.....	50
Tabla 14 Proyección de los Precios Nacionales por Kg .....	51
Tabla 15 Precios Internacionales de la Gulupa por Kg.....	52
Tabla 16 Proyecciones de los precios internacionales de la Gulupa por Kg .....	52
Tabla 17 Datos del Adhesivo de la Caja o Embalaje.....	64
Tabla 18 Capital Trabajo .....	66
Tabla 19 Inversión en Propiedad, Planta y Equipo.....	67
Tabla 20 Valor de Salvamento y Método de Depreciación .....	68
Tabla 21 Depreciación en Propiedad, Planta y Equipo.....	68
Tabla 22 Gastos Preoperativos.....	69



Tabla 23 Gastos Operativos “Nómina Mensual” .....	70
Tabla 24 Gastos Operativos “Nómina Mensual Administrativa” .....	70
Tabla 25 Gastos Operativos “Nómina Mensual de Socios” .....	71
Tabla 26 Suma de Capital Trabajo, Inversion Fija y Gastos Operativos .....	71
Tabla 27 Peso de la Mercancia .....	72
Tabla 28 Medidas Estiba Tipo Europea.....	73
Tabla 29 Volumen de la Mercancia .....	73
Tabla 30 Medida del Empaque Primario en Metros .....	74
Tabla 31 Medida del Empaque Secundario en Metros .....	74
Tabla 32 Medidas de la Caja, Estiba y Contenedor .....	74
Tabla 33 Cantidad de Unidades Comerciales por Contenedor .....	75
Tabla 34 Costos de Empaque y Embalaje.....	75
Tabla 35 Costos de Unitarizacion.....	76
Tabla 36 Información Básica del Producto.....	76
Tabla 37 Costos en País Exportador .....	77
Tabla 38 Costos Tránsito Internacional .....	77
Tabla 39 Precios Unitarios de Gulupa (Inconterms CIF) .....	77
Tabla 40 Matriz DOFA.....	81
Tabla 41 Balance Pre-Operativo.....	85
Tabla 42 Pasivo y Patrimonio del Proyecto .....	86
Tabla 43 Precio de Ingresos y Costos .....	87
Tabla 44 Costos Unitarios de Exportación .....	88
Tabla 45 Estado de Resultados .....	89



Tabla 46 Flujo de Caja del Proyecto con Financiamiento .....	89
Tabla 47 Flujo de Caja del Proyecto sin Financiamiento .....	90
Tabla 48 Flujo de Caja del Inversionista con Financiamiento.....	90
Tabla 49 Flujo de Caja del Inversionista sin Financiamiento.....	91
Tabla 50 Punto de Equilibrio .....	92
Tabla 51 Costos Medio Ponderado del Capital (WACC).....	93
Tabla 52 Valor Presente Neto con Financiamiento .....	93
Tabla 53 Valor Presente Neto sin Financiamiento .....	94
Tabla 54 Tasa Interna de Retorno con Financiamiento .....	95
Tabla 55 Tasa Interna de Retorno sin Financiamiento .....	95
Tabla 56 Periodos de Recuperacion de la Inversion con Financiamiento .....	96
Tabla 57 Retorno de la Inversion en Dinero.....	96
Tabla 58 Periodos de Recuperacion de la Inversion sin Financiamiento .....	97
Tabla 59 Retorno de la Inversion en Dinero.....	97
Tabla 60 Razón Ingreso a la Inversion con Financiamiento.....	98
Tabla 61 Razón Ingreso a la Inversion sin Financiamiento.....	98
Tabla 62 Relacion Costo-Beneficio con Financiamiento .....	99
Tabla 63 Relacion Costo-Beneficio sin Financiamiento .....	99





Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 Gulupa en Fresco ..... 30

Ilustración 2 Exportaciones de Gulupa Colombiana al Mundo ..... 33

Ilustración 3 Exportaciones Colombianas de Frutas Exóticas..... 39

Ilustración 4 Valor de Exportacion de Gulupa en el 2019..... 40

Ilustración 5 Exportaciones de Colombia de Gulupa ..... 44

Ilustración 6 Principales Productores de Gulupa ..... 44

Ilustración 7 Cantidad Importada de Gulupa en 2019 por Alemania al Mundo ..... 46

Ilustración 8 Países Exportadores de Gulupa..... 49

Ilustración 9 Mapa de América..... 55

Ilustración 10 Mapa de Colombia..... 55

Ilustración 11 Puerto de Cartagena..... 55

Ilustración 12 Mapa de Boyacá y Ubicación de Buenavista..... 56

Ilustración 13 Mapa de Europa ..... 56

Ilustración 14 Mapa de Alemania ..... 57

Ilustración 15 Ubicación de Hamburgo ..... 57

Ilustración 16 Puerto de Hamburgo ..... 57

Ilustración 17 Perfil de la Mercancia ..... 58

Ilustración 18 Plántula de Gulupa..... 61

Ilustración 19 Recolección de la Gulupa ..... 62

Ilustración 20 Empaque Primario ..... 62

Ilustración 21 Empaque Secundario ..... 63



Ilustración 22 Estiba Tipo Europea.....	65
Ilustración 23 Plano de la Empresa.....	66
Ilustración 24 Máquina Lavadora y Transportadora.....	68
Ilustración 25 Responsabilidades del Comprador y Vendedor en el Inconterm CIF . ....	78
Ilustración 26 Precio al Consumidor Final en el Mercado Alemán.....	78
Ilustración 27 Logo de la Empresa Fruxport Colombia S.A.S .....	82
Ilustración 28 Instrumentos de Política y Normas del Subsector Frutícola .....	84
Ilustración 29 Registro Unico Tributario (RUT) .....	108
Ilustración 30 Lista de Embarque .....	109
Ilustración 31 Factura Comercial de Exportación .....	110
Ilustración 32 Documento de Transporte Marítimo Bill of Lading.....	111
Ilustración 33 Certificado de Origen.....	112



**Lista de Gráficos**

Gráfico 1 Precio de la Gulupa a Nivel Nacional.....	42
Gráfico 2 Sistema de Comercializacion a Utilizar.....	43
Gráfico 3 Organigrama de Fruxport Colombia SAS .....	79
Gráfico 4 Punto de Equilibrio.....	92





## Introducción

El sector frutícola es una importante alternativa de desarrollo rural y por esto puede verse como un gran potencial exportador. Colombia es el noveno proveedor de frutas exóticas del mundo, gracias a que la comercialización presentada en los últimos años se ha mantenido en una tendencia alcista, principalmente en productos como la uchuva, tomate de árbol, tamarindo, granadilla y una gran demanda de gulupa. “Entre los principales destinos de estos productos se encuentran: Países Bajos, Alemania, Bélgica y Reino Unido, por preferencia en el consumo, el país pasó de tener acceso de 233 millones de consumidores en 2002 a 1.200 millones de consumidores en 2010.” (SICEX (Investigación de mercados), 2020)

El siguiente trabajo de grado tiene como finalidad desarrollar un plan exportador de gulupa en fresco, por la empresa Fruxport Colombia S.A.S; este producto será comercializado en Hamburgo ciudad alemana, desde el municipio de Buenavista, Boyacá. Para lograr los objetivos planteados a lo largo del proyecto, se realizarán una serie de estudios e investigaciones que una vez analizados permitirán evaluar y determinar un plan de exportación al país destino. En la actualidad, el mercado de esta fruta ha venido creciendo en sus exportaciones por sus aportes nutritivos, sabor, textura y apariencia física, tanto que, los países europeos buscan satisfacer su demanda ya que son pocos los lugares en el mundo donde esta se cultiva.

El país germánico posee una gran demanda de productos agrícolas y especialmente orgánicos al igual que frutas exóticas, donde se encuentra la gulupa como una de las pasifloras más apetecidas en este mercado, pues los usos de ésta no son sólo gastronómicos, sino también en el campo de la industria química de alimentos. (MALDONADO, FUNDACION UNIVERSIDAD DE AMÉRICA, 2020).



Así pues, esta investigación busca establecer las bases con las cuales la compañía pueda realizar un adecuado plan exportador para la venta y comercialización del producto al país ya mencionado. Finalmente, una vez realizados todos los estudios de mercado, técnicos y administrativos se revisará su viabilidad económica y financiera, la cual definirá la factibilidad del proyecto al momento de su desarrollo.



## 1. Estudios Preliminares

### 1.1. Planteamiento del Problema

Las frutas tropicales son sin duda uno de los productos más fuertes del sector agrícola en Colombia, esta producción permite mantener la economía de algunos municipios del país como Buenavista, el cual se encuentra ubicado en el occidente de Boyacá; aunque posee tierras fértiles y aptas para la siembra de estas frutas, la región presenta un problema a la hora de vender sus productos, debido a que algunas exportadoras nacionales llegan a la región, negocian la fruta a muy bajos precios y en ciertas ocasiones se incumplen con los pagos a los cultivadores. Para no perder ni la fruta ni el dinero que se dejaría de ganar al venderla al mercado nacional, los campesinos se ven obligados a acceder a los precios que dicten estas comercializadoras; tales inconvenientes perjudican el crecimiento no solo del municipio sino también de todos los habitantes que viven del sector agrícola en la región.

Tras analizar la problemática expuesta anteriormente surge la idea de implementar un plan exportador que le proporcione a la población un socio estratégico, el cual le aportará acompañamiento en el proceso de exportación y asesoría durante la comercialización de la fruta en el mercado internacional y así poder maximizar las utilidades en la venta del producto.

#### 1.1.1. Formulación del Problema

Debido a la falta de acompañamiento de una empresa dedicada a la exportación de gulupa, el municipio de Buenavista carece de oportunidades de crecimiento agrícola y económico. Por esa razón se va a formalizar una exportadora, la cual estará dedicada a brindar respaldo a la región a través de la comercialización de esta fruta, por medio de un plan exportador que da lugar a la siguiente interrogante.





- ¿Es factible la implementación de un plan exportador de gulupa en fresco originaria del municipio de Buenavista Boyacá a Hamburgo-Alemania?

### 1.1.2. Descripción del Problema

Buenavista ha logrado reconocimiento en el departamento de Boyacá por ser uno de los municipios aptos para el cultivo de frutas tropicales, las cuales por sus características son apetecidas en países que debido a sus climas extremos no permite su cultivo. Sin embargo, el municipio presenta un inconveniente al momento de vender la fruta y es que las empresas exportadoras compran los productos a precios muy bajos, reduciendo así las utilidades al campesino y en algunas ocasiones se incumplen con los contratos.

Colombia se destaca por ser un gran productor de frutas tropicales; de hecho, durante el año 2010 exportó US\$9,2 millones en gulupa, ocupando este producto el segundo renglón de exportación dentro de las frutas exóticas, después de la uchuva. “No obstante, las cifras de producción de gulupa en el año 2018 fueron de 706 Toneladas en Boyacá. (Granados, 2018)

Aunque estas exportaciones se dan en su mayoría gracias a los pequeños productores y a las asociaciones creadas por los mismos, cuyas labores son realizadas con mano de obra familiar, el municipio carece de un aliado estratégico que vele por los intereses comunes, impulsando y promoviendo la exportación de productos que ofrece la zona.



### 1.2. Objetivos del Proyecto

#### 1.1.3. Objetivo General

- Realizar un plan exportador de gulupa en fresco originaria del municipio de Buenavista (Boyacá) a Hamburgo-Alemania, mediante el acompañamiento de la empresa Fruxport Colombia S.A.S a los productores de la fruta en la región.

#### 1.1.4. Objetivos Específicos

- Identificar los elementos que contiene un plan exportador.
- Evaluar el proceso logístico y la determinación de los costos para la exportación del producto.
- Determinar la viabilidad económica del plan de exportación del producto.



### 1.3. Alcance

Realizar un adecuado plan exportador, para facilitar la comercialización de gulupa al mercado alemán, buscando la unión estratégica entre los productores del sector y la empresa Fruxport Colombia S.A.S, incrementando los ingresos para las partes, favoreciendo además socialmente la parte agrícola de la región.

Para lograr el alcance adecuado del proyecto se contemplan los siguientes procesos a realizar para su debida ejecución.

- Estudio del mercado.
- Estudio de factibilidad económica.
- Logística de exportación.
- Cumplimiento de los requisitos fitosanitarios.
- Documentación requerida para la exportación.

### 1.4. Justificación

Ante el crecimiento exponencial en exportaciones de frutas tropicales presentado por Colombia a lo largo de los últimos años (Granados, 2018), resulta necesaria la implementación de planes de exportación para los diferentes productos que ofrece el agro nacional. Buenavista, es un claro ejemplo en el sector agrícola del país, debido a su tierra fértil y clima cálido que lo hacen idóneo para la producción de gulupa, sin embargo, el municipio no está aprovechando su ventaja comparativa ya que no existe un socio estratégico que le brinde acompañamiento y soporte para la internacionalización de este producto.

El valor de las exportaciones de gulupa durante el año 2018 se incrementó un 26% comparado con el año 2017, teniendo en cuenta que las ventas del ese año fueron de USD



## PLAN EXPORTADOR DE GULUPA



FOB 25,7 millones y las del año siguiente de USD FOB 32,5 millones. Dentro de los destinos más destacados para esta fruta se encuentran Países Bajos, Bélgica Alemania, Reino Unido, Canadá, Italia y Francia. Es importante mencionar que los departamentos que más exportan este tipo de fruta son: Cundinamarca, Antioquia, Risaralda, Quindío y Valle del Cauca. (Analdex, 2018)

El presente trabajo busca beneficiar no solo a la comunidad de la región sino también al sector agrícola, basándose en la teoría de la ventaja comparativa la cual dicta que un país debe especializarse en aquellos bienes y servicios que se puedan producir de manera más eficiente y adquirir de otros países aquellos que no produzca. Por otra parte, este plan tiene una utilidad metodológica ya que podrán realizarse futuras investigaciones compatibles con el fin de contribuir positivamente con la balanza comercial nacional.

## 2. Metodología

### 2.1. Fuentes de Información Primaria

Las fuentes primarias que se usaron para obtener la información necesaria son principalmente la Asociación de Guluperos, los pequeños productores del fruto y la Alcaldía Municipal de Buenavista (Boyacá); de las mencionadas entidades, se obtuvieron los volúmenes de producción, precio de venta y porcentaje de la población que basa su economía en la agroindustria.

### 2.2. Población Muestra

La población muestra cuyo destino será el objetivo del plan exportador es la ciudad de Hamburgo (Alemania), que cuenta con 1'845.602 habitantes. Para una segmentación acertada se toma como referencia la base de datos registrada en pirámides del mundo. (Pirámides de población del mundo, 2021), que muestra el número de habitantes por grupos y edades. Las edades van de los 14 años hasta los 69 años de edad, dejando un total de 1'288.230 habitantes.

**Tabla 1**

*Población de Hamburgo*

Población muestra de Hamburgo	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino
15 a 19	46140	42449	2,50%	2,30%
20 a 24	51677	47986	2,80%	2,60%
25 a 29	55368	49831	3,00%	2,70%
30 a 34	60905	57214	3,30%	3,10%
35 a 39	62750	59059	3,40%	3,20%
40 a 44	57214	55368	3,10%	3,00%
45 a 49	55368	55368	3,00%	3,00%
50 a 54	70133	70133	3,80%	3,80%
55 a 59	75670	75670	4,10%	4,10%
60 a 64	64596	66442	3,50%	3,60%
65 a 69	51677	57214	2,80%	3,10%
<b>Total</b>	<b>651498</b>	<b>636733</b>	<b>35,30%</b>	<b>34,50%</b>
<b>Total muestra</b>	<b>1288230</b>			

**Fuente:** Cuadro realizado por los autores con base en información obtenida de Piramides de población del mundo.



Según el Instituto Alemán de Investigación Sociológica (FORSA) para el 2018, el 72% de la población alemana basa su alimentación en frutas y hortalizas. (Forsa, 2018); correspondiendo a 927.526 habitantes totales entre las edades ya mencionadas determinando así la población muestra, dejando este número de habitantes como clientes potenciales.

Clientes Potenciales →  $1'288.230 * 72\% = 927.526$  Habitantes

### 2.3. Técnicas e Instrumentos para Recolectar la Información

**2.3.1. Fuentes de Información Primaria:** En la elaboración del proyecto se realizó una investigación basándose en información brindada por la Alcaldía y la Asociación de Guluperos.

**2.3.2. Fuentes de Información Secundaria:** Posteriormente para la realización de los objetivos, se recolectó información secundaria como investigaciones académicas, datos macro, artículos, información de la base de datos del DANE, Cámaras de Comercio, entre otras fuentes, con las que se obtuvo información sobre los procesos logísticos, los medios de transporte, los costos del transporte y las características de consumo.

### 2.4. Técnicas e Instrumentos para Analizar la Información

Las técnicas que se usaron para analizar la información fueron de tipo cualitativo recogidos por los autores del trabajo, tanto de fuentes primarias como secundaria. Finalmente, la herramienta para utilizar los datos fueron las tablas dinámicas de Excel, debido a que la universidad no cuenta con licencias de otros programas para realizar regresiones y proyecciones.

### 2.5. Fuentes de Información Secundarias

Las fuentes de información secundarias que fueron consultadas con el fin de establecer no solamente la producción y exportación de gulupa sino también el mercado, las tendencias de consumo, las cantidades del consumo del mercado alemán y costos de transporte son:





- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo <https://www.mincit.gov.co/>
- Procolombia Colombia, <https://b2bmarketplace.procolombia.co/es>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística, [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)
- Dirección de Aduanas, [www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co)
- Banco de la República de Colombia, [www.banrep.gov.co](http://www.banrep.gov.co)
- Agronegocios: [www.agronegocios.co/](http://www.agronegocios.co/)
- Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX), [www.analdex.org](http://www.analdex.org)
- Legiscomex, [www.legiscomex.com](http://www.legiscomex.com)
- Procolombia, Acuerdo Comercial Colombia-U.E., [ue.procolombia.co/](http://ue.procolombia.co/)
- Cámara de Industria y Comercio Colombo- alemana, [www.ahk-colombia.com/es/](http://www.ahk-colombia.com/es/)
- El Banco Central Europeo. [www.ecb.europa.eu/](http://www.ecb.europa.eu/)
- Embajada Alemana en Colombia. [alemania.embajada.gov.co/](http://alemania.embajada.gov.co/)

### 2.6. Definición y Justificación del Tipo de Estudio

La presente investigación es de tipo exploratoria, teniendo en cuenta que se utiliza para estudiar un problema que no está claramente definido, por lo que se lleva a cabo para comprenderlo mejor, pero sin proporcionar resultados concluyentes. (QuestionPro, 2021).

Según lo mencionado anteriormente, el presente proyecto se adecua a esta línea de investigación, porque se realiza un estudio de mercado, técnico, administrativo y financiero que permite concluir si la empresa Fruxport, cuenta con las capacidades para llegar al mercado alemán.



Con el establecimiento de un plan exportador de gulupa originaria del municipio de Buenavista, se identificarán todos los procesos, que debe desarrollar la empresa Fruxport Colombia S.A.S, para llegar al mercado objetivo.



### 3. Estudio De Mercado

#### 3.1. Análisis de los Antecedentes

##### 3.1.1. Producto

La gulupa, también llamada *passiflora edulis* Sims, se encuentra entre las frutas exóticas, en la cuales Colombia ha aumentado su producción en los últimos años. Los usos que se le dan a esta fruta son industriales, culinarios y medicinales. Entre los usos médicos se encuentran: “relajación de la presión arterial, reducir la tensión corporal y combatir problemas de sueño, lo que le ha dado posicionamiento en el exterior” (Agronegocios, 2020). Es una fruta originaria del sur de América en Brasil, de donde se expande a Asia, el Caribe, India y Australia.

Es un frutal promisorio y apetitoso por sus características organolépticas de sabor y aroma, siendo más dulce que el maracuyá, por lo cual es muy demandado para el consumo en fresco, en jugo o ensaladas, sin la remoción de las semillas, la pulpa puede ser utilizada también para la producción de gelatinas, mermeladas, salsas, cócteles y helados. (Fruta de la Pasion, 2016).

Su contenido nutricional es alto, debido a la gran cantidad de calorías, proteínas, carbohidratos, antioxidantes, grasas, calcio, fósforo, hierro, fibra y vitamina A. (Escuela elia, 2018).



Tabla 2

*Contenido Nutricional de la Gulupa*

CONTENIDO POR CADA 100 GRS DE PULPA	UNIDADES
Calorías	49 Kcal
Agua	88,9 ml
Proteína	1,5 gr
Grasa	0,5 gr
Carbohidratos	11 gr
Fibra	0,4 gr
Ceniza	0,7 gr
Calcio	9 gr
Fósforo	21 gr
Hierro	1,7 mgr
Tiamina	0,1 mgr
Riboflavina	0,17 mgr
Niacina	0,89 mgr
Ácido ascórbico	20 mgr
Vitamina A	1.730 UI

Fuente: (Exportropic, 2021)

Ilustración 1

*Gulupa en Fresco*



Fuente: Imagen tomada por los autores del proyecto



### 3.1.1.1. Preparación del terreno y siembra

1. Se recomienda realizar la adecuación del terreno con un mes de anticipación teniendo presente el momento en el que las plántulas estén listas para el trasplante.
2. Se realiza la labranza mínima para no deteriorar demasiado el suelo. Éste debe ser removido entre 20 y 25 cm de profundidad; posteriormente se realiza el ahoyado para ubicar la plántula. Para suelos sueltos se realizan hoyos de 60 X 60 cm, mientras que en suelos pesados se realizan hoyos de 100 X 100 cm.
3. Finalmente se adicionan 2 kg de materia orgánica bien descompuesta en cada sitio de siembra.

### 3.1.1.2. Tiempo de producción y recolección

El período comprendido entre la siembra y la floración tiene una duración de 180 días (6 meses). Por su parte, el período de producción dura aproximadamente 420 días (14 meses). El período entre cada recolección es de 2 meses y los ciclos de lluvia inducen la floración. Normalmente el cultivo tiene una vida promedio útil de 2 a 3 años, pero aplicando los manejos adecuados puede llegar a extenderse hasta los 4 años (Cámara de Comercio de Bogotá, pág. 14).

### 3.1.2. Características del consumidor

La gulupa tiene como objetivo para su comercialización el mercado alemán y más específicamente Hamburgo, ciudad que para el año 2020, tuvo una población de 1.845.602 habitantes, la cual, en promedio aumentan un 0.5% por año.

El mercado de Alemania ha registrado un cambio en el hábito de consumos alimenticios en los últimos años, consumiendo productos naturales como frutas y verduras, “según la Agencia Federal para la Agricultura y la Alimentación de dicho país (BLE), el consumo per cápita alemán



es de 69,5 kilogramos de fruta por año.” (Freshplaza, 2019). Para el ingreso de las frutas provenientes de otros países, Europa tiene unos altos estándares de calidad y manipulación de cosecha, los cuales deben ser cumplidos por quienes deseen llegar a este mercado, de acuerdo con las buenas prácticas agrícolas (BPA) dichas por (Wilford, 2009).

Algunas de estas prácticas son:

- Mejorar las condiciones higiénicas del producto.
- Disminuir las posibilidades de rechazo del producto en el mercado por la presencia de residuos tóxicos o características inadecuadas en sabor o aspecto para el consumidor.
- Minimizar las fuentes de contaminación de los productos, en la medida en que se implementen normas de higiene durante la producción y recolección de la cosecha.

### 3.1.3. Análisis de la Demanda

Para determinar la demanda se realizó una matriz de mercado que permitió definir, el país, al cual la empresa Fruxport Colombia SAS dirigirá el producto. Agronegocios reporta que para el año 2018 los Países Bajos tiene una participación del 78%, Bélgica del 10% y Alemania del 3% [Ver ilustración 2](#). (Jose David Castilla, 2019)



**Ilustración 2**

*Exportaciones de Gulupa Colombiana al Mundo*

Participación	Valor FOB (US\$)	Volumen Ton
Países Bajos 72%	25.593.524	6.317
Bélgica 10%	2.890.973	787
Alemania 3%	1.071.612	276
Reino Unido 2%	651.571	162
Francia 2%	526.491	138
Italia 2%	526.620	132

**Fuente:** (Jose David Castilla, 2019)

Para la realización de esta matriz de mercado, se toman variables como: PIB, el PIB per cápita, el PIB per cápita de Fruta, el crecimiento del PIB que tuvo el año 2019 referente al 2018, la población, la conectividad marítima y las exportaciones que tiene Colombia con las naciones preseleccionadas, los cuales permiten determinar a qué país es más favorable realizar la exportación. Luego recolectados los datos de las variables se califican los países realizando la respectiva comparación. [Ver tabla 4](#), [ver tabla 5](#) y [ver tabla 6](#)

Para el análisis de los países se deben tener en cuenta las siguientes calificaciones:

**Tabla 3**

*Cuadro de Convenciones de la Matriz de Mercado*

Calificación	
1	Muy desfavorable
2	Desfavorable
3	Neutro
4	Favorable
5	Muy favorable

**Fuente:** Elaboración propia por los autores del proyecto

**Tabla 4**


*Matriz de Selección de Mercado de Países Bajos*

CONECTIVIDAD CON COLOMBIA	7%			
POBLACION 2018	5%			
IDIOMA	9%			
IMPORTACIONES DEL PAIS SELECCIONADO AL RESTO DEL MUNDO 2018 EN MILES DE DOLARES	5%			
CRECIMIENTO EN VALOR DE LAS IMPORTACIONES 2017-2018	5%			
CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES EN CANTIDAD 2014-2018	5%			
EXPORTACIONES DE COLOMBIA AL PAIS SELECCIONADO EN VALOR EN MILES DE DOLARES 2017	10%			
PRINCIPALES PROVEEDORES	4%			
ARANCEL GENERAL	7%			
ARANCEL PREFERENCIAL	13%			
DOCUMENTOS REQUERIDOS	10%			
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>			

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en datos macro y trade map

Tabla 5

Matriz de selección de Mercados de Bélgica

Variables	BÉLGICA	Calificación	Promedio	Resultado																											
PIB 2019	1,7%	3	8%	0,2																											
PIB Per Cápita 2019	2,9%	3	8%	0,2																											
PIB Per Cápita de Fruta	36,2 kg	2	5%	0,1																											
Crecimiento PIB	El valor absoluto del PIB en Bélgica creció 15.784M.€ respecto a 2018.	5	14%	0,7																											
Conectividad con Colombia	<table border="1"> <thead> <tr> <th>LPI</th> <th>Puntaje</th> <th>Puesto</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>4,04</b></td> <td><b>3</b></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><b>Aspectos evaluados</b></td> </tr> <tr> <td>Eficiencia aduanera</td> <td>3,66</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>Calidad de la infraestructura</td> <td>3,98</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>Competitividad de transporte internacional de carga</td> <td>3,99</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Competencia y calidad en los servicios logísticos</td> <td>4,13</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos</td> <td>4,05</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Puntualidad en el transporte de carga</td> <td>4,41</td> <td>13</td> </tr> </tbody> </table> <p>Fuente: The World Bank 2018. El índice varía entre 1 y 5, donde 5 representa el mejor desempeño</p> <p><b>ACCESO MARÍTIMO Y AÉREO</b></p> 	LPI	Puntaje	Puesto	<b>4,04</b>	<b>3</b>		<b>Aspectos evaluados</b>			Eficiencia aduanera	3,66	16	Calidad de la infraestructura	3,98	9	Competitividad de transporte internacional de carga	3,99	20	Competencia y calidad en los servicios logísticos	4,13	11	Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,05	5	Puntualidad en el transporte de carga	4,41	13	3	8%	0,2
LPI	Puntaje	Puesto																													
<b>4,04</b>	<b>3</b>																														
<b>Aspectos evaluados</b>																															
Eficiencia aduanera	3,66	16																													
Calidad de la infraestructura	3,98	9																													
Competitividad de transporte internacional de carga	3,99	20																													
Competencia y calidad en los servicios logísticos	4,13	11																													
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,05	5																													
Puntualidad en el transporte de carga	4,41	13																													
Población 2019	38.005.238	3	8%	0,2																											
Idioma	Neerlandes, Aleman y Frances	2	5%	0,1																											
Importaciones Del País Seleccionado Al Resto Del Mundo 2019 En Miles De Dólares	5.605 valor importado en 2019 (miles de USD)	2	5%	0,1																											
Crecimiento En Valor De Las Importaciones del año 2018 al 2019	-32%	2	5%	0,1																											
Crecimiento De Las Importaciones En Cantidad del año del 2018 al 2019	5.605 Toneladas	5	14%	0,7																											
Exportaciones De Colombia Al País Seleccionado En Valor En Miles De Dólares	2.890.973 USD	2	5%	0,1																											
Arancel General	081030 0000	5	14%	0,7																											

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en datos macro y trade map



**Tabla 6**

*Matriz de selección de mercados de Alemania*

Variables	ALEMANIA	Calificación	Promedio	Resultado																											
PIB 2019	0,6%	1	2%	0,0																											
PIB Per Cápita 2019	2,5%	2	5%	0,1																											
PIB Per Capita de Fruta	69,5 Kg	5	12%	0,6																											
Crecimiento PIB	El valor absoluto del PIB en Alemania creció 92.640M.€ respecto a 2018.	4	9%	0,4																											
Conectividad con Colombia	<table border="1"> <thead> <tr> <th>LPI</th> <th>Puntaje</th> <th>Puesto</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>4,20</b></td> <td><b>1</b></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><b>Aspectos evaluados</b></td> </tr> <tr> <td>Eficiencia aduanera</td> <td>4,09</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Calidad de la infraestructura</td> <td>4,37</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Competitividad de transporte internacional de carga</td> <td>3,86</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Competencia y calidad en los servicios logísticos</td> <td>4,31</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos</td> <td>4,24</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Puntualidad en el transporte de carga</td> <td>4,39</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table> <p>Fuente: The World Bank 2018. El índice varía entre 1 y 5, donde 5 representa el mejor desempeño</p> <p><b>ACCESO MARÍTIMO Y AÉREO</b></p>	LPI	Puntaje	Puesto	<b>4,20</b>	<b>1</b>		<b>Aspectos evaluados</b>			Eficiencia aduanera	4,09	1	Calidad de la infraestructura	4,37	1	Competitividad de transporte internacional de carga	3,86	4	Competencia y calidad en los servicios logísticos	4,31	1	Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,24	2	Puntualidad en el transporte de carga	4,39	3	5	12%	0,6
LPI	Puntaje	Puesto																													
<b>4,20</b>	<b>1</b>																														
<b>Aspectos evaluados</b>																															
Eficiencia aduanera	4,09	1																													
Calidad de la infraestructura	4,37	1																													
Competitividad de transporte internacional de carga	3,86	4																													
Competencia y calidad en los servicios logísticos	4,31	1																													
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,24	2																													
Puntualidad en el transporte de carga	4,39	3																													
Población 2019	83.166.711	5	12%	0,6																											
Idioma	Frances, Ingles, Austria y Liechtenstein	5	12%	0,6																											
Importaciones Del País Seleccionado Al Resto Del Mundo 2019 En Miles De Dólares	7.962 valor importado en 2019 (miles de USD)	3	7%	0,2																											
Crecimiento En Valor De Las Importaciones del año 2018 al 2019	0%	3	7%	0,2																											
Crecimiento De Las Importaciones En Cantidad del año del 2018 al 2019	5.106 Toneladas	4	9%	0,4																											
Exportaciones De Colombia Al País Seleccionado En Valor En Miles De Dólares	1.071.612 USD	1	2%	0,0																											
Arancel General	081030 0000	5	12%	0,6																											
		43	1	4,2																											

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en datos macro y trade map



**Conclusión de la matriz de mercado:** Analizadas las variables de Países Bajos, Bélgica y Alemania, se determina que la exportación se realizará al mercado alemán por las siguientes razones:

1. Dentro de los tres mercados más interesados en la compra de frutas exóticas, los Países Bajos tienen un consumo per cápita de fruta de 43,5 kg, Bélgica en 36,2 kg y Alemania en 69,5 kg.
2. Según estudio realizado por Procolombia, el consumidor alemán, busca productos saludables que contengan un alto contenido nutricional, entre los cuales se destacan las frutas exóticas. (Procolombia, 2021)
3. El precio no es un factor que implique la decisión de consumirlas o no, pues mientras el fruto sea de calidad, el mercado está dispuesto a pagar. (Procolombia, 2021).
4. Colombia tiene una conectividad logística con Alemania directa, la cual facilita la exportación.
5. Colombia posee un tratado de libre comercio con la Unión Europea.
6. De acuerdo al portal del Ministerio de Relaciones Exteriores, Alemania es el mayor mercado europeo de frutas y verduras frescas. (Procolombia, 2021).

### **3.1. Segmentación del mercado**

La conclusión del análisis de la matriz de selección de países, permite definir que el mercado objetivo para realizar la exportación es Alemania. Determinado el país objetivo, se selecciona la ciudad de Hamburgo por las siguientes razones:

1. Se encuentra entre una de las tres ciudades más pobladas de Alemania.



2. Las principales cadenas de supermercados DirectFruit Marketing e Inter-Wiechert, que proveen de frutas y verduras al mercado mayorista, se encuentran ubicadas en esta ciudad de Hamburgo.
3. Es la ciudad que tiene el mayor PIB en Alemania con unos ingresos aproximados de 50 000 € por habitante.
4. Posee el puerto más grande de ese país y uno de los mayores del mundo, llamado la Puerta al Mundo de Alemania.

Los rangos de edad que hicieron parte del estudio de mercado están comprendidos entre los 15 a 69 años.

**Tabla 7**

*Distribución de la Población de Hamburgo*

<b>Hamburgo</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
15 a 19	46.140	42.449
20 a 24	51.677	47.986
25 a 29	55.368	49.831
30 a 34	60.905	57.214
35 a 39	62.750	59.059
40 a 44	57.214	55.368
45 a 49	55.368	55.368
50 a 54	70.133	70.133
55 a 59	75.670	75.670
60 a 64	64.596	66.442
65 a 69	51.677	57.214

**Fuente:** (Metropolregion, s.f.)

### **3.1.4. Análisis de la Oferta**

Colombia, desde el año 2010, ha tenido un crecimiento en las exportaciones de frutas exóticas, las cuales son atractivas para el mercado por sus componentes nutricionales y medicinales. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura o en



## PLAN EXPORTADOR DE GULUPA



sus siglas en inglés (FAO) ubica a Colombia en el puesto 22 de 223 países, como un territorio potencial de tierras para uso agrícola, pues las características del clima, la tierra y pisos térmicos permiten cosechar frutas en toda la época del año. (Adriana Leal, 2020).

Durante el año 2019, Colombia exportó un total de USD63,3 millones en frutas exóticas (uchuva, gulupa y granadilla) a Países bajos, Reino unido, Bélgica, Canadá y Francia, datos que reporta la [ilustración 3](#) (Agronegocios, 2020).

### Ilustración 3

*Exportaciones Colombianas de Frutas Exóticas.*



**Fuente:** (Agronegocios, 2020)

Dentro del volumen total de frutas exportadas desde Colombia, el USD30,8 millones corresponde a gulupa, datos que reporta la [ilustración 4](#)

**Ilustración 4**

*Valor de Exportación de Gulupa en el 2019*



**Fuente:** (Agronegocios, 2020)

**3.1.4.1. Volúmenes de Producción**

Según información de la Asociación de Guluperos de Buenavista, el municipio cuenta con 15 productores fuertes, certificados ante el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), de los cuales cada uno tiene sembrada una hectárea(ha) de la fruta. De la misma forma la región tiene 16 agricultores que se dedican a la siembra a pequeña escala y que por lo general destinan 5000 m2 para la cosecha. En total el sector cuenta con 23 hectáreas dedicadas a cultivar esta especie (*Passiflora pinnatistipula*).

La producción estandarizada por el Instituto Colombiano Agropecuario, está en 25 toneladas por hectárea para el municipio de Buenavista- Boyacá, por lo tanto, el volumen de gulupa producida es de aproximadamente 575 toneladas cosechados por año.

De las 575 toneladas que se cosechan al año, se comercializa nacionalmente 172,5 toneladas (30%) y 402,5 toneladas (70%) se destinan a la exportación. (Jhon Ocampo Perez, Marzo 2012, pág. 68). Es decir que la capacidad exportable del municipio de Buenavista-



Boyacá es aproximada a 402,5 toneladas por año, 33 toneladas mensuales y 7,7 toneladas semanales.

### 3.1.5. Análisis de Precios nacionales e internacionales

#### 3.1.5.1. Precios nacionales

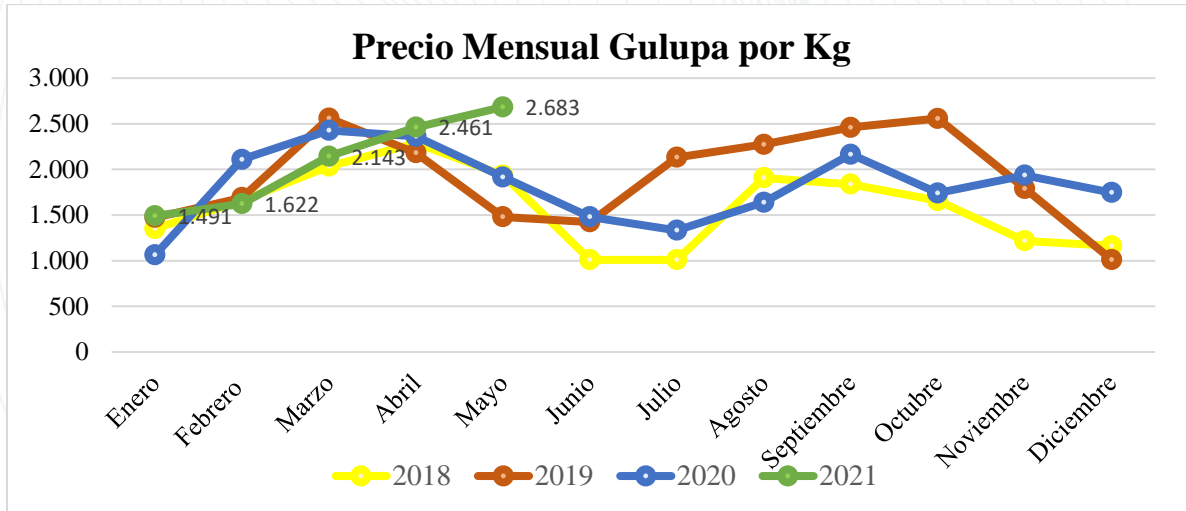
Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), por medio del Sistema de Información de Precios y Abastecimiento del Sector Agropecuario (Sipsa), establece:

1. El precio del kilo de gulupa para los años 2018-2021, es superior durante los meses marzo, abril y septiembre.
2. Según el comportamiento histórico, los precios oscilan dentro de los \$1.000 hasta los \$2.683 pesos
3. Durante 2021 el kilo de gulupa se ha mantenido en una tendencia alcista desde el mes de enero.
4. Los precios oscilan dependiendo de la oferta y la demanda que tiene la fruta a nivel nacional e internacional.



Gráfico 1

Precio Mensual de la Gulupa a Nivel Nacional desde el 2018 hasta el 2021



Fuente: Elaboración propia con datos de (Mayoristas Boletín Semanal DANE, 2021)

### 3.1.5.2. Precios internacionales

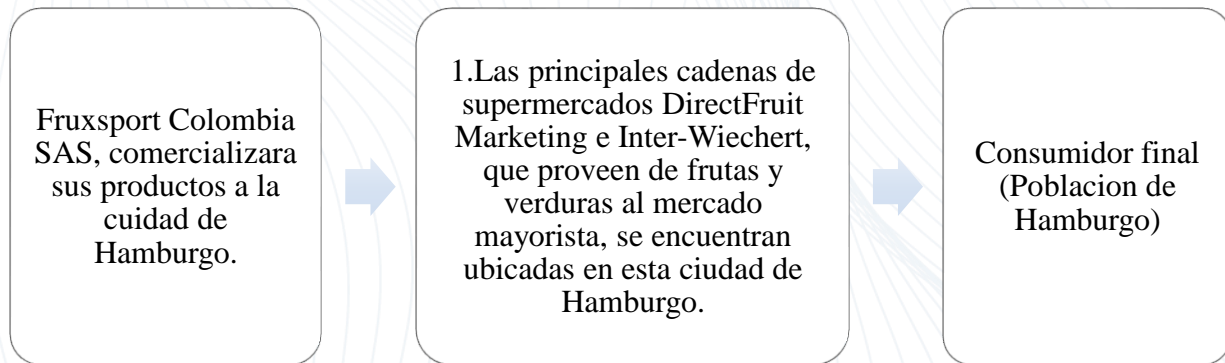
Los precios de las Pasifloras son más atractivos para los productores, ya que el valor pagado a nivel internacional, no se encuentran por debajo, de los de USD 1,24 a USD 1,37 COP por kg, teniendo como base el promedio en el tipo de cambio del 1 de enero del 2021 al 28 de febrero del mismo año, el cual fue de \$3.624,39.

### 3.1.6. Sistemas de Comercialización

La empresa Fruxport Colombia SAS comercializará, la gulupa de manera indirecta con el consumidor, puesto que se tendrá contacto con distribuidores mayoristas quienes serán los encargados de vender la fruta al comprador final.

**Gráfico 2**

*Sistema Comercialización a Utilizar*



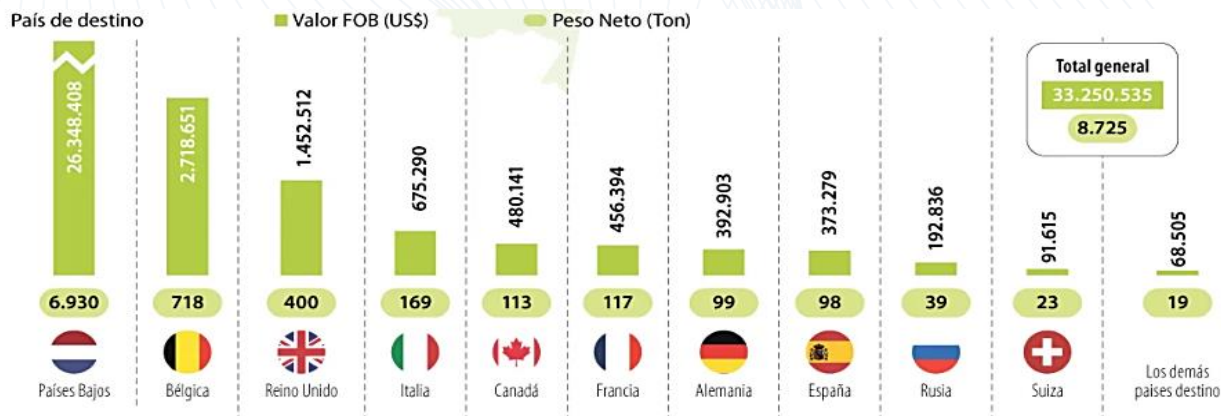
**Fuente:** Elaboración propia

**3.2. Proyecciones de Mercado**

En los últimos seis años se ha observado cómo la demanda de la gulupa ha llegado a tener un crecimiento significativo, pues su sabor, aroma y textura son apetecidos por el mercado internacional. Colombia llega a exportar 8.725 toneladas anuales, de los cuales se concentra en los Países Bajos y Bélgica; y el resto, es decir, 12,4% va para otros países de la Unión Europea. (Cristina Estrada, 2020).

**Ilustración 5**

*Exportaciones de Colombia de Gulupa.*



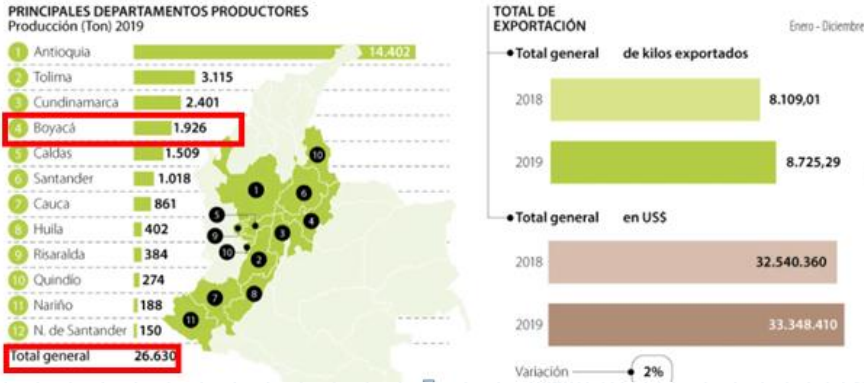
**Fuente:** (Agronegocios, 2020).

Dentro de los principales departamentos productores de gulupa se encuentra Boyacá, situado en el cuarto lugar con 1.926 toneladas cosechadas durante el año 2019, cifras que promueven el crecimiento del departamento y benefician a los campesinos productores. El municipio de Buenavista llega a suplir la producción en un 29,8% de los cuales el 70% se destinan a exportación.

**Ilustración 6**

*Principales Productores de gulupa*





Fuente: (Agronegocios, 2020)

### 3.2.1. Proyección de la Demanda

El plan exportador va dirigido a Hamburgo (Alemania), que para el año 2021 proyecta una población de 1'954.846 habitantes, proyección que se obtiene del historial desde el 2010 hasta el 2020.

**Tabla 8**

*Historial de la Población de Hamburgo*

Año	Población
2010	1.743.627
2011	1.753.566
2012	1.763.561
2013	1.773.613
2014	1.783.723
2015	1.793.890
2016	1.804.115
2017	1.814.399
2018	1.824.741
2019	1.835.142
2020	1.845.602
<b>Promedio</b>	<b>1.799.235,18</b>
<b>Variación</b>	<b>0,10%</b>

Fuente: (Metropolregion, s.f.)



Sabiendo que Alemania no cuenta con tierras fértiles para la producción de esta fruta, el país debe realizar compras al mercado global correspondientes a 5.106 toneladas, para satisfacer su demanda.

**Ilustración 7**

*Cantidad Importada de Gulupa en 2019 por Alemania al Mundo*

Comercio bilateral	Exportadores	Valor importado en 2019 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2019 (miles de USD) †	Participación de las importaciones para Alemania (%) †	Cantidad importada en 2019	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) †
	Mundo	7.962	-6.090	100	5.106	Toneladas	1.559
☒	Países Bajos	4.526	-3.386	56,8	801	Toneladas	5.650
☒	Polonia	2.273	-2.252	28,5	3.791	Toneladas	600
☒	Chile	304	-304	3,8	27	Toneladas	11.259

**Fuente:** (Trade Map, 2021).

Una vez recolectada la información sobre la cantidad importada por Alemania desde todo el mundo; dividido con la población de Hamburgo 1.845.602, se obtiene como resultado la demanda potencial por persona de 2.8 kg.

Según la Agencia Federal para la Agricultura y la Alimentación de Alemania (BLE), los alemanes consumen hasta 69,5 kilogramos de fruta por año per cápita. Las cifras de ventas de frutas frescas se evalúan regularmente para estimar el consumo por persona. (Freshplaza, 2019).

- Cantidad importada de gulupa por Alemania= 5.106.000 kg
- Consumo per cápita de fruta por alemán= 69,5 kg

$$\frac{5.106.000 \text{ kg} \rightarrow 100\%}{69,1 \text{ kg} \rightarrow X} \quad X = \frac{69,5 \text{ kg} * 100\%}{5.106.000} = 1,36 \text{ kg Consumo per cápita}$$

$$69,1 \text{ kg} \rightarrow X \quad 5.106.000$$

**Tabla 9**

*Proyección de la Demanda*

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL Y DIRIGIDA					
AÑO	TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN	DEMANDA POTENCIAL POR PERSONA	OFERTA POR PERSONA	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA INSATISFECHA TONELADAS
	100%	2,8	1,3	1,5	
2021	1.847.384	5.231.537	2.401.600	2.829.938	2.830
2022	1.849.168	5.236.589	2.403.919	2.832.670	2.833
2023	1.850.954	5.241.646	2.406.240	2.835.406	2.835
2024	1.852.741	5.246.707	2.408.564	2.838.144	2.838
2025	1.854.530	5.251.774	2.410.889	2.840.884	2.841
2026	1.856.321	5.256.845	2.413.217	2.843.628	2.844

**Fuente:** Elaboración Propia

Realizada la proyección de la demanda se concluye que el mercado alemán podría obtener un incremento del 1.5 kg de gulupa por persona, resultado que se halla de la resta de la demanda potencial y el consumo per cápita.

### 3.2.2. Proyección de la Oferta

Según los datos recolectados por las páginas de Legiscomex y Analdex, se logra concluir que desde el año 2010 hasta el 2018, las exportaciones de gulupa tuvieron una variación del 2,41% anual.

**Tabla 10**

*Historial de las Exportaciones Colombianas de Gulupa*



## PLAN EXPORTADOR DE GULUPA



<b>Año</b>	<b>Valor en Millones USD</b>
2010	9,2
2011	9,4
2012	12,04
2013	13,85
2014	15,92
2015	21,2
2016	25,1
2017	25,74
2018	32,54
<b>Promedio</b>	<b>17%</b>
<b>Variación</b>	<b>2,41%</b>

**Fuente:** Elaboración propia con datos de Analdex y Legiscomex.

Con la variación anual del 2,41% se realiza la proyección de oferta que tendrían las exportaciones de gulupa, a partir del 2019 hasta el 2025. Según la proyección las exportaciones de gulupa para el año 2025 serán USD 38,47 millones, es decir que estas tendrán un promedio de crecimiento del 15%.

### **Tabla 11**

#### *Proyección de la Oferta*



AÑOS	USD MILLONES
2019	33,34
2020	34,15
2021	34,97
2022	35,81
2023	36,68
2024	37,56
2025	38,47

Fuente: Elaboración propia

### 3.2.3. Proyección de la Oferta del producto (exportación – importación)

A nivel mundial, Colombia es el cuarto país con mayor producción en cantidades de gulupa, con 71.112 toneladas trascurridos 5 años, desde 2014 cuando alcanzó las 11.677 toneladas y en 2018 paso a 17.503 toneladas.

#### Ilustración 8

##### Países Exportadores de Gulupa

Exportadores	2014	2015	2016	2017	2018	Cantidad exportada (Ton)5 AÑOS
México	31.099	34.853	40.894	47.774	45.142	199.762
Estados Unidos	40.499	40.183	30.152	28.725	29.780	169.339
Perú	10.052	16.580	19.280	29.635	35.517	111.073
Colombia	11.677	13.370	13.688	14.874	17.503	71.112
Guatemala	6.386	7.630	9.290	8.920	13.364	45.590
Chile	7.518	5.368	5.439	6.339	7.323	31.987
Nicaragua	5.936	3.299	4.146	3.512	4.921	21.814
Honduras	2.762	2.181	4.234	4.963	3.657	17.797
Ecuador	1.653	1.373	1.735	2.778	6.723	14.262
República Dominicana	2.155	2.545	2.280	864	1727	9.571

Fuente: (Trade Map, 2021)

A nivel mundial, las importaciones que realiza Alemania son de 5.106 toneladas, de los cuales 1.1% corresponde al país de Colombia.

**Tabla 12**

*Importaciones Alemanas de Gulupa*

Países exportadores	Cantidad importada	Unidad de medida	Participación
Países bajos	801	Toneladas	56,80%
Polonia	3791	Toneladas	28,50%
Chile	27	Toneladas	3,80%
Austria	137	Toneladas	2,90%
Portugal	11	Toneladas	1,60%
Dinamarca	176	Toneladas	1,50%
Bélgica	22	Toneladas	1,40%
Colombia	19	Toneladas	1,10%

**Fuente:** (Trade Map, 2021)

### 3.2.4. Proyección de Precios

Según el reporte de Ministerio de Agricultura los precios de la gulupa a nivel nacional durante los años 2012 al 2020, oscilaron dentro de los \$1.377 a \$1.954 por kg. Varios de los factores que influyeron en la variabilidad del precio del fruto, estuvieron relacionados con las temporadas invernales, de sequía y la sobre producción de la oferta frente a la demanda.

**Tabla 13**

*Precios Nacionales de la Gulupa por kg de los Periodos 2012 al 2020*

Año	Precio en Kg
2012	\$ 1.377
2013	\$ 1.674
2014	\$ 1.709
2015	\$ 1.560
2016	\$ 1.939
2017	\$ 1.624
2018	\$ 1.607
2019	\$ 1.954
2020	\$ 1.815

**Fuente:** (MinAgricultura, 2021)





Conforme con el historial de precios nacionales que proporciona el Ministerio de Agricultura y con Índice del precio al Consumidor (IPC) del 3,80%, correspondiente al año 2019 se logra concluir que para el año 2021, el precio al consumidor nacional estará en \$2,028 por kg.

**Tabla 14**

*Proyección de los Precios Nacionales por kg*

Año	Precio en Kg
2021	\$ 2.028
2022	\$ 2.105
2023	\$ 2.185
2024	\$ 2.268
2025	\$ 2.355
2026	\$ 2.444
2027	\$ 2.537

**Fuente:** Elaboración propia con base en la información del Ministerio de Agricultura

Teniendo en cuenta que para la exportación de la gulupa se debe realizar selección de la fruta por su tamaño y color, los productores tienden oscilar los precios dentro de los \$3500 a los \$4800 por kilogramo.

El reporte de la “Cadena de Passifloras Indicadores e Instrumentos” realizado por Agronet, reporta que para los años 2012 al 2020 los precios fluctuaron dentro de los 3,76 USD a los 4,64 USD por kg, debido a los factores como los ya mencionados en el ámbito nacional.

Los precios internacionales de la fruta, oscilan dependiendo de la conectividad con Colombia y los tratados de libre comercio; es decir los procesos logísticos y los beneficios comerciales y arancelarios.

**Tabla 15**

*Precios Internacionales de la Gulupa por Kg de los Periodos 2012 al 2020*

<b>Año</b>	<b>Precio en Kg</b>
2012	4,31 USD
2013	4,36 USD
2014	4,64 USD
2015	3,76 USD
2016	4,02 USD
2017	4,07 USD
2018	4,11 USD
2019	4,17 USD
2020	4,23 USD

**Fuente:** (Agronet, 2018)

Con base en la información brindada en el informe y el Índice al consumidor (IPC) de Alemania del 1,9%, se realiza la proyección desde el año 2021 al 2027, en el cual se prevé que los precios oscilaran entre 4,30 USD a 4,70 USD por kilogramo.

**Tabla 16**

*Proyección de los Precios Internacionales de la Gulupa por kg*

<b>Año</b>	<b>Precio en Kg</b>
2021	4,35 USD
2022	4,43 USD
2023	4,52 USD
2024	4,60 USD
2025	4,69 USD
2026	4,78 USD
2027	4,87 USD

**Fuente:** Elaboración propia con base en el informe “Cadena de Passifloras Indicadores e Instrumentos”



## 4. Estudio Técnico

### 4.1. Tamaño: mercado y localización

#### 4.1.1. Tamaño.

La gran metrópoli de tan larga tradición a orillas del Elba, la ciudad libre y hanseática de Hamburgo y al mismo tiempo Estado federado, es la segunda ciudad más grande y con la mayor plataforma de comercio exterior de Alemania. A través de la “Puerta al Mundo”, en el puerto internacional de Hamburgo, navegan grandes transatlánticos. Uno de cada tres contenedores provenientes de China se transporta hacia allí. (Deutschland.de, 2020)

#### 4.1.2 Mercado.

Cabe resaltar que Alemania es el país de la unión europea con el PIB más alto y el cuarto a nivel mundial. En cuanto al mercado que representa Hamburgo se destaca su PIB correspondiendo este a 123.270'000.000 EUR ocupando el noveno puesto a nivel nacional y un PIB Per cápita de 66.878 EUR siendo este el más alto de los estados federados de Alemania, (Deutschland.de, 2020) según este indicador se encuentra un destino potencial en Hamburgo debido al alto nivel económico que representa.

Los adelantos medios de un país en tres aspectos básicos del desarrollo humano: Una vida larga y saludable, la cual es medida por la esperanza de vida. Los conocimientos, medidos por la tasa de alfabetización de adultos y Un nivel de vida decoroso, medido por el PIB per cápita. El IDH alemán es de 0.947 ocupando el sexto puesto a nivel mundial, ubicándolo en la lista de desarrollo humano muy alto. (Eustat, 2020)

Alemania ocupa el 24° puesto del "Doing Business" de los 190 que conforman este ranking, clasificando a los países según la facilidad que ofrecen para negociar. En el último año





Alemania ha caído 4 puestos en este ranking, indicando que se ha hecho más difícil poder negociar en esta nación.

### **4.2. Localización: macro localización y micro localización tanto del país de origen como del país de destino**

#### **4.2.1. Buenavista, Boyacá**

Buenavista es un municipio colombiano ubicado en el departamento de Boyacá, en la Provincia de Occidente, situado a 115 km de la ciudad de Tunja y a 30 km de la ciudad de Chiquinquirá. El pueblo resalta por sus extensos cultivos frutales, base de su economía. La diferencia de altura sobre el nivel del mar oscila entre 800 y 2800 msnm, por ende su clima variado, con diferencia notables en la temperatura promedio.

#### **4.2.2 Localización del país de Origen.**

Colombia, está ubicada al noroccidente de América del Sur, siendo un país rico de muchas formas. Con una amalgama de especificidades étnicas y regionales que conllevan prácticas sociales, cosmovisiones y culturas distintas que son reconocidas y protegidas.

Colombia es un país ubicado en el trópico, que tiene costas sobre los océanos Pacífico y Atlántico. Su territorio es de 1'141.748 kilómetros cuadrados a los cuales se suman la plataforma marina y submarina. (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2021).

### Ilustración 9

*Mapa de América*



Fuente: Wikipedia

### Ilustración 10

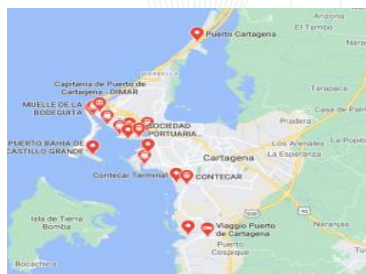
*Mapa de Colombia*



Fuente: Wikipedia

### Ilustración 11

*Puerto de Cartagena*



Fuente: Googlemaps

## Ilustración 12

*Mapa de Boyacá y Ubicación de Buenavista*



**Fuente:** Wikipedia

### 4.2.3. Localización del País de Destino

La República Federal de Alemania se encuentra situada en el Centro de Europa. La nación tiene fronteras con Francia, Suiza y Austria por el sur; Bélgica, Holanda y Luxemburgo por el oeste; Dinamarca por el Norte y Polonia y la República Checa por el este. (OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA UE, 2021).

## Ilustración 13

*Mapa de Europa*



**Fuente:** Wikipedia



**Ilustración 14**

*Mapa de Alemania*



**Fuente:** Wikipedia

**Ilustración 15**

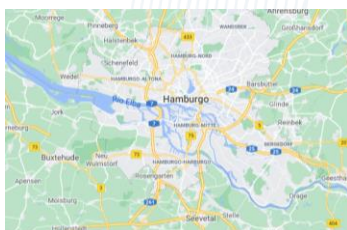
*Ubicación de Hamburgo*



**Fuente:** Wikipedia

**Ilustración 16**

*Puerto de Hamburgo*



**Fuente:** Goglemaps

La oferta de transporte marítimo de carga desde Colombia a la Unión Europea cuenta con más de 670 rutas directas y con conexión prestadas por alrededor de 17 navieras y consolidadores de carga que recalcan en más de 140 ciudades.



En 2015, Colombia exportó a la Unión Europea más de 46,6 millones de toneladas de carga, de los cuales el 99,9% se transportó vía marítima. Los principales puertos de llegada son Rotterdam, Tilbury, Algeciras, Barcelona y Valencia, Lisboa, Genova, Le Havre, Hamburgo y Amberes. (Procolombia, 2020)

### **4.3. Ingeniería del proyecto (Logística): Proceso de Exportación del bien, Proceso de Producción y Distribución de la planta y/o bodega.**

#### **4.3.1. Proceso de exportación.**

De acuerdo a los conocimientos adquiridos en la universidad, y lo establecido por Procolombia para tal fin, los siguientes son los pasos para realizar el proceso de exportación:

- Registrarse ante el ICA como exportador de fruta fresca: Este registro permite que Fruxport Colombia S.A.S. obtenga los certificados fitosanitarios exigidos por el país al que se va a exportar la fruta fresca. (Legiscomex, 2021)
- Registro como exportador: En este proceso se debe tramitar el Registro Único Tributario (RUT) en cualquier oficina de la DIAN, con el código de exportador N<sup>o</sup> 22.
- Ubicación de la posición arancelaria del producto: Es importante para facilitar proceso de importación en el mercado destino

El establecimiento de la partida arancelaria se da en la fuente oficial para tal fin que en Colombia es la DIAN, en la cual se establece que para las passifloras como la gulupa es el 0810.90.10.30 correspondiente a Gulupa (maracuyá morado).

### **Ilustración 17**

*Perfil de la mercancía*

## PLAN EXPORTADOR DE GULUPA



DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	0810.90.10.30			13-jul-2007	...	
Descripción	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías Las demás frutas u otros frutos, frescos. - Los demás: - - Granadilla, «maracuyá» (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.) - - - Gulupa (maracuyá morado) (Passiflora edulis var. edulis)			13-jul-2007	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			13-jul-2007	...	

**Fuente:** DIAN

Desde la normatividad colombiana, los documentos que se deben presentar para la exportación son: factura comercial, lista de empaque (si se requiere), registro sanitario o vistos buenos (si lo requiere el producto), documento de transporte y certificado de origen para los países con los cuales se tiene un acuerdo comercial.

De acuerdo al Estatuto Aduanero Colombiano Decreto 1165 de 2019 y el Decreto 360 del 7 de Abril de 2021, el proceso de exportación es el siguiente:

Como se expresa en el decreto 11625 de 2019 en el capítulo II Exportación definitiva, lo primero que debe hacerse es tramitar la exportación, presentando la solicitud de autorización de embarque ante la DIAN, una vez aceptado este documento, se hará el traslado de la mercancía a la zona primaria aduanera, por donde se efectuará su salida del territorio aduanero nacional, donde se debe informar el ingreso a la DIAN para su correspondiente revisión, al terminar este proceso se dará el embarque de la mercancía, donde el transportador tramitará a través de los servicios electrónicos de la DIAN, la información del manifiesto de carga. Cumplidos los trámites señalados anteriormente, se presentará la declaración de exportación correspondiente.





**Certificado de Origen:** Con el fin de que el importador logre hacer uso de las preferencias arancelarias producto del Acuerdo Comercial suscrito por Colombia, con la Unión Europea (UE), es indispensable enviar el certificado de origen.

### **Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN:**

- Cuando la mercancía esté lista, se debe verificar los términos de negociación.
- A continuación, se procede a la contratación de transporte internacional.
- Como la exportación tiene un valor superior a USD10.000, la Solicitud de Autorización de Embarque se debe hacer a través de una Agencia de Aduanas.

### **Medio de pago.**

- La carta crédito será el medio de pago utilizado para esta exportación puesto que además de ser la forma más segura, esta ofrece garantías sobre el pago siempre y cuando se presenten los documentos exigidos ante el intermediario del mercado cambiario.

### **Reintegro de divisas**

- Una vez efectuado el pago por el importador el reintegro de divisas debe hacerse a través de los intermediarios del mercado cambiario, como son: bancos comerciales y otras entidades financieras.

### **4.3.2. Proceso de producción.**

Para el proceso de producción se espera tener por ahora alrededor del 15% de la producción exportable del municipio de Buenavista Boyacá, correspondiente a 4.32 Toneladas, esto debido al bajo nivel económico de la empresa. Con el fin de generar mayores ingresos para el campesino y según la financiación de Fruxport se le podrá pagar un mayor porcentaje de lo

pagado actualmente por empresas competidoras; a continuación, se explica dicho proceso comenzando por la siembra de la plántula hasta la unitarización del producto

- Siembra:

### Ilustración 18

#### *Plántula de Gulupa*



**Fuente:** Agroinvitro

La plántula se obtiene luego de haber extraído semillas del fruto; para que esta planta sea más resistente al clima y demás factores naturales es sometida a un proceso de injertado. La gulupa, preferiblemente, debe ser sembrada en noviembre ya que la planta al tardarse un año en producir, la cosecha se daría en ese mismo mes del año siguiente, que es donde más demanda existe.

Alemania para esta fecha atraviesa la temporada de invierno que es cuando más se importan alimentos, dicha estación va desde el 22 de diciembre hasta el 21 de marzo (Guía de Alemania, 2021). La idea de la empresa es ofrecer al productor la plántula lista para sembrar a un precio por debajo del mercado ya que la empresa tendrá personal calificado para realizar estos semilleros y esto hará que se ahorren costos de producción.

- **Recolección:**

### **Ilustración 19**

#### *Recolección de la gulupa*



**Fuente:** Asohofrucol

Pasado un año de haber sido sembrada la planta se recolectará la fruta en cada uno de los predios productores. En el transcurso de la vida útil de la planta se contará con un Ingeniero Agrónomo de la empresa que acompañará al cultivador con el fin de que se cumplan los estándares de calidad fitosanitarios exigidos por el ICA y por los distintos organismos de la Unión Europea como la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA), Global Gap, Rain Forest, entre otros.

- **Empaque primario:**

### **Ilustración 20**

#### *Empaque primario*



**Fuente:** Almafrut



Los alveolos de celulosa moldeada son utilizados puesto que garantizan el tránsito de aire, promueven la humedad, pero evitan que el condensado se adhiera a la fruta y ésta se exponga a una degradación acelerada. (Almafrut, 2020).

- Empaque secundario o embalaje:

### Ilustración 21

#### *Empaque Secundario de la gulupa*



**Fuente:** Frutos del Valle

El empaque secundario será una caja de cartón ya que este material ayuda a conservar las características organolépticas de las frutas y las verduras, además son fácilmente apilables, plegables para almacenamiento y cumplen con las normas internacionales de salubridad aún vigentes. (MALDONADO, Universidad de América, 2020).



La caja deberá contener la siguiente información al tratarse de fruta fresca de acuerdo al

ICA:

**Tabla 17**

*Datos del adhesivo de la caja o embalaje*

Nombre y/o marca de la empresa litografiada.
Número del registro del exportador.
Número del predio registrado.
Nombre y firma del asistente técnico de la empresa que realizó la inspección de la caja o empaque.
Cinta adhesiva en los bordes de las tapas de la caja de empaque.
Todos los precintos o sellos que se colocaron posteriormente a las revisiones que garanticen que las cajas o los embalajes no han sido abiertos durante su transporte, desde el sitio de empaque hasta el lugar de embarque.
<i>Fuente: ICA, Resolución No. 001806 del 2004</i>

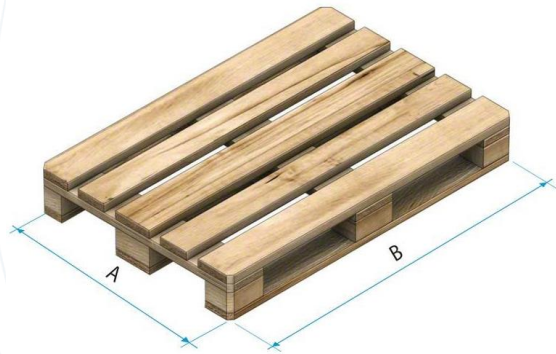
**Fuente:** Legiscomex

➤ **Unitarización**

La forma en la que irán unitarizada la fruta será por acomodación en estibas de madera, las cuales, deben cumplir con los estándares de salubridad especificados por cada país importador, para el caso de Alemania se usa la estiba tipo europea la cual sus medidas son 80 cm x 120 cm. Una vez apiladas las cajas se procede a poner esquineras y el zuncho para completar la unitarización. Las cantidades de cajas por piso, niveles y por contenedor se especifican en la tabla 33 en el ítem 4.4.5.3.

**Ilustración 22**

*Estiba Tipo Europea*



**Fuente:** Archivo fotográfico de <https://www.mecalux.com.co/>

**4.3.3 Distribución de la planta y/o bodega.**

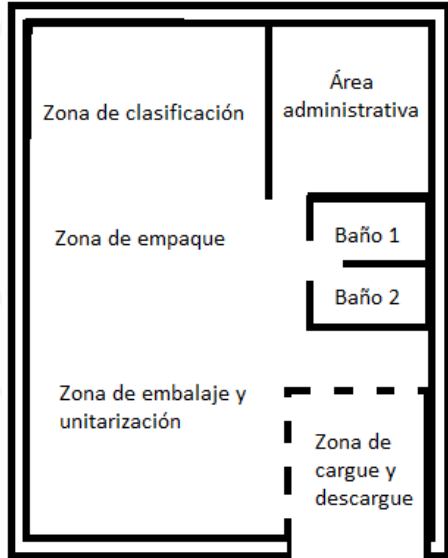
La empresa está ubicada en el municipio de Buenavista, la siguiente es la distribución:

La planta tendrá un área de 122 Mts<sup>2</sup> divididos en una oficina destinada a usos administrativos, un área de bodega usada para la clasificación, empaque y embalaje de la fruta, zona de cargue y descarga y por último una zona para los baños.



**Ilustración 23**

*Plano de la Empresa*



**Fuente:** Elaboración propia

**4.4. Cálculo de inversiones: capital de trabajo, inversión fija, gastos operativos**

**4.4.1. Capital trabajo.**

Con el fin de ejecutar el plan de exportación de gulupa, la empresa Fruxport Colombia S.A.S. debe tener una inversión mensual de alrededor de \$39.446.293 COP, destinados en gastos y costos descritos a continuación.

**Tabla 18**

*Capital Trabajo*

Descripción	Cantidad	Costo Unit	Inversion Total
Kilos de Gulupa mensuales exportadas	4320	\$ 4.800	\$ 20.736.000
Servicios	5	\$ 100.000	\$ 500.000
Arriendo	1	\$ 400.000	\$ 600.000
Flete por la recoleccion de la fruta	1	\$ 800.000	\$ 800.000
Nomina mensual	9		\$ 16.810.293
<b>Total capital trabajo</b>		<b>\$ 1.304.800</b>	<b>\$ 39.446.293</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Como se puede evidenciar en la tabla 18, alrededor de un 90.8% del monto total de capital trabajo será invertido en el costo de la fruta, es decir, lo que se le va a pagar a los distintos proveedores, esta suma corresponde a \$4.800 COP por cada kilogramo de gulupa exportable; por último, los gastos del vehículo están comprendidos en el alquiler de un camión tipo turbo encargado de recolectar la fruta en los predios y llevarla hasta la bodega.

#### 4.4.2. Inversión Fija

**Tabla 19**

*Inversión en Propiedad, Planta y Equipo*

Descripción	Cantidad	Precio Unit	Inversión total
Computadores	3	\$ 3.000.000	\$ 9.000.000
Escritorios	3	\$ 350.000	\$ 1.050.000
Sillas	5	\$ 50.000	\$ 250.000
Archivador	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Maquiladora	1	\$ 200.000.000	\$ 200.000.000
			<b>\$ 210.500.000</b>

**Fuente:** Elaboracion propia

La inversión de propiedad planta y equipo (PPE) denominada como maquiladora corresponde a las máquinas que deben ser adquiridas por la empresa para dar cumplimiento a esta labor, las cuales pueden ser una maquina transportadora y lavadora, encargada de lavar el producto para su posterior empaquetado y embalado.

**Ilustración 24**

*Máquina Lavadora y Transportadora*



**Fuente:** Archivo fotográfico de <https://www.kronen.eu/>

**Tabla 20**

*Valor de salvamento y método de depreciación*

<b>Valor de Salvamento</b>	20%
<b>Método depreciación</b>	Linea recta

**Fuente:** Elaboración propia propia

Para hallar la depreciación de los activos, en este caso, se usa el método de línea recta debido a que es uno de los métodos más sencillos para este cálculo, el valor de salvamento indica que una vez los activos se deprecian al 20% respecto al valor actual no bajará más este monto; en la [tabla 21](#) se calcula la depreciación y la depreciación acumulada en años.

**Tabla 21**

*Depreciación y Depreciación Acumulada en Propiedad, Planta y Equipo*

	0	1	2	3	4	5
<b>Depreciación</b>		\$ 17.560.000,0	\$ 17.560.000,0	\$ 17.560.000,0	\$ 17.560.000,0	\$ 17.560.000,0
<b>Depreciación Acumulada</b>		\$ 17.560.000,0	\$ 35.120.000,0	\$ 52.680.000,0	\$ 70.240.000,0	\$ 87.800.000,0
<b>Valor Bruto PPE</b>		\$ 210.500.000,0	\$ 210.500.000,0	\$ 210.500.000,0	\$ 210.500.000,0	\$ 210.500.000,0
<b>Valor Neto PPE</b>		\$ 192.940.000,0	\$ 175.380.000,0	\$ 157.820.000,0	\$ 140.260.000,0	\$ 122.700.000,0

**Fuente:** Elaboración propia



#### 4.4.3. Gastos operativos y pre operativos.

Los gastos que debe incurrir la empresa para el total desarrollo de su actividad están distribuidos en los gastos pre-operativos y gastos operativos, comprendidos de la siguiente manera:

En los gastos pre operativos se tienen los equipos de planta como las canastillas en las que va a ser empacada la fruta desde el cultivo hasta la bodega para su posterior clasificación, el número de estibas son las que van a ser usadas para la unitarización del producto siendo esta cantidad el número máximo de estibas capaz de almacenar un contenedor.

**Tabla 22**

*Gastos Pre-Operativos*

Equipos de planta	Cantidad	Valor Unit.	Valor total
Canastillas	200	\$ 12.000	\$ 2.400.000
Estibas	27	\$ 20.000	\$ 540.000
Equipos de limpieza	5	\$ 10.000	\$ 50.000
<b>Total</b>			<b>\$ 2.990.000</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Los gastos operativos para Fruxport Colombia S.A.S, están correspondidos en los salarios, los aportes parafiscales y prestaciones sociales mensuales.

Tabla 23

Gastos Operativos “Nómina mensual”

Gastos Operativos			
CONCEPTO	COMISIÓN	VENTAS	TOTAL
<b>SALARIO</b>			1.014.980
Sueldo Basico		908.526	
Subsidio Transporte		106.454	
<b>APORTES PARAFISCALES</b>			295.136
SENA	2,000%	18.171	
C.C.F	4,000%	36.341	
I.C.B.F	3,000%	27.256	
EPS	8,500%	86.273	
AFP	12,000%	121.798	
ARP	0,522%	5.298	
<b>PRESTACIONES SOCIALES</b>			221.570
Cesantías	8,330%	84.548	
Vacaciones	4,170%	42.325	
Prima Legal	8,330%	84.548	
Intereses Sobre Cesantías	1,000%	10.150	
Total Mensual			1.531.687
Cantidad de salarios	5	SML	7.658.433
<b>Total de gastos de personal</b>			<b>7.658.433</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24

Gastos operativos “Nómina mensual Administrativa”

Gastos Operativos			
CONCEPTO	COMISIÓN	VENTAS	TOTAL
<b>SALARIO</b>			1.500.000
Sueldo Basico		1.500.000	
Subsidio Transporte			
<b>APORTES PARAFISCALES</b>			450.330
SENA	2,000%	30.000	
C.C.F	4,000%	60.000	
I.C.B.F	3,000%	45.000	
EPS	8,500%	127.500	
AFP	12,000%	180.000	
ARP	0,522%	7.830	
<b>PRESTACIONES SOCIALES</b>			327.450
Cesantías	8,330%	124.950	
Vacaciones	4,170%	62.550	
Prima Legal	8,330%	124.950	
Intereses Sobre Cesantías	1,000%	15.000	
Total Mensual			2.277.780
Cantidad de salarios	1	SML	2.277.780
<b>Total de gastos de personal</b>			<b>2.277.780</b>

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 25**

*Gastos operativos “Nómina mensual de Socios”*

Gastos Operativos			
CONCEPTO	COMISIÓN	VENTAS	TOTAL
<b>SALARIO</b>			2.000.000
Sueldo Basico		2.000.000	
Subsidio Transporte			
<b>APORTES PARAFISCALES</b>			600.440
SENA	2,000%	40.000	
C.C.F	4,000%	80.000	
I.C.B.F	3,000%	60.000	
EPS	8,500%	170.000	
AFP	12,000%	240.000	
ARP	0,522%	10.440	
<b>PRESTACIONES SOCIALES</b>			436.600
Cesantías	8,330%	166.600	
Vacaciones	4,170%	83.400	
Prima Legal	8,330%	166.600	
Intereses Sobre Cesantías	1,000%	20.000	
Total Mensual			3.037.040
Cantidad de salarios	2	SML	6.074.080
<b>Total de gastos de personal</b>			<b>6.074.080</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Una vez obtenidos los montos de capital trabajo, inversión fija y gastos operativos se suman para obtener la inversión total que debe hacer la empresa para la ejecución de sus actividades, dando como resultado una inversión total de \$252'936.293 COP.

**Tabla 26**

*Suma de Capital de Trabajo, Inversión Fija y Gastos Operativos.*

Descripción	Valor Total
Capital de Trabajo	\$ 22.636.000
Inversión Fija	\$ 213.490.000
Gastos Operativos	\$ 16.810.293
<b>Total</b>	<b>\$ 252.936.293</b>

**Fuente:** Elaboración propia



### 4.4.3. Peso, Volumen y Unitarización.

Los cálculos de peso, volumen y unitarización son importantes ya que a partir de estos ítems se puede determinar la cantidad de fruta capaz de almacenar un contenedor climatizado de 40 pies, el cobro de la naviera se basará en esos tres elementos.

#### 4.4.5.1 Peso.

En la [tabla 27](#) se adjuntan todos los materiales necesarios para hacer el embalaje del producto, además su peso expresado en kilogramos. En la unidad comercial están sumados los pesos del producto y de los empaques primarios y secundarios. La estiba, el zuncho y los esquineros están multiplicados por las cantidades requeridas.

**Tabla 27**

*Peso de la Mercancía*

Unidad comercial/kg	Peso Unit	Cantidad	Peso Total
Caja	3	2160	6480
Estiba	27	25	675
zuncho x pallet	0,5	27	13,5
Esquineros	1	54	54
Total kgs	31,5		7222,5
Total Tns			7,22

**Fuente:** Elaboración propia

Tal como se observa en la [tabla 27](#), el peso neto equivalente es de 7.22 toneladas; la capacidad máxima de un contenedor Reefer de 40 pies es de alrededor de 29.6 toneladas por lo que se evidencia que no se presentan inconvenientes relacionados con el peso de la mercancía.

#### 4.4.5.2 Volumen

Las medidas de las estibas y las cajas que se van a usar en este proyecto, se acogen a la normativa vigente en el país de destino, la estiba tipo europea tiene tres diferentes medidas permitidas, para este plan de exportación se opta por escoger la medida más pequeña que

## PLAN EXPORTADOR DE GULUPA



comprende un largo de 1.20 metros y un ancho de 0.80 metros, esta decisión está influenciada por el tamaño de la caja que tiene unas dimensiones de un largo de 0.40 metros, ancho de 0.30 metros y 0.19 metros de alto

**Tabla 28**

*Medidas Estiba Tipo Europea*

Longitud (B)	Fondo (A)
1200	800
	1000
	1200

Dimensiones nominales en mm

**Fuente:** Archivo fotográfico de <https://www.mecalux.com.co/>

**Tabla 29**

*Volumen de la Mercancía*

Unidad Comercial/M3					
Referencia	Largo	Ancho	Alto	M3 x Unidad	M3 Totales
Carga Unitarizada	0,8	1,2	2,1	2,016	54,4

**Fuente:** Elaboración propia

Tal como se observa en la [tabla 29](#) el volumen de la mercancía equivale a 54.4 metros cúbicos, sabiendo que la capacidad máxima de un contenedor Reefer de 40 pies es de alrededor de 60 metros cúbicos se evidencia que no existe problema en cuanto al volumen de la mercancía. El empaque primario, serán las bandejas de alveolos ([Ver ilustración 20](#)), las cuales conservarán las características organolépticas del producto y dividirán por niveles al empaque secundario el cual es la caja de cartón corrugado, que hará más fácil la manipulación de la carga y la protegerá de cualquier daño en tránsito ([Ver ilustración 21](#)).

**Tabla 30**

*Medidas del Empaque Primario en Metros*

	Largo	Ancho
Bandeja de alveolos	0,28	0,24

**Fuente:** Elaboración propia

**Tabla 31**

*Medidas del Empaque Secundario en Metros*

Caja	Largo	Ancho	Alto
	0,4	0,3	0,19

**Fuente:** Elaboración propia

#### 4.4.5.3 Unitarización.

Con el fin de conocer la cantidad, tanto de cajas y estibas, que es capaz de almacenar un contenedor, se deben conocer las medidas de las mismas las cuales se especifican en la [tabla 32](#).

**Tabla 32**

*Medidas de la Caja, Estiba y Contenedor*

Cubicaje	Largo	Ancho	Alto
Medidas de la caja	0,4	0,3	0,19
Medida de la estiba	0,8	1,2	0,2
Medida contenedor	11,48	2,3	2,18

**Fuente:** Elaboración propia



**Tabla 33**

*Cantidad de unidades comerciales por contenedor*

Área del pallet	0,96	8	Cajas x piso x pallet
Área de la caja	0,12		
Alto del contenedor	1,98	10	Cajas x Altura
Alto de la caja	0,19		
Área de contenedor	25,9448	27	Pallets X contenedor
Área de Pallet	0,96		
Total cajas x contenedor		2160	

**Fuente:** Elaboración propia

En la tabla 34 se determinan los costos de los empaques primario y secundario, expresados en la cantidad necesaria para un contenedor FCL que corresponde a las siglas de full container load (carga de contenedor completo).

**Tabla 34**

*Costo de Empaque y Embalaje*

Referencia	Cantidad x unidad comercial	valor Unit	Valor total
Empaque Primario	4320	\$ 400	\$ 1.728.000
Empaque secundario	2160	\$ 1.500	\$ 3.240.000
Total		\$ 1.900	\$ 4.968.000

**Fuente:** Elaboración propia

Para hacer una correcta unitarización se deben adquirir otros implementos que complementen esta acción. [Ver tabla 35](#)

**Tabla 35**

*Costos de unitarización*

Referencia	Cantidad x unidad comercial	valor Unit	Valor total
Zuncho	27	\$ 200	\$ 5.400
Acoples esquineros	54	\$ 1.200	\$ 64.800
Pallets	27	\$ 18.950	\$ 511.650
Mano de	5	\$ 22.000	\$ 110.000
<b>Total</b>		<b>\$ 42.350</b>	<b>\$ 691.850</b>

**Fuente:** Elaboración propia

#### 4.4.6. Costos de Comercio Internacional.

**Tabla 36**

*Información básica del producto*

<b>INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO</b>	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	<b>Gulupa en Fresco</b>
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	<b>0810.90.10.30.</b>
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	<b>0810.90.10.30.</b>
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	<b>Caja de 2 Kgs</b>
	IV	VALOR POR UNIDAD <input type="text" value="COP \$"/>	<b>20.470</b>
V	TIPO DE EMPAQUE	<b>CAJA DE CARTON</b>	
	DIMENSIONES DEL EMPAQUE m	<b>40X30X11</b>	
<b>INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE</b>	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	<b>BUENAVISTA</b>
	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	<b>HAMBURGO</b>
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	<b>7,20</b>
	IX	UNIDAD DE CARGA	<b>CONTENEDOR 40'</b>
	X	UNIDADES COMERCIALES	<b>2160</b>
	XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	<b>54,432</b>
<b>OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA</b>	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	<b>DDP</b>
	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	<b>Carta de credito</b>
	XIV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	<b>\$ 3.736,61</b>

**Fuente:** Elaboración propia basada en matriz suministrada por Procolombia.

Tabla 37

Costos en país exportador

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		MARÍTIMO			TIEMPO (DÍAS)
		Costo Unitario	Costo Total COP	Costo total USD	
	1 EMPAQUE	\$ -	\$ -	\$ -	1,00
	2 EMBALAJE	\$ 2.300	\$ 4.968.000	\$ 1.330	1,00
PAIS EXPORTADOR	<b>A</b> VALOR EXW	\$ 22.770	\$ 49.182.293	\$ 13.162	2,00
	<i>Costos Directos</i>				
	3 UNITARIZACIÓN	\$ 320	\$ 691.850	\$ 185	-
	4 MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	\$ 40	\$ 86.000	\$ 23	-
	5 DOCUMENTACIÓN	\$ 94	\$ 202.000	\$ 54	-
	6 TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	\$ 1.019	\$ 2.200.000	\$ 589	3,00
	7 ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	\$ 65	\$ 140.000	\$ 37	1,00
	8 MANIPUELO PREEMBARQUE	\$ 75	\$ 161.115	\$ 43	-
	9 MANIPUELO EMBARQUE	\$ 101	\$ 218.382	\$ 58	-
	10 BANCARIO	\$ 74	\$ 160.000	\$ 43	-
	11 AGENTES	\$ 31	\$ 67.000	\$ 18	-
	<i>Costos Indirectos</i>				
	12 ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	\$ 74	\$ 160.000	\$ 43	-
	13 CAPITAL-INVENTARIO	\$ 24.588	\$ 53.109.040	\$ 14.213	-
	14 SEGURO***		\$ 691.455	\$ 185	-
	<b>COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR</b>		\$ 26.799	\$ 57.886.841	\$ 15.492
<b>B</b> VALOR : FCA.No Incluye Embarque	\$ 49.468	\$ 106.850.752	\$ 28.596	6,00	
<b>C</b> VALOR : FAS No Incluye Embarque	\$ 49.468	\$ 106.850.752	\$ 28.596	6,00	
<b>D</b> VALOR : FOB	\$ 49.569	\$ 107.069.134	\$ 28.654	6,00	

Fuente: Elaboración propia basada en matriz suministrada por Procolombia.

Tabla 38

Costos tránsito internacional

TRÁNSITO INTERNACIONAL	1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	\$ 2.315	\$ 0,62
	<b>E</b>	VALOR CFR	\$ 51.884	\$ 13,89
	<b>F</b>	VALOR CPT	\$ 51.884	\$ 13,89
	1	SEGURO INTERNACIONAL	\$ 335	\$ 0,09
	<b>COSTO DE VENTA TOTAL POR UNIDAD</b>		\$ 52.219	\$ 13,97
	<b>MARGEN (UTILIDAD) 25%</b>		\$ 13.055	\$ 3,49
	<b>G</b>	VALOR CIF	\$ 65.274	\$ 17,47

Fuente: Elaboración propia basada en matriz suministrada por Procolombia.

Tabla 39

Precios unitarios de Gulupa en CIF

	Precio COP	Precio USD
Precio caja 2kg	65.274	17,47

Fuente: Elaboración propia



**Ilustración 25**

*Responsabilidades de comprador y vendedor en el INCOTERM CIF 2020*



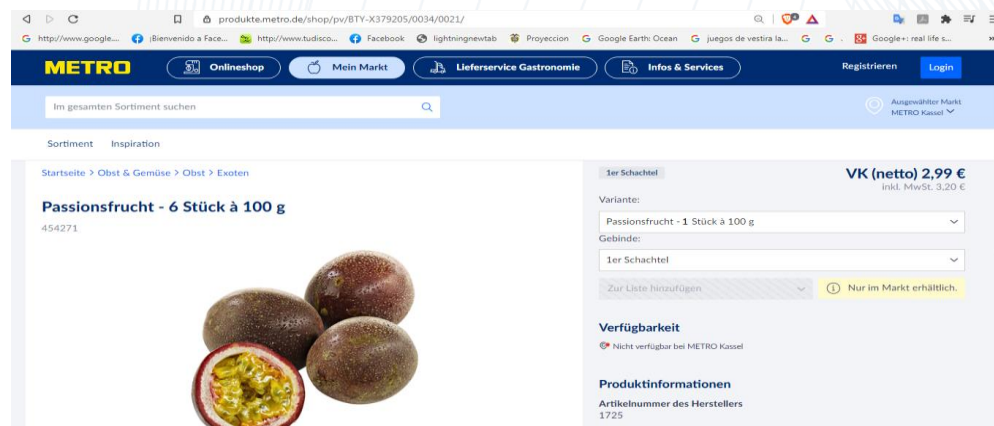
**Fuente:** Michelmiro.com

Tal como se muestra en la [ilustración 26](#), el precio por cada 100 gramos de gulupa al consumidor final en el mercado alemán oscila entre los EU\$ 2.99 a EU\$ 3.20 es decir, que un kilogramo al consumidor varía entre los EU\$ 29.9 y los EU\$ 32,0, así en dólares se expresa en promedio que el kilo de gulupa tiene un precio de US\$ 37.47.

VIGILADA MINEUCACIÓN

**Ilustración 26**

*Precio al Consumidor Final en el Mercado Alemán*



**Fuente:** (Metro.de, 2021)

## 5. Estudios Administrativos

### 5.1. Impacto empresarial generado con el proyecto:

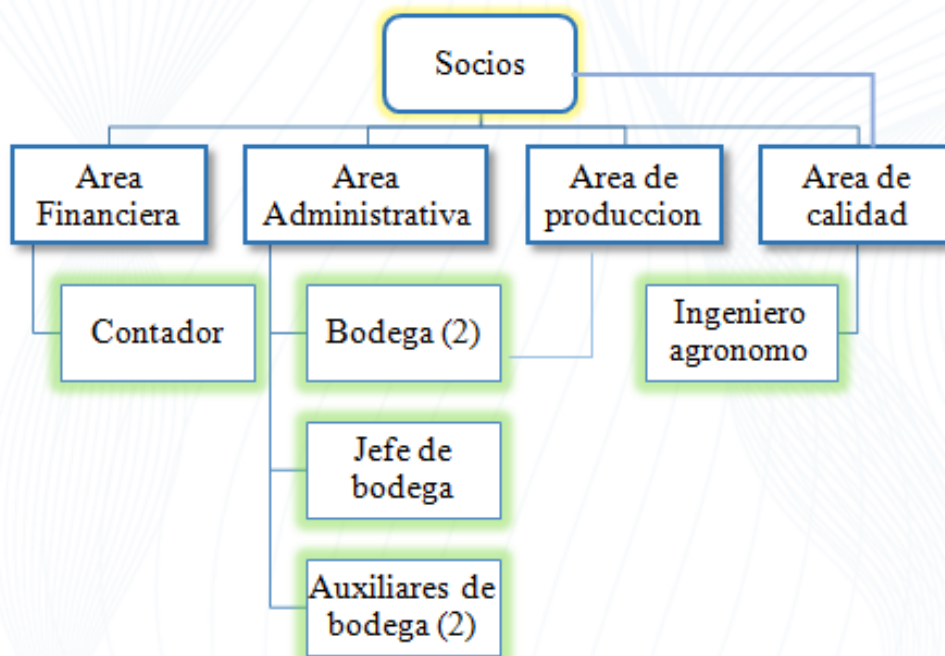
#### 5.1.1. Creación de una empresa nueva.

Con este proyecto se va a generar un impacto social positivo en Buenavista-Boyacá, debido a la creación de nuevas plazas de mercado, con mejores remuneraciones salariales para los productores de la región.

### 5.2. Estructura Organizacional

#### Gráfico 3

Organigrama Fruxport Colombia SAS



Fuente: Elaboración Propia



### 5.3. Planeación Estratégica, Misión, Visión y DOFA

#### **Misión**

Fruxport Colombia S.A.S. se propone ser vista como una empresa comercializadora de frutas líder en el mercado, gracias al esfuerzo y dedicación que nuestros pequeños campesinos dan por lograr una estabilidad económica a sus familias y también a su pueblo de origen. La empresa busca darles un apoyo a todas aquellas personas que como los socios de esta vean el campo colombiano como fuente de ingresos rentable y aprovechar estas ventajas que tiene Colombia para producir y exportar sus bienes agrícolas.

#### **Visión**

Para el año 2026 la empresa Fruxport Colombia S.A.S estará posicionada como empresa líder en la exportación de productos del agro colombiano con un amplio catálogo de frutas para abastecer países de Europa, Asia y América del norte. Dejando a Colombia y más exactamente al occidente Boyacense como despensa frutícola del país y el mundo.





**Tabla 40**

*Matriz DOFA*

<b>Debilidades</b>	<b>Oportunidades.</b>
Pocos recursos para realizar compras a los proveedores.	Gran abastecimiento del producto en la zona a comprar.
Bajo reconocimiento nacional.	Tratado de libre comercio con la Unión Europea.
No existe reconocimiento internacional.	Apoyo de la comunidad de la provincia del occidente de Boyacá.
<b>Fortalezas.</b>	<b>Amenazas.</b>
Familiaridad con los proveedores.	Competencia preparada para aumentar pagos a proveedores.
Conocimiento de los procesos de producción y clasificación del producto.	Condiciones climatológicas inciertas.
Conocimiento de los procesos logísticos y de comercialización del producto.	Incremento significativo de la oferta causando disminución en precios de venta.

**Fuente:** Elaboración propia

## 6. Estudio Legal

### 6.1. Tipo de empresa a crear o reestructurar

**La constitución jurídica de la empresa:** Fruxport Colombia SAS

**Logo de la empresa:**

#### Ilustración 27

*Logo de la empresa Fruxport Colombia S.A.S*



**Fuente:** Elaboración propia

**Objeto Social:** El Objeto social de la empresa Fruxport Colombia SAS es comercializar y exportar la fruta “gulupa”.

**Tipo de Sociedad:** Sociedad por acciones Simplificada, las cuales pueden ser constituida por una o varias personas naturales o jurídicas, Cuyos accionistas limitan sus responsabilidades hasta el monto de sus aportes.

### 6.2. Requisitos legales para constituir una SAS

#### DE CONFORMIDAD CON LA LEY 1258 DE 2008

El artículo 5 de la ley 1258 de 2008 indica que el documento de constitución deberá contener por lo menos los siguientes requisitos:

1. Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).



2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.

3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

4. El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.

5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

### **6.3. Normatividad exigida en el país exportador e importador**

#### **País de origen**

A partir del documento CONPES 3514 se expide la normatividad para la regulación en la propagación de material vegetal por el ICA en la Resolución 3180 de 2009, por medio de la cual se establecen los requisitos y procedimientos que deberán efectuarse para la producción y distribución de material de propagación de frutales en el territorio nacional con el fin de garantizar la calidad sanitaria, agronómica y genética. (Parra, 2012).





**Ilustración 28**

*Instrumentos de Política y Normas del Subsector Frutícola*

NOMBRE DEL DOCUMENTO	TEMATICA
<b>LEY 811 DE 2003</b>	Por medio de la cual se modifica la Ley 101 de 1993, se crean las organizaciones de Cadenas en el sector agropecuario, pesquero, forestal, acuícola, las Sociedades Agrarias de Transformación, SAT, y se dictan otras disposiciones.
<b>DECRETO 3800 DE 2006</b>	Por la cual se reglamenta parcialmente la Ley 811 de 2003 modificatoria de la Ley 101 de 1993, sobre Organizaciones de Cadenas en el Sector Agropecuario, Pesquero, Forestal y Acuícola.
<b>RESOLUCIÓN 1806 DEL 2004</b>	Por la cual se dictan disposiciones para el registro y manejo de predios de producción de fruta fresca para exportación y el registro de los exportadores
<b>RESOLUCION 187 DE 2006</b>	Por la cual se adopta el Reglamento para la producción primeriza, procesamiento, empaquetado, etiquetado, almacenamiento, certificación, importación, comercialización y se establece el Sistema de Control de Productos Agropecuarios Ecológicos
<b>RESOLUCION 395 DE 2006</b>	Por la cual se fija el procedimiento transitorio para la ampliación de uso temporal de plaguicidas químicos de uso Agrícola en cultivos de frutas exóticas, hierbas aromáticas y culinarias.
<b>CONPES 3514</b>	Política nacional fitosanitaria y de inocuidad para las Cadenas de frutas y de otros vegetales
<b>CONPES 3375</b>	Política nacional de sanidad agropecuaria e inocuidad de alimentos para el sistema de medidas sanitarias y fitosanitarias
<b>CAC/RCP 53 – 2003</b>	Código de prácticas de higiene para las frutas y hortalizas frescas
<b>CONPES 3446</b>	Lineamientos para una política nacional de la calidad
<b>NTC 5422</b>	Empaque y embalaje de frutas, hortalizas y tubérculos frescos
<b>RESOLUCION 12 DE 2008</b>	Por la cual se establecen los cultivos y los programas vigentes para el seguro Agropecuario en el 2008

**Fuente:** Ministerio de agricultura y desarrollo (Parra, 2012)

**País de destino**

Los exportadores se rigen a la normatividad internacional, por lo cual uno de los principales requisitos son frutas provenientes de fincas certificadas por el ICA con resolución 1806 de 2004 y Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) para el cumplimiento de normas como Global GAP y Tesco Nature Choise de mercados europeos. La actividad de exportación debe incurrir en procesos logísticos que garanticen la calidad de la fruta y/o de los productos agroindustriales. (Parra, 2012).

## 7. Estudio Financiero

### 7.1. Inversiones y fuentes de financiación (Balance Pre-Operativo)

#### 7.1.1 Inversiones

La empresa Fruxport deberá contar con \$252.936.293, los cuales, se invertirán en activos \$213.490.000, destinados para propiedad planta y equipo de la empresa [ver tabla 19](#) y [ver tabla 22](#), y el dinero restante (\$39.446.293), será capital de trabajo para el año 1 [ver tabla 41](#).

**Tabla 41**

#### *Balance Pre operativo*

<i>Balance General</i>							
	<i>Balance Preoperativo</i>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>							
Efectivo (Caja)	\$ 39.446.293	\$ 30.388.103	\$ 105.268.839	\$ 331.439.462	\$ 657.800.386	\$ 1.157.573.191	
Inventarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Cuentas por cobrar		\$ 140.991.361	\$ 146.631.016	\$ 304.992.513	\$ 317.192.214	\$ 494.819.853	
Cuentas por pagar		\$ 56.960.510	\$ 59.238.930	\$ 123.216.975	\$ 128.145.654	\$ 199.907.221	
<b>KTNO (CAPITAL DE TRABAJO NETO)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 84.030.851</b>	<b>\$ 87.392.086</b>	<b>\$ 181.775.538</b>	<b>\$ 189.046.559</b>	<b>\$ 294.912.633</b>	
Venta KTNO							
Utilidad venta KTNO							
Impuestos a la venta							
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>							
Valor bruto Propiedad planta y equip	\$ 213.490.000	\$ 213.490.000	\$ 213.490.000	\$ 213.490.000	\$ 213.490.000	\$ 213.490.000	
Depreciación acumulada	\$ -	\$ 17.560.000	\$ 35.120.000	\$ 52.680.000	\$ 70.240.000	\$ 87.800.000	
<b>Valor Neto Propiedad planta y equipo</b>	<b>\$ 213.490.000</b>	<b>\$ 195.930.000</b>	<b>\$ 178.370.000</b>	<b>\$ 160.810.000</b>	<b>\$ 143.250.000</b>	<b>\$ 125.690.000</b>	
Venta propiedad planta y equipo							
Utilidad venta Propiedad planta y equipo							
Impuestos a la venta							
Activos operacionales netos	\$ 213.490.000	\$ 279.960.851	\$ 265.762.086	\$ 342.585.538	\$ 332.296.559	\$ 420.602.633	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 252.936.293</b>	<b>\$ 310.348.955</b>	<b>\$ 371.030.924</b>	<b>\$ 674.025.000</b>	<b>\$ 990.096.945</b>	<b>\$ 1.578.175.824</b>	

**Fuente:** Elaboración propia

### 7.1.2 Fuentes de Financiación

La empresa se financiará con una deuda a largo plazo de \$152.936.293 y un aporte de socios de \$100.000.000 [ver tabla 42](#).

**Tabla 42**

*Pasivo y Patrimonio del Proyecto*

PASIVOS						
Deuda Corto plazo						
Deuda Largo plazo	152.936.293,00	150.975.611,19	148.766.265,86	146.276.720,23	143.471.437,91	140.310.375,57
PATRIMONIO						
Capital Social	100.000.000,00	100.000.000,00	100.000.000,00	100.000.000,00	100.000.000,00	100.000.000,00
Utilidades acumuladas			59.373.343,68	122.264.658,42	427.748.279,51	746.625.507,40
Utilidades del ejercicio		59.373.343,68	62.891.314,73	305.483.621,09	318.877.227,89	591.239.940,61
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>252.936.293,0</b>	<b>310.348.954,9</b>	<b>371.030.924,3</b>	<b>674.024.999,7</b>	<b>990.096.945,3</b>	<b>1.578.175.823,6</b>
<b>Balance</b>	-	-	-	-	-	-

**Fuente:** Elaboración propia

### 7.2. Presupuestos de ingresos, costos, gastos.

Las ventas esperadas que presenta el proyecto para los cinco años siguientes de la creación de la empresa, están distribuidos de la siguiente manera como se muestra en la [tabla 43](#): para el año uno y el año dos las ventas se estiman que sean de un contenedor mensual o lo que es igual a doce contenedores al año, al transcurso del año 3, es decir para el 2024, se estima que se dupliquen estas ventas ya que la empresa estará en disposición de exportar dos contenedores al mes, 24 al año, por último para el quinto y último año de esta proyección Fruxport Colombia S.A.S, pretende vender 36 contenedores al año, es decir, tres cargas mensuales.

Cabe resaltar que para las proyecciones de ventas se tiene estimado una pérdida de 1% por caja de 2 Kg, ya que esta es un producto perecedero, el cual, puede sufrir daños durante los días.



**Tabla 43**

*Presupuesto de Ingresos y Costos*

Proyección de la demanda	2022	2023	2024	2025	2026
Carga Mensual	1	1	2	2	3
Carga Anual	12	12	24	24	36
Cajas comerciales por carga (2kg)	2.160	2.160	2.160	2.160	2.160
Unidades de ventas anuales	25.920	25.920	51.840	51.840	77.760
Precio de venta CIF anual	\$ 65.274	\$ 67.884,73	\$ 70.600,12	\$ 73.424,12	\$ 76.361,09
Total ventas netas	\$ 1.691.896.338	\$ 1.759.572.191	\$ 3.659.910.158	\$ 3.806.306.564	\$ 5.937.838.240
Costo Venta CIF Por Unidad	\$ 52.219	\$ 54.307,78	\$ 56.480,10	\$ 58.739,30	\$ 61.088,87
Costo pérdida por desperdicio	\$ 522	\$ 543	\$ 565	\$ 587	\$ 611
Costo variable unitario CIF	\$ 52.741	\$ 54.850,86	\$ 57.044,90	\$ 59.326,69	\$ 61.699,76
Costo de ventas	\$ 1.367.052.241	\$ 1.421.734.331	\$ 2.957.207.408	\$ 3.075.495.704	\$ 4.797.773.298
<b>Costos Fijos Totales</b>	\$ 237.530.356	\$ 245.350.633	\$ 253.462.131	\$ 261.873.761	\$ 270.594.441

**Fuente:** Elaboración propia

**7.3. Determinación de los costos unitarios de exportación.**

Estos costos unitarios sencillamente se obtuvieron de la tasa representativa del mercado (TRM) de un ponderado realizado por la DIAN de la semana del 5 al 11 de abril del presente año (DIAN, 2021), correspondiente a \$3736.61 USD, dividido en el número de unidades comerciales vendidas mensualmente.

Tabla 44

Costos Unitarios de Exportación

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN			MARÍTIMO	
			Costo Unitario COP	Costo Unitario USD
	1	EMPAQUE	\$ -	\$ -
	2	EMBALAJE	\$ 2.300	\$ 0,62
PAIS EXPORTADOR	<b>A</b>	VALOR EXW	\$ 22.770	\$ 6,09
		<i>Costos Directos</i>		\$ -
	3	UNITARIZACIÓN	\$ 320	\$ 0,09
	4	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	\$ 40	\$ 0,01
	5	DOCUMENTACIÓN	\$ 94	\$ 0,03
	6	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	\$ 1.019	\$ 0,27
	7	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	\$ 65	\$ 0,02
	8	MANIPUELO PREEMBARQUE	\$ 75	\$ 0,02
	9	MANIPUELO EMBARQUE	\$ 101	\$ 0,03
	10	BANCARIO	\$ 74	\$ 0,02
	11	AGENTES	\$ 31	\$ 0,01
		<i>Costos Indirectos</i>		\$ -
	12	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	\$ 74	\$ 0,02
	13	CAPITAL-INVENTARIO	\$ 24.588	\$ 6,58
14	SEGURO***		\$ -	
	<b>COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR</b>		\$ 26.799	\$ 7,17
	<b>B</b>	VALOR : FCA.No Incluye Embarque	\$ 49.468	\$ 13,24
	<b>C</b>	VALOR : FAS No Incluye Embarque	\$ 49.468	\$ 13,24
	<b>D</b>	VALOR : FOB	\$ 49.569	\$ 13,27
TRÁNSITO INTERNACIONAL	1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	\$ 2.315	\$ 0,62
	<b>E</b>	VALOR CFR	\$ 51.884	\$ 13,89
	<b>F</b>	VALOR CPT	\$ 51.884	\$ 13,89
	1	SEGURO INTERNACIONAL	\$ 335	\$ 0,09
		<b>COSTO DE VENTA TOTAL POR UNIDAD</b>	\$ 52.219	\$ 13,97
		<b>MARGEN (UTILIDAD) 25%</b>	\$ 13.055	\$ 3,49
	<b>G</b>	VALOR CIF	\$ 65.274	\$ 17,47

Fuente: Elaboración propia utilizando matriz facilitada por Procolombia

7.4. Estado de resultados del proyecto.

El estado de resultados del proyecto nos muestra la utilidad neta de la operación anual, durante los 5 años de la proyección, para el primer año nos genera una utilidad de \$59.373.344, una vez pagados todos los gastos y costos proyectados.

**Tabla 45**

*Estado de Resultados*

<b>Estado de resultados</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ventas		\$ 1.691.896.338	\$ 1.759.572.191	\$ 3.659.910.158	\$ 3.806.306.564	\$ 5.937.838.240
Costo de Ventas		\$ 1.367.052.241	\$ 1.421.734.331	\$ 2.957.207.408	\$ 3.075.495.704	\$ 4.797.773.298
<b>Utilidad bruta</b>		<b>\$ 324.844.097</b>	<b>\$ 337.837.861</b>	<b>\$ 702.702.750</b>	<b>\$ 730.810.860</b>	<b>\$ 1.140.064.942</b>
Gastos operacionales fijos		\$ 201.723.514	\$ 209.792.455	\$ 218.184.153	\$ 226.911.519	\$ 235.987.980
Gastos variables						
Depreciación		\$ 17.560.000	\$ 17.560.000	\$ 17.560.000	\$ 17.560.000	\$ 17.560.000
<b>Utilidad operacional</b>		<b>\$ 105.560.583</b>	<b>\$ 110.485.406</b>	<b>\$ 466.958.597</b>	<b>\$ 486.339.341</b>	<b>\$ 886.516.962</b>
Gasto financiero		\$ 18.246.842	\$ 17.998.178	\$ 17.717.978	\$ 17.402.241	\$ 17.046.461
Otros ingresos/Gastos NOP						
<b>Utilidad antes impuestos</b>		<b>\$ 87.313.741</b>	<b>\$ 92.487.228</b>	<b>\$ 449.240.619</b>	<b>\$ 468.937.100</b>	<b>\$ 869.470.501</b>
Impuestos		\$ 27.940.397	\$ 29.595.913	\$ 143.756.998	\$ 150.059.872	\$ 278.230.560
<b>Utilidad Neta</b>		<b>\$ 59.373.344</b>	<b>\$ 62.891.315</b>	<b>\$ 305.483.621</b>	<b>\$ 318.877.228</b>	<b>\$ 591.239.941</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**7.5. Flujo de caja del proyecto**

El flujo de caja de proyecto con financiamiento, nos muestra las entradas y salidas de efectivo que tendrá la empresa durante los próximos 5 años, una vez pagadas las deudas e impuestos para el año 1 la empresa contará con un flujo de caja libre de \$5.310.345, la cual variará dependiendo de las ventas proyectadas anualmente. [Ver tabla 46.](#)

**Tabla 46**

*Flujo de caja del proyecto con financiamiento*

<b>Flujo de Caja Con Financiamiento</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Utilidad Operacional		\$ 105.560.583	\$ 110.485.406	\$ 466.958.597	\$ 486.339.341	\$ 886.516.962
(-) Impuestos Operacionales		\$ 33.779.386	\$ 35.355.330	\$ 149.426.751	\$ 155.628.589	\$ 283.685.428
<b>Beneficio neto después de impuestos</b>		<b>\$ 71.781.196</b>	<b>\$ 75.130.076</b>	<b>\$ 317.531.846</b>	<b>\$ 330.710.752</b>	<b>\$ 602.831.534</b>
(+) Depreciación		\$ 17.560.000	\$ 17.560.000	\$ 17.560.000	\$ 17.560.000	\$ 17.560.000
<b>Flujo de Caja Bruto</b>		<b>\$ 89.341.196</b>	<b>\$ 92.690.076</b>	<b>\$ 335.091.846</b>	<b>\$ 348.270.752</b>	<b>\$ 620.391.534</b>
(-) Inversión Capital de Trabajo Neto Operativo		\$ 84.030.851	\$ 3.361.234	\$ 94.383.452	\$ 7.271.022	\$ 105.866.073
(-) CAPEX inversiones de capital	\$ 213.490.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Venta inversión después tx						
<b>Flujo de Caja Libre</b>	<b>-\$ 213.490.000</b>	<b>\$ 5.310.345</b>	<b>\$ 89.328.842</b>	<b>\$ 240.708.394</b>	<b>\$ 340.999.731</b>	<b>\$ 514.525.461</b>
(-) Gastos Financiero *(1-tx)		\$ 12.407.853	\$ 12.238.761	\$ 12.048.225	\$ 11.833.524	\$ 11.591.594
(+) Cambio deuda Largo Plazo	\$ 152.936.293	-\$ 1.960.682	-\$ 2.209.345	-\$ 2.489.546	-\$ 2.805.282	-\$ 3.161.062

**Fuente:** Elaboración propia





El flujo de caja de proyecto sin financiamiento, nos muestra que para el año 1 la empresa, no cotará con un flujo de caja libre, sino que, al contrario, la empresa tendrá una deuda de \$12.788.209. [Ver tabla 47.](#)

**Tabla 47**

*Flujo de Caja del Proyecto sin Financiamiento*

Flujo de Caja Sin Financiamiento						
	0	1	2	3	4	5
Utilidad Operacional		104.567.470	109.452.569	464.109.383	483.376.158	881.515.343
(-) Impuestos Operacionales		33.461.591	35.024.822	148.515.003	154.680.371	282.084.910
<b>Beneficio neto después de impuestos</b>		<b>71.105.880</b>	<b>74.427.747</b>	<b>315.594.380</b>	<b>328.695.788</b>	<b>599.430.433</b>
(+) Depreciación		-	-	-	-	-
<b>Flujo de Caja Bruto</b>		<b>\$ 71.105.880</b>	<b>\$ 74.427.747</b>	<b>\$ 315.594.380</b>	<b>\$ 328.695.788</b>	<b>\$ 599.430.433</b>
(-) Inversión Capital de Trabajo Neto Operativo		83.894.089	3.355.764	94.229.841	7.259.188	105.693.774
(-) CAPEX inversiones de capital	213.490.000	-	-	-	-	-
(+) Venta inversión después tx						
<b>Flujo de Caja Libre</b>	<b>-\$ 213.490.000</b>	<b>-\$ 12.788.209</b>	<b>\$ 71.071.983</b>	<b>\$ 221.364.539</b>	<b>\$ 321.436.600</b>	<b>\$ 493.736.659</b>
(-) Gastos Financiero *(1-tx)		-	-	-	-	-
(+) Cambio deuda Largo Plazo		-	-	-	-	-

**Fuente:** Elaboración propia

**7.6. Flujo de Caja del Inversionista**

El flujo de caja del inversionista con financiamiento se debe restar el flujo de caja libre, los gastos financieros y sumar el abono a la deuda; en el año cero para el inversionista el flujo de dinero, es negativo debido a que no se evidencia aún el retorno a la inversión, es decir no hay utilidades. [Ver tabla 48.](#)

**Tabla 48**

*Flujo de Caja del Inversionista con Financiamiento*

<b>Flujo de Caja para Accionistas</b>	<b>-\$ 60.553.707</b>	<b>-\$ 9.058.190</b>	<b>\$ 74.880.735</b>	<b>\$ 226.170.623</b>	<b>\$ 326.360.924</b>	<b>\$ 499.772.805</b>
(-) Dividendos						
(+) Cambio en Capital	\$ 100.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>\$ 39.446.293</b>	<b>-\$ 9.058.190</b>	<b>\$ 74.880.735</b>	<b>\$ 226.170.623</b>	<b>\$ 326.360.924</b>	<b>\$ 499.772.805</b>
(+) Flujo de Caja Anterior		\$ 39.446.293	\$ 30.388.103	\$ 105.268.839	\$ 331.439.462	\$ 657.800.386
<b>Flujo de Caja Total</b>	<b>\$ 39.446.293</b>	<b>\$ 30.388.103</b>	<b>\$ 105.268.839</b>	<b>\$ 331.439.462</b>	<b>\$ 657.800.386</b>	<b>\$ 1.157.573.191</b>
<b>Flujo de caja de la deuda</b>	<b>\$ 152.936.293</b>	<b>-\$ 14.368.534</b>	<b>-\$ 14.448.107</b>	<b>-\$ 14.537.771</b>	<b>-\$ 14.638.807</b>	<b>-\$ 14.752.656</b>

**Fuente:** Elaboración propia



El flujo de caja del inversionista sin financiamiento se debe restar el flujo de caja libre y los gastos financieros, los cuales, permite determinar que para el año cero, la liquidez para el inversionista es negativo de \$12.788.209, debido a que no se evidencia aún el retorno a la inversión y su falta de endeudamiento externo hace tan demorada la recuperación. [Ver tabla 49](#)

**Tabla 49**

*Flujo de Caja del Inversionista sin Financiamiento*

Flujo de Caja para Accionistas	-\$ 213.490.000	-\$ 12.788.209	\$ 71.071.983	\$ 221.364.539	\$ 321.436.600	\$ 493.736.659
(-) Dividendos						
(+) Cambio en Capital	100.000.000	-	-	-	-	-
<b>Flujo de Caja Neto</b>	-\$ 113.490.000	-\$ 12.788.209	\$ 71.071.983	\$ 221.364.539	\$ 321.436.600	\$ 493.736.659
(+) Flujo de Caja Anterior		-\$ 113.490.000	-\$ 126.278.209	-\$ 55.206.226	\$ 166.158.313	\$ 487.594.913
<b>Flujo de Caja Total</b>	-\$ 113.490.000	-\$ 126.278.209	-\$ 55.206.226	\$ 166.158.313	\$ 487.594.913	\$ 981.331.573
Flujo de caja de la deuda	\$ -	-	-	-	-	-

**Fuente:** Elaboración propia

**7.7. Análisis del punto de equilibrio**

El punto de equilibrio es el volumen en el que los ingresos son iguales a los costos, es decir la utilidad es igual a cero, en la [tabla 50](#), se evidencia cuáles deben ser las ventas anuales mínimas tanto en utilidades como es dinero para lograr el punto de equilibrio.

En el año uno las ventas mínimas para tener un punto de equilibrio equivalen a 18.953 unidades comerciales; como se ve en la [tabla 43](#) las unidades comerciales vendidas anualmente serán de 25.920 quedará la utilidad de 6.967 unidades vendidas anualmente o 580.5 mensuales, así sucesivamente con los años siguientes.



**Tabla 50**

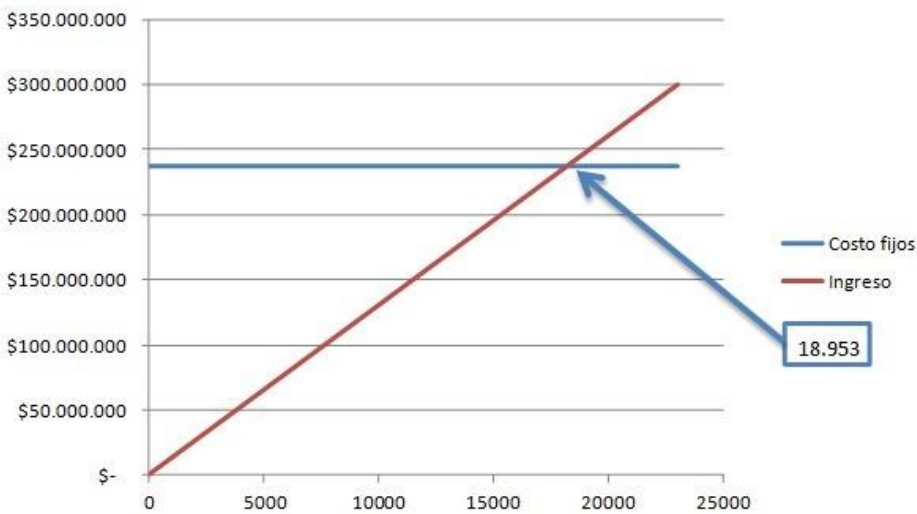
*Punto de Equilibrio*

<b>Punto de Equilibrio Unidades</b>	18.953	18.824	18.698	18.576	18.456
<b>Punto de Equilibrio Pesos</b>	\$ 1.237.137.272	\$ 1.277.867.881	\$ 1.320.115.266	\$ 1.363.925.836	\$1.409.346.048

**Fuente:** Elaboración propia

**Gráfico 4**

*Punto de Equilibrio*



**Fuente:** Elaboración propia



## 8. Evaluación Financiera

### 8.1. Valor presente neto (VPN) con financiamiento

La tasa mínima de rendimiento requerida para el proyecto es obtenida a base del costo medio ponderado del capital (WACC), el cual es obtenido por el financiamiento con el que iniciara la empresa.

**Tabla 51**

*Costo medio ponderado del capital (WACC)*

Financiación	Monto	% Financiación	Tasas de interes anual	Tasas de impuestos	(WACC)
Socios	\$ 100.000.000,00	40%	15%	15%	5,93%
Terceros	\$ 152.936.293,00	60%	13%	9%	5,21%
<b>Total</b>	<b>\$ 252.936.293,00</b>				<b>11,14%</b>

**Fuente:** Elaboración propia por los autores

El valor presente neto hace referencia al valor monetario del resultado de los flujos de utilidades anuales con respecto a la inversión inicial, la cual corresponde a \$213.490.000.

**Tabla 52**

*Valor presente neto, con financiamiento*

Periodos	Flujo de caja libre
Inversión Inicial	-\$ 213.490.000
Año 1	\$ 5.310.345
Año 2	\$ 89.328.842
Año 3	\$ 240.708.394
Año 4	\$ 340.999.731
Año 5	\$ 514.525.461
<b>VPN</b>	<b>565.736.507</b>

**Fuente:** Elaboración propia



El resultado del VPN según la proyección de los 5 años realizada es de \$565.736.507, lo que quiere decir que la ejecución del proyecto es viable, ya que este supera su punto de equilibrio.

### 8.1.1. Valor presente neto (VPN) sin financiamiento

El valor presente neto del proyecto, tomado del flujo de efectivo y su tasa de descuento del 11.14%, es del 495.508.100, es decir que el proyecto sin financiamiento aun es positivo para su desarrollo, sin embargo, con ayuda del crédito que obtendría la empresa, se lograría tener un aumento de \$70.228.407, lo cual es mucho más viable para la empresa.

**Tabla 53**

*Valor presente neto, sin financiamiento*

Periodos	Flujo de caja libre
Inversión Inicial	-\$ 213.490.000
Año 1	-\$ 12.788.209
Año 2	\$ 71.071.983
Año 3	\$ 221.364.539
Año 4	\$ 321.436.600
Año 5	\$ 493.736.659
<b>VPN</b>	<b>495.508.100</b>

**Fuente:** Elaboración propia

### 8.2. Tasa Interna de Retorno (TIR) con financiamiento

Se observa que la TIR para el plan exportador de gulupa es del 56.7% lo que quiere decir que el proyecto es rentable y se recupera la inversión en tiempo corto, así que se puede colocar en marcha su ejecución.

**Tabla 54**

*Tasa interna de retorno, con financiamiento*

Periodos	Flujo de caja libre
Inversión Inicial	-\$ 213.490.000
Año 1	\$ 5.310.345
Año 2	\$ 89.328.842
Año 3	\$ 240.708.394
Año 4	\$ 340.999.731
Año 5	\$ 514.525.461
<b>TIR</b>	<b>56,7%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

### 8.2.2. Tasa interna de retorno (TIR) sin financiamiento

La tasa interna de retorno sin financiamiento es del 50,7%, la cual es mayor del costo de oportunidad requerido para el proyecto, es decir que su viabilidad de desarrollo es positiva, aun así, la rentabilidad del proyecto es mucho más viable con el financiamiento requerido para su inicio ya que se necesitaran más años para su recuperación.

**Tabla 55**

*Tasa Interna de Retorno, sin Financiamiento*

Periodos	Flujo de caja libre
Inversión Inicial	-\$ 213.490.000
Año 1	-\$ 12.788.209
Año 2	\$ 71.071.983
Año 3	\$ 221.364.539
Año 4	\$ 321.436.600
Año 5	\$ 493.736.659
<b>TIR</b>	<b>50,7%</b>

**Fuente:** Elaboración propia



### 8.3. Periodo de recuperación de la inversión (PRI) con financiamiento

Según las ventas proyectadas entre los años 1 y 5, se logra evidenciar como a partir del tercer año, el plan exportador de gulupa logra obtener una recuperación a la empresa, puesto que recupera la inversión inicial del proyecto y paga el crédito obtenido. [Ver tabla 56](#) y [Ver tabla 57](#)

**Tabla 56**

*Periodos de recuperación de la inversión, con financiamiento*

Periodos	Flujo de caja libre	Periodo acumulado
Inversión Inicial	-\$ 213.490.000	
1	\$ 5.310.345	\$ <b>5.310.345</b>
2	\$ 89.328.842	\$ <b>94.639.187</b>
3	\$ 240.708.394	\$ <b>335.347.581</b>
4	\$ 340.999.731	\$ <b>676.347.311</b>
5	\$ 514.525.461	\$ <b>1.190.872.772</b>
	<b>PRI</b>	\$ 3

**Fuente:** Elaboración propia

**Tabla 57**

*Retorno de la inversión en dinero*

Periodos	Retorno de la inversión
0	-\$ 213.490.000
1	-\$ 208.712.141
2	-\$ 8.087.030
3	\$ 156.641.229
4	\$ 370.506.717
5	\$ 665.169.856

**Fuente:** Elaboración propia

#### 8.3.1. Periodo de recuperación de la inversión (PRI) sin financiamiento

El periodo de recuperación de la inversión, para el proyecto sin financiamiento es en el año 4, puesto que su falta de liquidez no le permite su recuperación rápidamente. [Ver tabla 58](#) y

[Ver tabla 59](#) Sin embargo, en el año 4 llega la empresa no logra recuperar el total del dinero invertido y además de ello no obtiene rentabilidad.

**Tabla 58**

*Periodos de Recuperación de la Inversión, sin Financiamiento*

Periodos	Flujo de caja libre	Periodo acumulado
Inversión Inicial	-\$ 213.490.000	
1	-\$ 12.788.209	-\$ 12.788.209
2	\$ 71.071.983	\$ 58.283.774
3	\$ 221.364.539	\$ 279.648.313
4	\$ 321.436.600	\$ 601.084.913
5	\$ 493.736.659	\$ 1.094.821.573
	<b>PRI</b>	<b>\$ 4</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Tabla 59**

*Retorno de la Inversión en Dinero*

Periodos	Retorno de la inversión
0	-\$ 213.490.000
1	-\$ 224.995.894
2	-\$ 167.462.538
3	-\$ 6.234.723
4	\$ 204.403.837
5	\$ 495.508.100

**Fuente:** Elaboración propia

#### 8.4. La razón ingreso a la inversión con financiamiento

La razón ingreso a la inversión quiere decir que por cada peso que se invierta en el proyecto este recibirá una ganancia neta, para el año 1, su utilidad de 0,02, para el año 2 este aumenta a 0,42 y ya para el tercer año que es cuando se recuperar la empresa de la inversión inicial es de 1.13, es decir que el desarrollo del plan exportador de gulupa es factible, puesto que su crecimiento es notable al transcurrir los años.

**Tabla 60**

*Razón Ingreso a la Inversión, con Financiamiento*

Periodos	Flujo de caja libre	Razón ingreso
Año 1	\$ 5.310.345	0,02
Año 2	\$ 89.328.842	0,42
Año 3	\$ 240.708.394	1,13
Año 4	\$ 340.999.731	1,60
Año 5	\$ 514.525.461	2,41
<b>Inversión Inicial</b>	<b>\$ 213.490.000</b>	

**Fuente:** Elaboración propia

#### 8.4.1 La razón ingreso a la inversión, sin financiamiento

Con el desarrollo del proyecto sin financiamiento la razón ingreso a la inversión, en el año 1 tendrá una pérdida de -0,06 pesos, pero ya en el año 2, logra la empresa recuperarse 0.33 pesos de ganancia por cada peso invertido, sin embargo, se puede concluir que es factible el desarrollo del proyecto con ayuda financiera, puesto que su recuperación es más rápida.

**Tabla 61**

*Razón Ingreso a la Inversión, sin Financiamiento*

Periodos	Flujo de caja libre	Razón ingreso
Año 1	-\$ 12.788.209	-0,06
Año 2	\$ 71.071.983	0,33
Año 3	\$ 221.364.539	1,04
Año 4	\$ 321.436.600	1,51
Año 5	\$ 493.736.659	2,31
<b>Inversión Inicial</b>	<b>\$ 213.490.000</b>	

**Fuente:** Elaboración propia

#### 8.5. Relación Costo – Beneficio, con Financiamiento

Por cada peso sobre costos que se invirtió en el proyecto se espera recibir de utilidad del 3,65, es decir que se aprueba el desarrollo del proyecto con financiamiento, ya que la relación beneficio o costo debe estar por encima de 1.



**Tabla 62**

*Relación Costo- Beneficio, con Financiamiento*

Periodos	Flujo de caja libre
Inversión Inicial	-\$ 213.490.000
Año 1	\$ 5.310.345
Año 2	\$ 89.328.842
Año 3	\$ 240.708.394
Año 4	\$ 340.999.731
Año 5	\$ 514.525.461
<b>Relación beneficio costo</b>	<b>3,65</b>

**Fuente:** Elaboración propia

### 8.5.1. Relación Costo – Beneficio, sin Financiamiento

La relación costo- beneficio sin financiamiento es del 3,32, es decir que el desarrollo del proyecto es viable para el año 3, ya que las ventas que realizarían en el primer año no permitirían una buena utilidad para lograr la inversión inicial.

**Tabla 63**

*Relación Costo- Beneficio, sin Financiamiento*

Periodos	Flujo de caja libre
Inversión Inicial	-\$ 213.490.000
Año 1	-\$ 12.788.209
Año 2	\$ 71.071.983
Año 3	\$ 221.364.539
Año 4	\$ 321.436.600
Año 5	\$ 493.736.659
<b>Relación beneficio costo</b>	<b>3,32</b>

**Fuente:** Elaboración propia



## 9. Impacto Social

Con la ejecución del plan exportador de gulupa originaria del municipio de Buenavista Boyacá, se lograría, además del reconocimiento de la zona, otorgarle al pequeño agricultor el reconocimiento y respeto que merece, ya que estas personas son quienes de una manera u otra cultivan los alimentos para el resto de la población; una vez realizado el plan se espera poner en marcha su ejecución.

Este proyecto logrará incrementar las utilidades al campesino de la región debido a que se espera poder pagar el producto a precios más justos, sin incumplir los contratos y brindando un acompañamiento orientado por un Ingeniero Agrónomo especializado con el fin de mantener los cultivos sanos, además de brindar estas ayudas al campesino se espera beneficiar directamente a sus familiares ya que la empresa, dentro de sus trabajadores internos, necesitará mano de obra calificada, técnicos, tecnólogos o profesionales que desempeñen cargos en las distintas áreas de la empresa; así se estaría beneficiando directa e indirectamente al municipio.

Como se indicó en el proyecto se pondrán a disposición de los predios de productores de gulupa que trabajen con la empresa, personal capacitado para preparar la plántula, es decir hacer el proceso de semillero e injertado para que no tengan que pagar por esta planta altos precios en viveros tradicionales.

Como se sabe, Alemania es el octavo productor de insumos agrícolas, por lo tanto, si la ejecución del proyecto logra la proyección de ventas propuestas por la empresa, se piensa buscar un socio estratégico comercial alemán para importar este bien, con el fin de poner estos insumos a disposición de los productores a precios más bajos que en el mercado actual.



### **9.1 Recomendaciones**

- Los costos de producción deben ser controlados para que la empresa obtenga mejor rentabilidad.
- Se recomienda que la empresa expanda no solamente sus mercados sino su catálogo de productos en frutas exóticas aprovechando la producción del municipio; a su vez entrar a negociar con proveedores de otras zonas del país.
- Participar en distintas ferias y exposiciones a lo largo del territorio nacional, donde se puedan dar a conocer los productos de la compañía.





## Conclusiones

La realización de este plan exportador le permite a la empresa Fruxport Colombia SAS, ampliar sus mercados a nivel internacional, logrando en si el reconocimiento del municipio de Buenavista como unos de los lugares aptos de Boyacá, para la siembra de fruta exótica.

Con el estudio de mercado se logra determinar a qué país la empresa desea realizar el plan exportador de gulupa, en el cual se concluye por medio de variables macroeconómicas que la nación más apta es Alemania, puesto que, tiene una alta demanda de frutas exóticas para el consumo interno, las cuales superan las cifras de países como Holanda y Bélgica.

De acuerdo a la evaluación financiera se pudo determinar que el proyecto es factible siempre y cuando exista un financiamiento por parte de la entidad privada, ya que con este apoyo se obtiene una TIR del 61% lo que quiere decir que el proyecto es rentable y se recupera la inversión en un tiempo corto de 2 años, así que se puede poner en marcha el plan; el Valor Presente Neto (VPN) arrojó como resultado \$627.443.265 COP, es decir que el proyecto supera su punto de equilibrio y su ejecución generara utilidades; finalmente la relación costo beneficio es superior a 1 lo indicando que el proyecto es rentable y que por cada peso invertido la compañía obtendrán 3,94 pesos.



### Bibliografía

(s.f.). Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/>

Adriana Leal. (10 de Enero de 2020). *Agronegocios*. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/colombia-exporto-us743-millones-de-frutas-exoticas-en-2019-6-mas-que-en-2018-2950228>

Agronegocios. (2020). Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/colombia-exporta-en-promedio-us75-millones-al-ano-de-la-fruta-exotica-gulupa-2975537>

Agronet. (2018). *Cadena de Passifloras Indicadores e Instrumentos*. Ministerio de agricultura.

Almafrut. (2020). Obtenido de Almafrut: <https://www.almafrut.com/productos/alveolos-celulosa-moldeada/#:~:text=Los%20alv%C3%A9olos%20de%20celulosa%20moldeada,garantiza%20excelentes%20propiedades%20de%20resistencia.>

Analdex. (2018). Obtenido de Analdex: <https://www.analdex.org/2019/03/12/informe-exportaciones-colombianas-de-gulupa-2018/#:~:text=Como%20se%20puede%20evidenciar%20en,USD%20FOB%2032%2C5%20millones.>

Analdex. (Marzo de 2019). Obtenido de <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2019/03/2019-03-Informe-exportaciones-gulupa-2018.pdf>

Asociación de guluperos de Buenavista. (02 de 2021). Buenavista.

Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Manual de la gulupa*. Bogota.

Cristina Estrada. (11 de Marzo de 2020). *AGRONEGOCIOS*. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/colombia-exporta-en-promedio-us75-millones-al-ano-de-la-fruta-exotica-gulupa-2975537>

## PLAN EXPORTADOR DE GULUPA



- Datos Macro. (2021). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/alemania>
- Deutschland.de.* (2020). Obtenido de [deutschland.de: https://www.deutschland.de/es/topic/politica/alemania-europa/estados-federados](https://www.deutschland.de/es/topic/politica/alemania-europa/estados-federados)
- DIAN.* (2021). Obtenido de DIAN: <https://www.dian.gov.co/dian/cifras/Paginas/TRM.aspx>
- Escuela elia. (11 de Octubre de 2018). Obtenido de <https://escuelaelia.org/blog/usos-y-beneficios-de-la-gulupa/#:~:text=Su%20contenido%20nutricional%20es%20muy,vitaminas%20A%2C%20B%20y%20C.>
- Estrada, C. (11 de Marzo de 2020). *AGRONEGOCIOS.* Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/colombia-exporta-en-promedio-us75-millones-al-ano-de-la-fruta-exotica-gulupa-2975537>
- Eustat.* (2020). Obtenido de Eustat: [https://www.eustat.eus/elementos/ele0013500/indice-de-desarrollo-humano-por-indicadores-segun-paises/tbl0013566\\_c.html](https://www.eustat.eus/elementos/ele0013500/indice-de-desarrollo-humano-por-indicadores-segun-paises/tbl0013566_c.html)
- Exportropic. (2021). Obtenido de <http://www.exportropic.com/es/frutas-exoticas/la-gulupa/>
- Forsa. (2018). *Informe oficial sobre Consumo Alimentario en Alemania.* Obtenido de Informe oficial sobre Consumo Alimentario en Alemania.
- Freshplaza. (14 de Octubre de 2019). Las 11 frutas más populares en Alemania. Alemania. Obtenido de <https://www.freshplaza.es/article/9152439/las-11-frutas-mas-populares-en-alemania/>
- Fruta de la Pasión. (2016). Obtenido de <https://lafrutadelapasion.wordpress.com/>
- FRUTA DE LA PASIÓN. (2016). Obtenido de <https://lafrutadelapasion.wordpress.com/>
- Granados, W. (2018). *CADENA DE PASIFLORAS.*



## PLAN EXPORTADOR DE GULUPA



Guía de Alemania. (2021). Obtenido de Guía de Alemania:

<https://www.guiadealemania.com/alemania-en-invierno/#:~:text=La%20C3%A9poca%20de%20invierno%20en,las%20festividades%20del%20fin%20a%C3%B1o.>

Hortifruticola. (11 de Noviembre de 2012). Obtenido de

[http://www.asohofrucol.com.co/archivos/Banco\\_de\\_Proyectos/EJECUCION\\_2016/FICHA\\_GULUPA\\_BUENAVISTA.pdf](http://www.asohofrucol.com.co/archivos/Banco_de_Proyectos/EJECUCION_2016/FICHA_GULUPA_BUENAVISTA.pdf)

Jhon Ocampo Perez, K. W. (Marzo 2012). Tecnología para el cultivo de la gulupa en Colombia. 68.

Jose David Castilla. (05 de Julio de 2019). *LA EXPORTACIÓN DE GULUPA SUPERÓ LAS 8.109 TONELADAS Y 2.013 HECTÁREAS SEMBRADAS*. Obtenido de gronegocios:

<https://www.agronegocios.co/agricultura/la-exportacion-de-gulupa-supero-las-8109-toneladas-2881324>

Legiscomex. (15 de Mayo de 2013). Obtenido de

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-frutas-exoticas-colombia-completo.pdf>

Legiscomex. (2021). Obtenido de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/Documentos/pasos-para-exportar-fruta-fresca-en-colombia>

MALDONADO, J. V. (2020). *FUNDACION UNIVERSIDAD DE AMÉRICA*. Obtenido de

FUNDACION UNIVERSIDAD DE AMÉRICA:  
<https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/7856/1/825004-2020-I-NIIE.pdf>



MALDONADO, J. V. (2020). *Universidad de América*. Obtenido de Universidad de América:

<https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/7856/1/825004-2020-I-NIIE.pdf>

Mayoristas Boletín Semanal DANE. (2021). *Boletín semanal precios mayoristas*. Bogotá.

*Metro.de*. (2021). Obtenido de Metro.de: <https://produkte.metro.de/shop/pv/BTY-X379205/0034/0021/>

Metropolregion. (s.f.). Obtenido de [https://web.archive.org/web/20090118053651/http://www.statistik-nord.de/fileadmin/download/faltblaetter/Metropolregion\\_englisch.pdf](https://web.archive.org/web/20090118053651/http://www.statistik-nord.de/fileadmin/download/faltblaetter/Metropolregion_englisch.pdf)

MinAgricultura. (05 de abril de 2021). Obtenido de <https://www.agronet.gov.co/estadistica/Paginas/home.aspx?cod=10>

OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA UE. (2021). Obtenido de OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA UE: [http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/alemania\\_ficha%20pais.pdf](http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/alemania_ficha%20pais.pdf)

Parra, M. (Noviembre de 2012). *Ministerio de agricultura y desarrollo rural*. Obtenido de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Pasifloras/Normatividad/004%20-%20D.C.%20-%20Acuerdo%20de%20Competitividad%20Cadena%20Pasifloras.pdf>

*Pirámides de población del mundo*. (2021). Obtenido de Pirámides de población del mundo desde 1950 a 2100: <https://www.populationpyramid.net/es/alemania/2021/>

*Procolombia*. (2020). Obtenido de Procolombia: <https://ue.procolombia.co/logistica/acceso-maritimo#:~:text=En%202015%20Colombia%20export%C3%B3%20a,Havre%2C%20Hamburgo%20y%20Amberes..>

## PLAN EXPORTADOR DE GULUPA



Procolombia. (2021). Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/oportunidades-de-negocio/alemania-frutas-frescas>

*Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.* (2021). Obtenido de Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo: <https://www.co.undp.org/content/colombia/es/home/countryinfo.html#La%20geograf%C3%ADa>

Qualtrics. (15 de Febrero de 2021). *Qualtrics.* Obtenido de <https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/investigacion/investigacion-cualitativa/>

*salemfrucht.* (2019). Obtenido de salemfrucht: [www.salemfrucht-gmbh.de](http://www.salemfrucht-gmbh.de)

SICEX (Investigación de mercados). (2020). La industria de las frutas una oportunidad de negocio . *MAGAZINE COMERCIO INTERNACIONAL*, 20. Obtenido de <https://procolombia.co/>

Taylor y Bogdan. (1984). Obtenido de [http://www.ujaen.es/investigaciones/tfg/enfo\\_cuali.html](http://www.ujaen.es/investigaciones/tfg/enfo_cuali.html)

Trade Map. (16 de Febrero de 2021). Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c276%7c%7c%7c%7c081090%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c276%7c%7c%7c%7c081090%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

Wilford, D. G. (2009). *Camara de Comercio de Bogota.* Obtenido de [file:///C:/Users/Alexandra/Downloads/Gulupa%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/Alexandra/Downloads/Gulupa%20(5).pdf)





Anexos

Ilustración 29

Registro Único Tributario (RUT)

		<b>Formulario del Registro Único Tributario</b> Hoja Principal				<b>001</b>																																					
Espacio reservado para la DIAN				2. Concepto: <input type="checkbox"/>																																							
				4. Número de formulario: <input type="text"/>																																							
3. Número de identificación Tributaria (NIT): <input type="text"/>		6. Dv: <input type="checkbox"/>		12. Administración: <input type="text"/>		14. Buzón electrónico: <input type="text"/>																																					
<b>IDENTIFICACION</b>																																											
24. Tipo de contribuyente: <input type="text"/>		25. Tipo de documento: <input type="text"/>		26. Número de identificación: <input type="text"/>		27. Fecha expedición: <input type="text"/>																																					
Lugar de expedición: <input type="text"/>		28. País: <input type="text"/>		29. Departamento: <input type="text"/>		30. Ciudad/Municipio: <input type="text"/>																																					
31. Primer apellido: <input type="text"/>		32. Segundo apellido: <input type="text"/>		33. Primer nombre: <input type="text"/>		34. Otros nombres: <input type="text"/>																																					
35. Razón social: <input type="text"/>																																											
36. Nombre comercial: <input type="text"/>				37. Sigla: <input type="text"/>																																							
<b>UBICACION</b>																																											
38. País: <input type="text"/>		39. Departamento: <input type="text"/>		40. Ciudad/Municipio: <input type="text"/>																																							
41. Dirección: <input type="text"/>																																											
42. Correo electrónico: <input type="text"/>		43. Apartado aéreo: <input type="text"/>		44. Teléfono 1: <input type="text"/>		45. Teléfono 2: <input type="text"/>																																					
<b>CLASIFICACION</b>																																											
<b>Actividad económica</b>				<b>Ocupación</b>																																							
<b>Actividad principal</b>		<b>Actividad secundaria</b>		<b>Otras actividades</b>																																							
46. Código: <input type="text"/>	47. Fecha inicio actividad: <input type="text"/>	48. Código: <input type="text"/>	49. Fecha inicio actividad: <input type="text"/>	50. Código: <input type="text"/>	51. Código: <input type="text"/>	52. Número establecimientos: <input type="text"/>																																					
<b>Responsabilidades</b>																																											
53. Código: <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td> </tr> <tr> <td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td> </tr> </table>								1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18																										
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																										
<b>Usuarios aduaneros</b>				<b>Exportadores</b>																																							
54. Código: <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td> </tr> <tr> <td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td> </tr> </table>				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	55. Forma: <input type="checkbox"/>		56. Tipo: <input type="checkbox"/>		<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="text-align: left;">Servicio</td> <td>1</td><td>2</td><td>3</td> </tr> <tr> <td>57. Modo</td> <td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>58. CPC</td> <td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td> </tr> </table>		Servicio	1	2	3	57. Modo	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	58. CPC	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																																		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																																		
Servicio	1	2	3																																								
57. Modo	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																																								
58. CPC	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																																								
<b>Para uso exclusivo de la DIAN</b>																																											
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios: <input type="text"/>		61. Fecha: <input type="text"/>																																							
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 15 Decreto 2788 del 31 de Agosto de 2004.				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice, Firma del funcionario autorizado:																																							
Firma del solicitante: _____				983. Nombre: _____ 984. Cargo: _____																																							

Fuente: DIAN



**Ilustración 30**

*Lista de embarque*

**PACKING LIST**  
**STAN'S SOFTWARE**  
*www.StansTrains.com*  
 Sammamish, WA 98075  
 (425) 555-1212

<b>SOLD TO</b> My Customer 200 Main Street Great City, WA 98000 (206) 555-1212	<b>SHIP TO</b> My Customer 200 Main Street Great City, WA 98000 (206) 555-1212
--	--

P.O. #      Verbal - George S.      INVOICE #      501  
 TERMS:    Net 30                              DATE:              6/16/2007

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
5	Handy Converter for Model Railroaders CD		
4	Fast Clocks CD		
2	Simple Inventory Printer CD		
4	Waybill Master CD		
<b>TOTAL INVOICE</b>			

VIGILADA MINEDUCACIÓN

**Fuente:** Comercioyaduanas.com.mx









**Ilustración 33**

Certificado de Origen

N° del Certificado

**APÉNDICE 1 AL ANEXO IV  
CERTIFICADO DE ORIGEN  
ACUERDO MERCOSUR – COLOMBIA, ECUADOR Y VENEZUELA**

PAIS EXPORTADOR: \_\_\_\_\_ PAIS IMPORTADOR: \_\_\_\_\_

No. de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	Peso o Cantidad	Valor FOB en (U\$S)
<b>DECLARACION DE ORIGEN</b>				
DECLARAMOS que las mercancías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. _____ de fecha _____ cumplen con lo establecido en las normas de origen del presente Acuerdo _____ de conformidad con el siguiente desglose.				
N° de Orden	<b>NORMAS (2)</b>			
<b>EXPORTADOR O PRODUCTOR</b>				<b>Sello y firma del Exportador o Productor</b>
Razón social: .....				
Dirección: .....				
Fecha: ____ / ____ / ____				
<b>IMPORTADOR</b>				
Razón social: .....				
Dirección: .....				
Medio de transporte: .....				
Puerto o lugar de embarque: .....				
<b>Observaciones:</b>				
.....				
.....				
<b>CERTIFICACIÓN DE ORIGEN</b>				<b>Sello y firma de la Entidad Certificadora</b>
Certifico la veracidad de la presente declaración, en la ciudad de:				
.....				
A los: ____ / ____ / ____				
Nombre de la Entidad Certificadora: .....				

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Fuente: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/>