Plan de Internacionalización de Pulpa de Guanábana

Johan Sebastián Acosta Sanjuan, Spencer Daniel Cuello Torres y Yeimy Tatiana Rodríguez Bermúdez

Finanzas y Negocios Internacionales, Fundación Universitaria Compensar

Proyecto fin de grado para la facultad de Contaduría y Finanzas Internacionales

María Angelica Sandoval Galvis

16 de noviembre de 2022

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

INDICE

Resumen 4
Planteamiento del Problema 4
Objetivo General: 4
Objetivos Específicos: 5
Introducción 7
Justificación de la investigación o desarrollo tecnológico 9
Método (No experimental) 10
Estado del arte: 10
Tipo de investigación 17
Justificación elección del mercado objetivo principal. 19
Afinidad comercial: 20
Preferencias comerciales 20
Proximidad geográfica: 20
Identificado como potencial 21
Contactos comerciales: 21
Condiciones económicas: 21
Proceso de Exportación: 22
Reseña General Del País. 22
Cultura 23
Política. 23
Población 24
Clima 25
Unidad monetaria. 25
Capital 26
Factores Macroeconómicos: 26
PIB (US$ millones) (PIB Per cápita) 26
Crecimiento del PIB los últimos tres años 26
Balanza comercial global. 27
Intercambio bilateral con Colombia 27
Índice (%) de desempleo comparación años 2021-2020 28
Índice de inflación de los últimos (3) tres años. 29
Análisis del Sector. 29
Determinación de ciudades mercado objetivo. 31
Países Competidores en el Mercado Objetivo. 31
Empresas Competidoras en el Mercado Objetivo 33
Análisis del Consumidor. (TARGET) 33
Segmento al que está dirigido el producto 33
Factores Demográficos: 34
Factores Geográficos: 35
Características Del Consumidor 35
1. Gustos 35
2. Hábitos 35
3. Temporadas de Compra 35
4. Preferencias de los consumidores 35
Posición Arancelaria 36

Tratamiento arancelario: 39
Documentación requerida para la entrada del producto 39
Régimen de exportación y legislación aduanera. 42
Características de la Mercancía 44
Tipo De Carga: 44
Cantidad Para Exportar 44
Tipo de empaque 44
Tipo de embalaje: 44
Tipo de Estiba: 45
Tipo de contenedor 46
Manipulación 46
Riesgos que se pueden presentar en la cadena logística 47
LOGISTICA DFI: Puertos y aeropuertos de entrada. 47
Sistema de Distribución Física Internacional (DFI) en el Mercado Objetivo 48
COSTEO 49
Resultados 51
Conclusiones: 53
Anexos 55
Referencias 56

INDICE DE TABLAS

Tabla 1- Elaboración propia a partir de datos de: Banco Mundial e Investing. 29
Tabla 2 - Elaboración propia en Excel 45
Tabla 3 - Elaboración propia con medidas del pallet y embalaje. 45
Tabla 4 - Elaboración propia con medidas del pallet y embalaje. 45
Tabla 5 - Elaborado propiamente con plantilla de Procolombia. 50
Tabla 6 - Elaborado propiamente con plantilla de Procolombia. 51
Tabla 7 - Elaborado propiamente con plantilla de Procolombia. 51
Tabla 8/ Matriz de preselección 56

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 - Obtenida de Legiscomex 32
Ilustración 2 - Obtenida de Legiscomex 33
Ilustración 3- Obtenida de la Pág. oficial DIAN. 37
Ilustración 4 - Obtenida de la Pág. oficial DIAN. 37
Ilustración 5- Obtenida de la Pág. oficial DIAN. 38
Ilustración 6 - Obtenida de la Pág. oficial DIAN. 38
Ilustración 7- Obtenida de la Pág. oficial DIAN. 38
Ilustración 8 - Obtenida de la Pág. oficial DIAN. 39
Ilustración 9- Obtenido de www.cajadecarton.es 45
Ilustración 10 - Obtenido de www.cajadecarton.es 45
Ilustración 11 - Obtenido de blog.cajaeco.com 45
Ilustración 12 - Obtenida de la página Mecalux 46
Ilustración 13- Obtenida de la pág. Aeroexpo. 46
Ilustración 14 - Obtenido de Google Maps. 48

Resumen

La exportación de fruta en Colombia cada vez es más productiva para el país dado que su gran diversidad de climas y terrenos hace que este mercado de hortofrutícola se esté convirtiendo en una industria potente y es que para el mes de julio del 2022 según el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) se refleja exportaciones por USD $5.913,9 aumentando casi un 71% comparado con el año anterior (DANE , 2022) dentro de estas exportaciones, la agricultura, alimentos y bebidas tuvo una participación de 16,2%.

Este aumento de exportaciones hace más atractivo los alimentos colombianos entre estos la guanábana, donde los departamentos con mayor producción de esta fruta son el Tolima, Valle, Santander, Cundinamarca, Huila y Antioquia.

Por otro lado, según el ICA (ICA , 2018); la guanábana es una fruta tropical la cual es hidratante y antioxidante que mejora varios problemas de salud como lo es disminuir la tensión arterial y prevenir la osteoporosis, también su sabor inconfundible hace de esta fruta ser exótica en países como en Europa donde el clima no es favorecedor para el cultivo de esta fruta.

Planteamiento del Problema

¿Cuáles son los procesos, requerimientos y normativas para el plan de internacionalización de pulpa de guanábana congelada desde Colombia hacia Italia?

Objetivo General:

Evaluar la viabilidad de un plan de internacionalización de pulpa de guanábana congelada hacia Italia**.**

Objetivos Específicos:

1. Identificar las condiciones en el mercado italiano teniendo en cuenta los diferentes factores económicos, sociales, culturales y políticos que serán relevantes al momento de realizar la exportación.
2. Seleccionar el término de negociación mediante el costeo del proceso de exportación de la pulpa de guanábana congelada hacia Italia.
3. Establecer una guía que presente los aspectos más importantes en cuanto a requisitos para realizar el proceso de exportación de pulpa de guanábana congelada hacia Italia.

La investigación será aplicada hacia el comercio exterior y todos los requerimientos necesarios para realizar una exportación de pulpa congelada hacia Italia, por lo anterior, al ser aplicada contiene estrategias directas hacia el abordaje del problema en el sector de una empresa MYPES que no ha realizado y desconoce los procesos de una exportación, pero cuenta con conocimientos en producción para suplir el mercado de guanábana en Italia.

A continuación, se realiza un cuadro comparativo con otras investigaciones:

NOMBRE DE INVESTIGACION	COMPARACIÓN
ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN PARA PULPA DE FRUTA COLOMBIANA: GUÍA METODOLÓGICA Realizada por: Francisco Javier Avendaño y Juliana Valencia Florez, estudiantes de especialización en Gerencia de Proyectos de la Universidad EAN en Colombia (Valencia, 2019)	• Se encuentra similitud en indicar la producción de frutas exóticas en Colombia las cuales serían un gran factor de exportación, adicional de realizar un enfoque a las ventajas de Colombia por su ubicación geográfica, esto mismo permite tener un amplio conocimiento sobre los diferentes alimentos que se pueden comercializar en países del exterior en los cuales su ubicación y/o tierras de cultivo no son las apropiadas para generar una mayor producción de frutos.

	• Por otro lado, la diferencia se refleja en los objetivos tanto generales como específicos, dado que, aunque se refieren a la exportación de pulpa de fruta de un proyecto propio, hacen mayor referencia a la generación de una guía metodológica de planteamiento de acciones para puntos críticos en el proceso logístico. Aclarando que esta guía generaría ayuda al proyecto de exportación de pulpa de guanábana en su proceso logístico.
NOMBRE DE LA INVESTIGACIÓN	**COMPARACIÓN**
EXPORTACION DE LA PULPA DE GUANABANA HACIA EL MERCADO INTERNACIONAL **Realizado por:** José Luis González Márquez, Verónica Jamilex Ortiz Vite y Leslie Clara Cadena García (2018): "Exportación de la pulpa de guanábana hacia el mercado internacional", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. (Gonzales, Ortiz, & Cadena, 2018)	• La principal similitud que se encuentra es que ambos países (Ecuador y Colombia) son latinoamericanos y que posiblemente sean competencia de este mercado en el exterior. La diferencia radica en que en este país la demanda local es baja y buscan aprovechar nuevas oportunidades. • Ambos buscamos un mercado europeo con la intención de aprovechar alianzas comerciales en los diferentes tratados que se tienen con la Unión europea. • Su público objetivo son personas con enfermedades como cáncer, diferente al de nosotros que es llevar una fruta exótica a un mercado que lo vera con buenos ojos.
NOMBRE DE LA INVESTIGACIÓN	**COMPARACIÓN**
ANÁLISIS DE VIABILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE FRUTA DE COLOMBIA HACIA CHILE Realizado por: Espinel Reyes María Alejandra, Castellanos Jurado Alba Rocío, Jojoa Salas Leidy Julieth, Rubio Ortiz Luisa Fernanda.	Se puede identificar que ellos van a realizar el proceso de exportación a un país de Latinoamérica como es Chile que puede contar con una amplia biodiversidad y con la posibilidad de producir frutas, tal vez no en todos los meses del año, pero puede producirla entonces que tan factible es exportar a un país en el que ya cuenten con variedad de frutas.

Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano (Castellanos, Espinel, Jojoa, & Rubio)	
NOMBRE DE LA INVESTIGACIÓN	**COMPARACIÓN**
APROXIMACIÓN A UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE GULUPA A LA CIUDAD DE BERLÍN, ALEMANIA Realizado por: Cubides Maldonado Juana Valentina. Fundación Universidad de América, Especialización en Negocios Internacionales e Integración Económica. (Cubides J.)	Entre las similitudes se encuentra un estudio de mercado, en el cual se analiza de manera detallada el sector al cual se va a realizar la exportación, así mismo se busca la viabilidad del proyecto de negocio. Se habla de un perfil del consumidor final o a quien va a estar dirigido el producto de exportación. Se encuentra un análisis detallado en el producto, el sector al que pertenece y las características principales que permiten su exportación al mercado objetivos Se habla también de todos los procesos logísticos y de distribución física internacional que abarcan el transporte, embalaje y documentación. Se hace un análisis de los acuerdos comerciales entre los dos países que se está negociando, en este caso Colombia y Alemania.

Introducción

Colombia por su posición geográfica es considerado un país altamente agrícola obteniendo un lugar estratégico a nivel regional en la producción enfocada en estos bienes, así mismo cuenta con amplias hectáreas de tierras altamente productivas. En un conversatorio que mantuvo el ex viceministro de asuntos agropecuarios del Ministerio de Agricultura con la Cámara de Comercio Colombo Americana (Amcham), aseguro que Colombia tiene 40 millones de hectáreas productivas, de las cuales solo se cultivan en 7 millones. Establecido lo anterior las oportunidades

de producción y exportación de productos provenientes del sector agrícola son amplias debido a que uno de los informes presentados por el Ministerio colombiano de Agricultura y Desarrollo Rural en el año 2022 el ex ministro Rodolfo Zea Navarro indico que las exportaciones del sector agropecuario crecieron un 30% en el primer trimestre del 2022 comparado con el mismo periodo de tiempo del año anterior, este crecimiento se ve reflejado en un valor de 4.023 millones de dólares, así mismo el boletín técnico del segundo trimestre del 2022 arrojado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) indica que el valor agregado a la economía por parte del sector agrícola creció 1,0% respecto al mismo periodo del año 2021.

En este sentido se quiere resaltar la oportunidad de exportación referente a la guanábana, este fruto originario de Sudamérica es considerado como una de las frutas tropicales más gustosas, ya que cuenta con propiedades medicinales y cosméticas por su alto contenido de vitaminas, complejo B, minerales y ácido cítrico, además de tener un rendimiento de pulpa bastante amplio el cual permite que el producto se mantenga fresco para su consumo. Según el Instituto Agropecuario Colombiano (ICA) los principales departamentos productores de guanábana son Tolima, Valle, Santander, Cundinamarca, Huila y Antioquia, para el cultivo de este se requieren una condiciones climáticas especiales la cual se debe sembrar entre los 800 y 1000 metros sobre el nivel del mar, según agronegocios un árbol puede tener una producción de 30 años sin embargo solo se obtienen cosechas luego de 4 años de sembrado por periodos que oscilan entre los 120 y 180 días, bajo esto en una entrevista realizada por Caracol Radio (2019) a una cultivadora de guanábana con más de 11 años de experiencia se destacan los retos de exportar la fruta que es poco conocida en el mercado exterior, la cultivadora en la entrevista resalta que las proporciones y el peso de la fruta es muy grande para lo que requiere el mercado, debido a esto se toma la iniciativa

de la transformación del producto siendo este despulpado, para así ser más apetecible en otro países.

Es así, como se ve en Italia la oportunidad de expandir el mercado de la pulpa de guanábana ya que este se ha convertido en el principal socio comercial de Colombia entre las principales potencias europeas, según un informe presentado por el diario La República (2022) Italia se convirtió en el principal destino de las exportaciones colombianas para el año 2021, el informe se basa en la información presentada por ProColombia en el cual se indica que Colombia para el año 2021 vendió a Italia 877,3 millones de dólares los cuales fueron representados principalmente en productos provenientes de la minería con una participación del 63% y productos del sector agroalimenticio con una participación del 33%, de esta manera Italia se interpone sobre España que antes era el principal destino de las exportaciones Colombianas.

Justificación de la investigación o desarrollo tecnológico

El proyecto de exportación de pulpa de guanábana congelada busca presentar los diferentes pasos y factores que se tienen que tener en cuenta a la hora de una exportación dentro del territorio nacional colombiano a otro, en base a la misma premisa, el proyecto se centra bajo el campo de estudio de las personas participes del mismo en el cual al ejercer su área de estudio buscaran recurrir a fuentes reales que les permitan exponer los diferentes factores a tener en cuenta para realizar la exportación como Analdex, Procolombia, Legiscomex, Ministerio de comercio, entre otros.

Método (No experimental)

Esta metodología de investigación carece de una variable independiente, se basa en su mayoría en observar el contexto en el que se desarrolla el fenómeno y lo analiza para obtener información.

A diferencia de cualquier otro método de investigación esta diferencia en que, durante el estudio, el investigador no puede controlar, manipular o alterar a los sujetos, sino que se basa en la interpretación o la observación para llegar a una conclusión.

Esto quiere decir que, los estudios se basan en sucesos que ocurrieron antes y se analizan posteriormente, como es el caso de algunos proyectos realizados en el pasado que tienen alguna correlación con nuestra investigación y de los cuales se puede extraer información citada para ser analizada.

Adicional a esto, la metodología no experimental no se crea muestras de estudio, al contrario, las muestras o participantes ya existen y se desenvuelven en su medio como los datos que se encuentran en las plataformas de comercio exterior y de más datos confiables como lo son la Dirección de impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), ProColombia entre otras plataformas de fuentes de información disponibles en la web.

Estado del arte:

El análisis del estado del arte realizado para el presente proyecto se divide en dos tipos: el primer tipo abordara estudios sobre exportaciones de fruta o pulpa de fruta diferente a la guanábana, y el segundo tipo abordara estudios sobre la exportación de pulpa de guanábana, una vez revisado los aspectos más relevantes de las investigaciones postuladas a continuación se tomarán aspectos técnicos de referencia para el desarrollo y finalidad de la presente investigación.

Exportación de fruta o pulpa de fruta diferente a la guanábana.

- **Cubides (2020), investigación llamada "APROXIMACIÓN A UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE GULUPA A LA CIUDAD DE BERLÍN, ALEMANIA"**

Objetivo: Determinar la viabilidad económica y financiera de la comercialización y exportación permanente de gulupa a la ciudad de Berlín.

El estudio se basó en analizar todas las condiciones que permitirían validar el plan de negocio propuesto para la exportación de gulupa a la ciudad de Berlín en Alemania, para esto hubo un análisis de las condiciones del mercado colombiano principalmente en el sector agrícola basado en la producción de la gulupa, posteriormente se evidencio una investigación de mercado entorno al país a exportar buscando la viabilidad del estudio, se indago en temas de balanza comercial, principales importaciones externas para el sector agrícola, y cercanía comercial y acuerdos de integración con Colombia.

En temas logísticos la investigación habla de todas las condiciones que debe tener la gulupa como mercancía para exportar abordando la parte del empaque, embalaje, condiciones para exportación, documentación requerida, canal de distribución, transporte, rutas, costos, gastos, en adición se evidencia un estudio financiero en base a la proyección de la exportación.

En las conclusiones el investigador determina como viable la exportación de gulupa hacia la ciudad de Berlín en Alemania, basándose en las relaciones comerciales con Colombia, la aceptación por parte del consumidor final dado el consumo interno de frutas exóticas dentro del país, en adición el investigador llega a una rentabilidad del negocio expuesta por el estudio financiero arrojando una tasa interna de retorno del 52,8%.

En base con la investigación por parte de la autora Cubides se toma como referencia y aporte para el desarrollo del presente proyecto los siguientes aspectos: la elaboración de un estudio

de mercado enfocado en el sector agrícola con el fin de entender las condiciones y características principales del producto a exportar, un estudio enfocado en la viabilidad del estudio en el mercado objetivo teniendo como base porcentajes y comportamiento histórico del producto a exportar en el país destino y el desarrollo de un proceso logístico que abarca temas de empaquetado y presentación del producto, documentación requerida y demás temas logísticos entrantes es la distribución física internacional.

- **Avendaño, & Valencia (2019), investigación llamada "ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN PARA PULPA DE FRUTA COLOMBIANA: GUÍA METODOLÓGICA"**

Objetivo: Diseñar una guía metodológica para optimizar procesos de exportación de pulpa de frutas exóticas de Colombia

La investigación presenta una oportunidad de negocio a través de la exportación de pulpa de frutas colombianas basado en la creciente producción de frutas exóticas en el país, de igual manera los investigadores hablan de los intereses por parte de países extranjeros en conocer la oferta de frutas exóticas que ofrece el mercado colombiano, en adición se habla de las oportunidades a corto y mediano plazo que la fruticultura colombiana tiene en el mercado internacional, de igual manera se mencionan las ventajas del país en torno a su posición geográfica.

Para la elaboración de la guía metodológica los investigadores plantearon la postura del mercado global y los aportes que Colombia como país ha hecho en base a sus exportaciones, así mismo se habla de un panorama nacional en el cual se abarca alrededor de un 30% correspondiente a la industria de los alimentos en Colombia uno de los más grandes e importantes de la economía del país, acorde a lo anterior se tomó en cuenta las modalidades de exportación, requisitos y procesos normativos.

En las conclusiones los investigadores abordan temas de ventaja productiva de productos frutícolas, y tocan temas de escasa información en incentivos gubernamentales para que las pequeñas y medianas empresas exporten productos hortofrutícolas.

En base con la investigación por parte de los autores Avendaño y Valencia se toma como referencia y aporte para el desarrollo del presente proyecto el siguiente aspecto: la realización de una entrevista a personas con conocimientos previos entorno al producto a exportar, en este caso se habla de personas involucradas directamente en empresas que se encargan de la comercialización de pulpa de fruta.

- **Martin (2018), investigación llamada "Estudio de Viabilidad para la Exportación de Pulpa de Lulo a Panamá"**

Objetivo: Analizar la viabilidad de exportación de pulpa de Lulo a Panamá, optimizando el rendimiento del producto en pequeños productores.

El estudio busca aprovechar las relaciones comerciales de Colombia con Panamá para proponer un plan de exportación de pulpa de lulo, para esto la autora principalmente realiza un análisis general del sector agrícola en el país, para luego enfocarse en la producción y condiciones de conservación del lulo, así mismo la autora también expone un panorama de las exportaciones y principales exportadores del lulo.

En complemento al desarrollo del estudio la autora habla de los costos de producción del lulo como fruta y los costos de transformación para obtener la pulpa del lulo como producto final para el proceso de exportación, también se abarcan temas de beneficios y diferentes usos que tiene la pulpa de lulo y el comportamiento y conocimiento que tiene el mercado objetivo respecto al producto haciendo un análisis de la producción de fruta en el país y el comercio bilateral de fruta

entre Colombia y Panamá, en adición se abordan temas logísticos para transporte, documentación y costos de exportación.

Para el estudio la autora concluye con establecer la zona más apropiada para la producción de lulo por ventajas climáticas necesarias para el cultivo de la fruta, la autora también indica en base a su estudio y proyección se reflejan perdidas en el primer año del proyecto dando a entender que el retorno de la inversión se dará a partir del segundo año de igual manera la ganancia del comercio de pulpa de lulo hacia Panamá genera una ganancia del 50%, en adición a lo anterior la autora concluyo que la comercialización de pulpa de fruta desde Colombia hacia el exterior es poco común.

En base con la investigación por parte de la autora Martín se toma como referencia y aporte para el desarrollo del presente proyecto los siguientes aspectos: la realización de un análisis del sector agrícola teniendo en cuenta la importancia de los aportes de este sector a la economía colombiana, el desarrollo de un estudio técnico de reconocimiento del producto teniendo en cuenta datos históricos de exportación y sus principales exportadores, por último se tiene en cuenta el estudio desarrollado en base al mercado objetivo principal y todos los temas logísticos correspondientes a la distribución física internacional.

Exportación de pulpa de guanábana

- **Alfaro (2017), investigación llamada "EXPORTACION DE PULPA DE GUANÁBANA CONGELADA A MADRID-ESPAÑA"**

Para el proyecto de exportación de pulpa de guanábana a la ciudad de Madrid en España, el autor inicialmente se enfoca en la creación de una empresa denominada Green Fresh S.A.S constituida bajo la modalidad de Sociedad Anónima Cerrada para esto el autor realiza un estudio

a nivel legal, geográfico, sectorial para la constitución de la empresa, adicionalmente realiza un esquema para determinar la estructura orgánica de la empresa, empleados y régimen de tributaciones para determinar la viabilidad de la empresa.

Para enfocarse en la comercialización del producto el autor abarca temas relacionados al reconocimiento del producto a través de un plan de marketing internacional teniendo en cuenta especificaciones, clasificación arancelaria, ficha técnica comercial, una propuesta de valor, adicionalmente realiza una investigación en el mercado objetivo para validar la aceptación del producto en este mercado.

Por otro lado, el investigador realiza un plan logístico determinando los cuidados especiales de la mercancía para su exportación y comercialización al mercado objetivo, en base a lo anterior realiza un plan financiero determinando inversión y la retribución en el tiempo de esta para así determinar la rentabilidad del proyecto.

El autor en base a su investigación concluye que el consumo de productos frescos y naturales tiene una tendencia al crecimiento, de igual manera a través del proyecto cumplió con los objetivos establecidos determinado así que el proyecto es rentable.

En base con la investigación por parte del autor Alfaro se toma como referencia y aporte para el desarrollo del presente proyecto los siguientes aspectos: el desarrollo de un estudio de mercado frente al mercado objetivo basado en los principales importadores del producto a nivel mundial, el estudio en base a la producción del producto, las condiciones actuales en las que se da esta producción, así mismo se tendrá en aspectos importantes entorno al comercio bilateral como el incoterm a utilizar y el régimen de importación acorde para el proyecto.

- **Gonzales, Ortiz & Cadena (2018), investigación llamada “EXPORTACION DE LA PULPA DE GUANABANA HACIA EL MERCADO INTERNACIONAL”**

Objetivo: Desarrollar un plan de exportación de la pulpa de guanábana dirigido hacia el mercado de Estocolmo – Suecia, tomando en cuenta la información de procesos de exportación y estudio de las exportaciones hacia la unión europea para incrementar el cambio de la matriz productiva.

Para el estudio los autores se basaron en la idea de la exportación como principal fuente de ingreso para los países en vías de desarrollo, así mismo encuentran en la guanábana beneficios que pueden beneficiar la salud de los consumidores en el mercado objetivo.

Para el desarrollo del proyecto de exportación los investigadores hablan de la falta de desarrollo en la producción de guanábana pese a ser una actividad común, en base esto la idea de los autores es buscar oportunidades para ofertar la guanábana en el mercado internacional, teniendo en cuenta todo el proceso de transformación y empaquetado del producto.

Para llevar a cabo el proyecto los investigadores hablan de los requisitos o aspectos para tener en cuenta para entrar al mercado objetivo, de igual manera se enfocan en las diferentes estrategias comerciales que usaran, y la distribución que tendrá la fruta dentro del mercado.

En base con la investigación por parte de los autores Gonzales, Ortiz y Cadena se toma como referencia y aporte para el desarrollo del presente proyecto los siguientes aspectos: el desarrollo de un análisis entorno a los principales importadores y proveedores del producto, el desarrollo estructurado de un canal de distribución desde el productor hasta llegar al consumidor final, el proceso de transformación de la materia prima para llegar al producto final y los aspectos a tener en cuenta para poder entrar al mercado objetivo, teniendo en cuenta diferentes estrategias comerciales para la aceptación del producto.

Tipo de investigación

Se combinarán dos tipos de investigaciones, una llamada “investigación aplicada y la otra descriptiva”, por el tipo de proyecto llevado a cabo.

El tipo de investigación llamado “investigación aplicada” la cual busca generar conocimiento con la aplicación directa a los problemas de la sociedad o el sector productivo. Esta se basa principalmente de los distintos hallazgos tecnológicos de la “investigación básica”, ocupándose así de enlazar la teoría con el producto.

Este tipo de estudios presenta un gran valor agregado por la utilización del conocimiento que proviene de la investigación básica. De esta manera se genera riqueza por la diversificación y progreso del sector productivo. Así, la investigación aplicada impacta indirectamente en el aumento del nivel de vida de la población y en la creación de plazas de trabajo.

Según el artículo escrito por el señor José Lozada en el artículo “Investigación aplicada: definición, propiedad intelectual e industria” (Lozada, 2014), la generación de una teoría científica a partir de una idea o de la confirmación de un fenómeno físico se le denomina investigación básica o fundamental, este proceso que suele ser largo, es el punto de partida para el desarrollo de tecnología. La investigación aplicada se ocupa de todo el proceso de enlace entre la teoría y el producto y este se puede dividir en tres partes:

- Investigación inicial, corresponde a la búsqueda de aplicaciones y adaptación de la teoría y/o resultados de las ciencias básicas.
- Inclusión en el proceso de la necesidad social o industrial que permite inventar conceptos de la aplicación de la teoría, los cuales deben tomar en cuenta las características del usuario final que usara la tecnología.

- Finalmente, el proceso investigativo de maduración y transferencia de la tecnología permite la creación de prototipos que materializan el concepto y que se pueden transferir a la industria para que se transformen en productos.

La investigación aplicada es un proceso que permite transformar el conocimiento teórico que proviene de investigaciones básicas en conceptos, la cual debe contar con la participación de los usuarios finales y la industria para que responda a las necesidades reales de la sociedad. Bajo estas condiciones, una estrecha colaboración entre la academia, y la industria puede generar un alto valor agregado en la sociedad por la creación de nuevos procesos y mecanismos de implementación que mejoran el aumento de la productividad.

Mientras que la investigación descriptiva se encarga de puntualizar las características de la población que está estudiando, según el señor Mario Tamayo y Tamayo en el año 1994, la define como “el registro, análisis, e interpretación de la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente” (Tamayo, 2004).

Carlos Sabino define a la investigación descriptiva en su obra El proceso de investigación (1992) como “el tipo de investigación que tiene como objetivo describir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utiliza criterios sistemáticos que permiten establecer la estructura o el comportamiento de los fenómenos en estudio, proporcionando información sistemática y comparable con la de otras fuentes” (Sabino, 1992).

Esto quiere decir que la investigación descriptiva debe suministrar información verídica, precisa y sistemática. Lo fundamental son las características observables y verificables.

Al no existir variables, el investigador no posee control sobre la investigación llevada a cabo. Solamente se debe limitar a escoger la información ya existente que suministran aquellas fuentes de información y recolección de datos.

Justificación elección del mercado objetivo principal.

Para la selección del mercado objetivo, se tomó como referencia un informe de importaciones y exportaciones de ANALDEX en el cual se toma un periodo de un año desde enero del 2019 a enero de 2020, en el cual se pudo evidenciar que la categoría en la cual entra el producto a exportar (pulpa de guanábana congelada) tuvo una variación positiva del 5,4% en el periodo seleccionado "para Agropecuarios, alimentos y bebidas se presentó un incremento de las exportaciones del 5,4%. En el 2019 se llegó a USD FOB 641 millones, mientras que se contabilizaron ventas externas en 2020 por USD FOB 676 millones" (ANALDEX, 2020). En adición a esto se tomó como referencia tres (3) países pertenecientes a la Unión Europea que fueron Bélgica, Italia y Países Bajos, los cuales representaban el mayor porcentaje de importación de fruta colombiana, bajo este informe estos países fueron analizados bajo diferentes parámetros estableciendo uso de una matriz de preselección de mercados que se puede ver en **ANEXO N°1** la cual facilitaría la elección del mercado objetivo "En conjunto, los cinco primeros destinos de las frutas (Bélgica, Reino Unido, Países bajos, Estados Unidos e Italia) representaron un 75,41 % en valor (USD FOB 429,43 millones) y un 73,07% en peso neto (778.230 millones de toneladas" (ANALDEX, 2019). Tras realizar el análisis de los puntajes propuestos por la matriz de preselección de mercados, se pudo evidenciar que los países que tuvieron un puntaje similar fueron Italia y Bélgica, dado esto lo que determino la selección del mercado objetivo fueron diferentes aspectos culturales como la gastronomía del país. Italia fue el mercado seleccionado, a continuación, se dará explicación de algunos parámetros.

Afinidad comercial: La Unión Europea desde el año 2013 que entra en vigor el tratado de libre comercio con Colombia se ha vuelto uno de los principales socios comerciales del país, representando así mismo el 10,9% de las exportaciones totales de este a julio del 2021 (datos por ANALDEX), en adición a esto, Italia en un periodo de 10 años se ha vuelto uno de los principales socios europeos de Colombia en los últimos días años, por información de la embajada de Italia en Bogotá "Italia es desde hace varios años uno de los principales socios 8 comerciales europeos de Colombia, con un intercambio total anual superior a los mil millones de Euro" (Ambasciata d´Italia Bogotá, 2021). Afinidad cultural: Gracias a la fundación en 1955 del Instituto Italiano de Cultura de Bogotá se realizan diferentes actividades de afinidad cultural en el país que promueven la lengua y cultura italiana a través de diferentes estímulos y actividades que son propuestas por un Acuerdo de Colaboración Cultural que fue firmado el 30 de marzo de 1963 entre el gobierno italiano y colombiano (Información por la embajada de Italia). "La Embajada de Italia en Bogotá promueve la difusión de la lengua y la cultura italiana en Colombia a través del Instituto Italiano de Cultura" (Ambasciata d´Italia Bogotá, 2021).

Preferencias comerciales: Italia al ser uno de los grandes socios comerciales que tiene Colombia en Europa, este representa el 8,2% de las exportaciones colombianas hacia la Unión Europea, así mismo como se propuso anteriormente hace parte de los cinco (5) países, que reciben más exportaciones de fruta por parte de Colombia." En 2019, el intercambio bilateral Italia-Colombia fue de casi 1.600 millones de Euros, frente a los 1.260 millones de 2013 (+19%), tercer mejor resultado a nivel de la UE después de Alemania y los Países Bajos. (Ambasciata d´Italia Bogotá, 2021)"

Proximidad geográfica: La distancia entre estos dos países es bastante amplia dado que los dos países se encuentran en diferentes continentes separados por el océano Atlántico, por un

lado, se encuentra Colombia en la parte norte de Sudamérica, mientras que Italia se encuentra ubicada en el sur de Europa con una distancia de 9.408 km, una proximidad vía marítima de 20 horas y una diferencia horaria de siete (7) horas.

Identificado como potencial: El comercio bilateral entre Italia y Colombia ha crecido un 19% en los últimos años, en adición a esto las relaciones comerciales entre los países se ha 9 venido consolidando, llegando así a ser un buen socio comercial para Colombia a través de los años haciendo que Italia sea considerado como un mercado potencial para productos de importación Colombia, además de esto cabe destacar que Italia está posicionado como país potencia dado su producto interno bruto (PIB), contando así mismo con un PIB per cápita significativo lo cual permite oportunidad de compra del producto.

Contactos comerciales: Como contactos comerciales se cuenta con la oficina comercial de PROCOLOMBIA en Italia, La Camera di Commercio Italiana per la Colombia, y la embajada colombiana en Italia.

Condiciones económicas: Económicamente Italia, es uno de los países con mayor PIB y PIB per cápita que dado este le permite catalogarse como país potencia, además de esto cuenta con una tasa de inflación muy baja que indica que Italia posee una economía bastante sólida y estable, sin embargo, dada las coyunturas de la pandemia por el virus COVID-19 han venido manejando una tasa de desempleo alta respecto a otros países miembros de la Unión Europea

Proceso de Exportación:

Reseña General Del País.

Italia es un país ubicado en el sur de Europa, cuenta con una superficie mayormente costera de 302.068m2 (BANCO MUNDIAL , s.f.), Italia limita con el mar Mediterráneo y cuatro países los cuales son Francia, Suiza, Austria y Eslovenia, además de esto consta de una población de 59.066.225 millones al 2021. (BANCO MUNDIAL , s.f.)

En cuestión política Italia en su forma de gobierno maneja una República Parlamentaria, en la cual el jefe de estado es elegido por un colegio electoral cumpliendo con un periodo de mandato de 7 años, además de esto el presidente es el encargado del nombramiento del primer ministro y el poder legislativo bicameral.

En materia económica Italia se caracteriza por ser uno de los principales países aportadores en la Unión Europea, dado que para el 2020 sus sectores más importantes fueron el comercio mayorista y minorista, el transporte, la hostelería y la restauración (UNION EUROPEA , s.f.), por otro lado, el sector agrícola cerca del 1,9% del PIB del país con producciones características como el arroz, frutas, verduras, entre otras. En adición, cabe mencionar que el PIB de Italia es de 2.099.880,20 miles de millones USD y el PIB per cápita es de 35.551 USD (BANCO MUNDIAL , s.f.), sin embargo, es un país que maneja una tasa de desempleo alta siendo está cerca del 9,7% por el de comercio exterior es un país que cuenta con una balanza comercial superavitaria de 73,229 millones USD que representan el 3,82% del PIB total del país, esto dado que las exportaciones del país en el último año fueron de 493.182 millones USD representando así el 29,08% del PIB anual, por otro lado, las importaciones representaron un 26.59% del PIB con un valor de 450.966 millones USD (DATOS MACRO , 2021)

Cultura.

Italia, es un país que se caracteriza principalmente por su amplio aporte cultural en la parte gastronómica, artística, arquitectónica, entre otras. A lo largo de la historia se ha caracterizado la cultura italiana por diferentes rostros que a través de su disciplina han hecho un hito, entre estos podemos encontrar escritores como Dante Alighieri, astrónomos como Galileo Galilei, artistas polímitas como Leonardo da Vinci, culturalmente este tipo de figuras italianas han inspirado por generaciones, en complemento la persona italiana es conocida por ser muy elegante y respetuoso, en algunos casos con gustos muy lujosos. “La cultura italiana es el conjunto de las manifestaciones culturales producidas en territorio italiano. Italia es reconocida por su arte, su cultura y sus numerosísimos monumentos, entre ellos la torre de Pisa y el Coliseo romano; así como por su gastronomía” (CAMERA DI COMMERCIO E INDUSTRIA ITALIANA PER LA SPAGNA , 2021).

De igual manera existe un acuerdo cultural entre el gobierno de Colombia y el gobierno de Italia, este acuerdo se estableció con el fin de fortalecer más los lazos ya existentes entre los dos países, debido a esto se promueve el desarrollo de instituciones culturales de la otra parte en los territorios nacionales y se promueve el estudio y arte de ambos territorios, este acuerdo cultural permite ver la cercanía y afinidad que existe entre el Gobierno de Colombia y el gobierno de Italia.

Política.

En cuestión de política Italia es un país que en su forma de gobierno maneja una Republica multipartidista basada en una democracia parlamentaria “El jefe de Estado, que también ostenta el título de presidente, está desvinculado de la administración pública y participa en ella sólo indirectamente a través del nombramiento del primer ministro y del gabinete” (EcuRed , 2021) bajo esta premisa, el presidente ejerce su mandato durante 7 años y es representa el cargo más alto

a nivel del estado, su figura de funciones se ve limitada a lo que antes ejercía la monarquía, en adición a esto la Constitución de la República italiana está formada por 139 artículos y es la principal fuente normativa que ejerce sobre todas las normas jurídicas de orden, así mismo el organismo constitucional que ejerce el poder legislativo en el país es el Parlamento Italiano que está formado por 400 diputados y 200 senadores, por otro lado el poder ejecutivo es ejercido por el Gobierno Italiano que abarca al presidente del consejo de ministros, los 13 ministros y el consejo de ministros, en base a esto cabe aclarar que el presidente del consejo es nombrado por el Presidente de la Republica y sus funciones deben ser avaladas por el parlamento.

Por otra parte, existe un tratado general de cooperación entre la república de Colombia y la república italiana, en este tratado se establece una cooperación política en la cual las partes para fortalecer sus lazos y promover aún más sus relaciones diplomáticas se realizan consultas políticas regulares de alto nivel en las cuales se tratan temas bilaterales e internacionales de interés mutuo para ambas naciones.

Población.

Italia entra en el ranking número tres de los países con mayor número de habitantes de la unión europea según el Banco Mundial con una población total de 59.066.225 millones, además a esto se estima que el 10,5% de su población son inmigrante, su capital Roma cuenta con 2.857.321 habitantes al primer semestre del 2022.

Según la definición de población activa por Economipedia “La población activa es una magnitud económica que se define como el número de personas en edad de trabajar de un territorio” (Sánchez, 2021). Se puede decir que la población activa total de Italia es de 24.954.973 es decir un 42,37%.

Para realizar la exportación del producto, el nicho de mercado seleccionado es muy amplio puesto que Italia en gran parte es reconocida por su ostentosa gastronomía y al ser este producto una fruta puede variar de consumidor final dependiendo de la edad, como fortaleza se destaca el gran porcentaje de población inmigrante y el mercado gastronómico. Según Legiscomex, Italia es el país que demanda más frutas exóticas que otros países europeos.

Clima

Roma tiene un clima mediterráneo, típico de la costa italiana los meses en los que el clima es cálido son de junio a septiembre alcanzando una temperatura máxima en agosto de unos 28.7°C. La ventaja competitiva no se vería muy reflejada con temas climáticos, sino, en los cuidados que se debe tener a la hora de cultivar este fruto ya que el tiempo de producción es un poco tardío, alrededor de unos 18 meses para empezar a florecer.

Unidad monetaria.

La moneda principal de Italia es el EURO y su devaluación frente al dólar es de 0,96 al mes de septiembre del 2022 mientras que en Colombia la depreciación monetaria respecto a la moneda estadounidense es de 0.00022 y al cambio del EURO de 0.00023.

Estos indicadores dejan en clara evidencia que estas dos grandes economías (euro y dólar) llevan años luz de diferencia con comparación del peso colombiano pero que claramente a la hora de recibir un pago este se verá reflejado en el cambio en la economía.

Italia es un país que maneja como moneda el euro debido a la unión económica que maneja con otros países pertenecientes a la unión europea siendo una de las monedas más negociadas en el mercado de divisas con un gran valor económico.

Capital

Roma es la capital de Italia desde el año 1871 después de la unificación de Italia en 1870, en ella se encuentra encuentran las ramas del poder; el Senado de la República (Senato della Repubblica), la Camara de Diputados (Camera dei Deputati) y el Consejo Superior de la Magistratura (Consiglio Superiore della Magistratura. Así mismo Roma abarca el Palacio del Quirinal, Roma es una de las ciudades más antiguas e importantes de Italia, reconocida mayormente por el ámbito cultural gracias a lugares históricos como el Coliseo Romano y el Panteón de Roma, en adición cabe mencionar que en el interior de Roma se encuentra la Ciudad del Vaticano.

Factores Macroeconómicos:

PIB (US$ millones) (PIB Per cápita)

El PIB Italiano para el último año 2021 estuvo evaluado en 1.782.050€ y un PIB per cápita de 30.040€ obteniendo una variación porcentual de 7,8% respecto a su anterior año 2020 lo que indica un muy buen nivel de vida en el país.

Según la página ICEX, el sector más importante de la economía italiana es el de los servicios con un 73,9%, seguido de la industria (23,9%) y la agricultura con (2,2%) (ICEX , 2021).

Algunos de sus principales destinos de sus exportaciones esta inclinado hacia países como Alemania, Francia y Estados Unidos. Mientras que sus importaciones provienen de Alemania, Francia y China.

Crecimiento del PIB los últimos tres años

Gracias a la página “datosmacro.com”, se pudo analizar ciertas cifras del PIB italiano en un rango de tiempo del año 2019 al 2021. Teniendo así los siguientes datos: el primer año (2019)

el Producto Interno Bruto italiano fue de 1.796.649 M€, para el siguiente año (2020) obtendría un decrecimiento porcentual del 9% quedando en 1.660.621 M€ su PIB.

Para el último año en mención (2021) se recuperaría de ese mal momento económico y obtendrían una variación porcentual positiva del 6,9% dejando así tu PIB en 1.782.050 M€.

Teniendo estas cifras ya establecidas, se cuestiona por qué en el último momento la variación da tan negativa respecto a los años anteriores y se recuerda que Italia fue de los países más afectados por la pandemia, tanto así que en un punto fue la nación con más infectados del mundo lo que de cierta manera los cohíbe de ejercer su producción pero que al mismo tiempo, tuvieron una rápida recuperación económica que quedó evidenciada en su último año con una variación porcentual positiva del 6,9%.

Balanza comercial global.

La balanza comercial italiana registro un superávit de 44.191,7 millones de euros en el 2021 representando un 2,49% de su PIB, inferior al alcanzado al anterior año de 63.289,2 millones de euro.

Esto viene acompañado del incremento tanto de sus exportaciones como de sus importaciones. Italia aun viene de un proceso de restauración económica pese a que los casos por covid-19 ya sean mucho más escasos y controlables.

Intercambio bilateral con Colombia

Balanza comercial bilateral entre Colombia e Italia es positiva para el año 2021 dado que se evidencia más exportación que importaciones, con un crecimiento constante.

Para el año 2021 Italia exportó a Colombia 635M, Los principales productos exportados desde Italia a Colombia fueron medicamentos envasados, vacunas, sangre, antisueros, toxinas, y cultivos.

En cambio, Colombia para el año 2021 exporto a Italia 969M de los cuales los principales productos comercializados fueron el Oro, plátanos y Café con un valor total de 53M.

Gracias a la página "OEC" y algunos datos sacados de la CEPII se pudo analizar una ventaja comparativa entre Italia y Colombia, en los cuales vimos que: durante el 2021 Italia tuvo un gran comercio neto con Colombia en las exportaciones de máquinas ($218M), productos químicos ($141M) y plásticos y cauchos ($46M).

Mientras que Colombia en el mismo año obtuvo un comercio neto con Italia en exportaciones de ($676M) en el sector de los metales preciosos, productos del reino vegetal ($181M) y animales y vegetales ($47M).

Índice (%) de desempleo comparación años 2021-2020

La tasa de desempleo en Italia ha disminuido porcentualmente en comparación del año 2020 al 2021, para el primer comento esta se ubicaba con 9,8% pero para el siguiente momento disminuiría a 8,8%.

El mayor índice de desempleo para el año 2021 se evidencia en las mujeres con un 9,7%, mientras que los hombres tienen un 8,2%.

Esto aún nos confirma lo mencionado anteriormente, en el cual por Italia haber sido parte del foco principal del covid-19, para el año 2020 su tasa de desempleo fue mayor a la del 2021

donde la economía y varios sectores han venido cogiendo fuerza y se han recuperado eventualmente.

Índice de inflación de los últimos (3) tres años.

AÑO	%
2021	1,87%
2020	-0,14%
2019	0,61%

Tabla 1- Elaboración propia a partir de datos de: Banco Mundial e Investing.

Se observa una inflación negativa para el año 2020 el cual se ve afectada por el COVID-19 ya que su economía estuvo tan débil dado que los consumidores no tenían mayor inversión, es decir que se presentó una crisis por demanda adicional también se vio afectado por la caída del petróleo que se evidencio al inicio de la pandemia. En los otros dos años se evidencia una inflación positiva pero no mayor por lo cual se puede indicar que Italia para el año siguiente tuvo un buen poder adquisitivo.

Análisis del Sector.

El sector agrícola en Italia es uno de los más competitivos de toda la unión europea puesto que antes de que el país fuera un gigante en producción industrial, era conocido por ser un gran productor de bienes agrícolas en la mayoría de su territorio. Pese a la revolución industrial y la creación de fuertes productivos como servicios e industria, el país sigue manteniendo participación en la producción de bienes agrícolas dentro de su PIB (Producto Interno Bruto) como lo indica ICEX en estudios del mercado “En 2021 el sector más importante de la economía italiana fue el de Servicios (73,9%), seguido de la industria (23,9%) y la agricultura (2,2%)” (ICEX , 2021) de esta misma manera ICEX también dice que Italia sigue siendo uno de los países que más aporta en

este sector de la Unión Europea pese al decrecimiento porcentual que ha tenido el sector " El valor añadido de la agricultura coloca a Italia en el primer puesto de la Unión Europea, con 31 900 millones de euros, por delante de Francia (31 000 millones de euros) y España (26 500 millones) (ICEX, 2021).".

Por otro lado dada la coyuntura mundial por el virus COVID-19 ha golpeado muy fuerte a diferentes países en ámbitos sociales, económicos, entre otros. Países como Italia han sido de los más afectados en los aspectos mencionados anteriormente, y el sector agrícola es uno de los más afectados, llegando a perder millones de euros en producción según lo dice un informe del noticiero económico español Libre Mercado "el sector agrícola italiano está atravesando un momento complicado, ya que las pérdidas superan los 12.000 millones de euros, según los datos oficiales" (Malagon, 2020) igualmente, el mismo informe habla de iniciativas gubernamentales para promover nuevamente el crecimiento de este sector, el cual un gran número de jóvenes italianos se han postulado para trabajar en el sector agrícola.

En el mismo sentido un informe de EqualTimes habla de diferentes problemas de producción como la competitividad, sociales como el "maltrato" laboral y políticos como nuevas legislaciones en la producción de bienes agrícolas en el país, dado al "desplome" de los costos de producción. "Si el agricultor no tiene más remedio que vender un kilo de tomates por unos pocos céntimos de euro, se verá obligado a pagar una miseria a los trabajadores (Congregalli, 2017)"

Por lo anteriormente mencionado, el producto a exportar al ser un producto hortofrutícola entra en un mercado que es bastante competido, de igual manera el producto cuenta con tres valores agregados que permitirán su comercialización.

El primer valor agregado es la naturaleza del producto, al ser pulpa de una fruta que se produce en países tropicales de Sudamérica, puede darse a conocer como una fruta exótica que pueda acompañar la gastronomía italiana.

El segundo valor agregado es el precio, dado los diferentes problemas de la producción agrícola en Italia, es posible entrar con un precio bastante competitivo incluso menor frente a los precios del mercado local.

El tercer valor agregado son los estándares de calidad que exige el Gobierno Italiano para ingresar la mercancía en su territorio, el producto al tener una certificación de calidad en su empaque permite mejor visibilidad frente a los consumidores.

Determinación de ciudades mercado objetivo.

La ciudad seleccionada como mercado objetivo es Roma siendo la capital de Italia que hace parte de las ciudades con más inmigración latina (EXPRESO LATINO , 2015) siendo así un mercado favorable dado que la guanábana tendrá un mayor impacto en los latinos que residen en este país por su conocimiento en diversidad en pulpas de fruta incluyendo la Guanábana, esto mismo generaría un incentivo a los demás extranjeros en disgustar el producto sobre todo en épocas de un clima caliente ya que sus tierras son más demoradas en el proceso de cultivo. Además, de que son pocos los productos hortofrutícolas que exporta Colombia a esta ciudad haciendo más atractivo el producto.

Países Competidores en el Mercado Objetivo.

Para realizar el análisis de la competencia frente a países que exportan el mismo producto o similares hacia Italia, se tomó información del Sistema de Inteligencia Comercial para la gestión y análisis del comercio exterior LEGISCOMEX. Para buscar la información se tomó como referencia el código de la partida arancelaria del producto que es **2008.99.90.00**, de la cual no se

arrojaron resultados informativos de exportaciones a Italia con esta partida, de igual manera se realiza el análisis a partir de una partida arancelaria homogénea la cual es **0811.90.95.00**. Con la información brindada por LEGISCOMEX se evidencia que los tres países que más aportan en exportaciones de esa categoría son pertenecientes a la Unión Europea. 31 Inicialmente se encuentra Portugal con exportaciones de 1.799.000 kg con un valor CIF de $8.252.573,50 USD, seguido de España con exportaciones por 933.000 kg por un valor CIF de $3.463.135,17 y finalmente se encuentra Países Bajos con exportaciones de 1.059.000 kg con un valor CIF de $1.756.322,83. La competencia mayormente se encuentran en la Unión Europea, la cual es la mayor alianza comercial que tiene Italia, la Unión Europea representa la mayor participación en exportaciones e importaciones en el país. De igual mañanera en el informe de LEGISCOMEX se registraron tres países de Sudamérica que tienen participación en las importaciones hacia Italia con la partida arancelaria 0811.90.95.00. Chile tuvo importaciones por 24.000 kg con un valor CIF de $38.079,46 USD, seguido de Perú con una participación de 8.000 kg por un valor CIF de $34.429,70 y Brasil con una participación de 4.000 kg por un valor CIF de $12.242,88. Del mismo modo se puede afirmar que existe un valor agregado en el producto a 32 exportar, dado que Italia no registra importaciones bajo esa partida arancelaria, quizá generando así un posible nuevo mercado.

legiscomex

Se descarga un máximo de 80.000 registros.

País Socio	Capitulo Del Arancel	Código de Partida	Cantidad(Kg)	Valor CIF US
CHILE	Frutas; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	08119095	24000,00	$ 38.079,46
PERÚ	Frutas; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	08119095	8000,00	$ 34.249,70
BRASIL	Frutas; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	08119095	4000,00	$ 12.242,88

Ilustración 1 - Obtenida de Legiscomex

legiscomex

Se descarga un máximo de 80.000 registros.

País Socio	Capitulo Del Arancel	Código de Partida	Cantidad(Kg)	Valor CIF US
PORTUGAL (UE)	Frutas; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	8119095	1799000,00	$ 8.252.573,59
ESPAÑA (UE)	Frutas; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	8119095	933000,00	$ 3.463.135,17
PAÍSES BAJOS (UE)	Frutas; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	8119095	1059000,00	$ 1.756.322,83

Ilustración 2 - Obtenida de Legiscomex

Empresas Competidoras en el Mercado Objetivo

Cooltropy es una empresa colombiana que en 2017 decidió iniciar con la exportación de la Guanábana hacia todo el continente de Europa, su sede en Colombia se encuentra en Sabaneta, Antioquia, aunque hasta el momento no es conocida por exportar este tipo de fruta si no otras que también se dan en la región colombiana como lo es Granadilla, la uchuva o la gulupa. Según el portal Fresh Plaza de España quien les realizo un reportaje indicaron que decidieron tener 50 hectáreas para este fruto donde los primeros envíos fueron a Italia realizando envíos por ahora aéreos semanales (FreshPlaza.es, 2017)

Análisis del Consumidor. (TARGET)

Segmento al que está dirigido el producto

Dada la naturaleza del producto al ser este de producción agrícola siendo pulpa natural de guanábana congelada sin aditamentos, el segmento objetivo es bastante amplio dado que Italia como mercado seleccionado para realizar la exportación del producto, es bien conocido por su riqueza gastronómica, por otro lado, un nicho importante que permite la segmentación del mercado es la población extranjera residente en el país, población mayormente de regiones latinoamericanas

que permitirá un alto consumo del producto. Para tener un punto de vista 28 objetivo del posible consumidor final se tomaron en cuenta los siguientes factores demográficos y geográficos.

Factores Demográficos:

• **Sexo:** Para seleccionar el cliente final y teniendo en cuenta las características del producto el sexo del consumidor no es relevante para la selección del consumidor objetivo, mujeres o hombres catalogan como consumidores finales.

• **Edad**: Al ser la guanábana una fruta que tiene ciertos beneficios para el cuerpo humano en todas las edades, se crean grupos específicos dependiendo de la necesidad del consumidor final, para niños entre 5-18 años es beneficiosa siendo una fuente de vitaminas, fuente energética y ayuda con problemas digestivos. Para jóvenes o adultos entre los 18 - 50 años que estudian o trabajan la guanábana puede ayudar para problemas de cansancio e insomnio. Para el último grupo personas mayores de 50 años la guanábana puede ser beneficiosa para temas óseos, nerviosos y digestivos.

• **Nivel de ingresos promedio:** Dado que en Italia no hay un salario mínimo mensual si no que los ingresos son por contratos indefinidos y el salario es convenir dependiendo de la profesión o trabajo, para tener en cuenta el nivel de ingreso se toma como referencia el PIB per cápita en el cual el salario promedio mensual en Italia es de 2,700 euros. Se espera que el consumidor final tenga un salario mensual promedio de 1500 euros.

• **Uso del producto**: El producto va destinado para un uso gastronómico y este puede ser en pequeños establecimientos de comida o casas familiares, de igual manera se puede utilizar de forma medicinal si se diera el caso 29

• **Clase Social:** Se espera que el consumidor sea de clase media, de igual manera se tienen en cuenta la población inmigrante que puede ser un consumidor potencial.

Factores Geográficos:

• **Segmentación geográfica**: Italia se divide en 20 regiones administrativas y 110 provincias y municipios, en las regiones administrativas más importantes se puede encontrar Lazio en la cual se encuentra la ciudad de Roma capital del país, Piamonte, Basilicata y Véneto.

• **Segmento del mercado**: Para el segmento del mercado se espera la distribución del producto a través de plazas de mercado locales o pequeños establecimientos comerciales a través de un minorista.

• Tamaño de la ciudad: La ciudad objetivo a atacar es Roma, la capital la cual cuenta con una población total de 2.844.395 habitantes y una extensión territorial de 1,285 km2.

Características Del Consumidor

1. Gustos: Los italianos tienen un mayor gusto por el arte entre estos la pintura, el teatro, la literatura, la música y el futbol, además que sus costumbres son muy relacionadas con su comida. Los italianos según el SAC (Sociedad de Agricultores Colombianos) en el año 2019 tuvieron un incremento positivo en el gusto y consumo de frutas colombianas alcanzando un 4% anual para un total de 1.3 millones toneladas, siendo este un récord para este país (SAC, 2019)

2. Hábitos: la mayoría de sus hábitos también se relacionan en torno a la comida 30 debido a que para ellos es importante disfrutar todo lo que comen sobre todo los domingos con familiares. Ante las frutas, lo referencian como una comida más no siempre se incluye en los postres.

3. Temporadas de Compra: Las temporadas de compras en Italia son entre enero Febrero y julio – agosto, el domingo lo consideran libre para realizar actividades de compra, la calle más famosa en roma por su cantidad de consumo es Vía del Corso (ORANGE SMILE, s.f.)

4. Preferencias de los consumidores: La Calidad en los productos es muy importante en la decisión de compra para los italianos y la información sobre su contenido sea lo más clara posible,

las novedades en productos son bien aceptadas. Adicional los italianos en los últimos años han dado más importancia al consumo que al ahorro, son des complicados en el momento de rebajas, ofertas, programas de fidelidad, etc. (SIICEX, PROM PERU, 2015)

Posición Arancelaria

Para realizar la clasificación arancelaria del producto a exportar que es pulpa de guanábana congelada se procede a la plataforma Muisca de la DIAN la cual permite clasificar arancelariamente el producto dependiendo de su composición.

Al ser un producto alimenticio tratado previamente para clasificarlo se empieza por la sección IV la cual habla de productos de las industrias alimentarias, en esta el capítulo 20 habla de Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas, al ser un producto modificado de su composición natural, y en el cual solo se extrae su pulpa de proceder a buscar la partida la cual la 2008 habla de Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.

Para la elección de la subpartida se selecciona la opción 90 la cual dice Los demás, incluidas las mezclas, y para finalizar con los últimos dígitos de la subpartida se toma la opción 99.00 la cual habla de las demás, dando como resultado una clasificación arancelaria con la siguiente nomenclatura: **2008.99.90.00**

servicios en línea muisca

Sección	IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
Capítulo	20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Partida	2008	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.
	2008.90	- Los demás, incluidas las mezclas, excepto las mezclas de la subpartida 2008.19:
	2008.99	- - Los demás:
	2008.99.90	- - - Los demás

Código	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
2008.99.90.00			- - - Los demás		

Regresar

Ilustración 3- Obtenida de la Pág. oficial DIAN.

Perfil completo ante la DIAN:

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	2008.99.90.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte. - Los demás, incluidas las mezclas, excepto las mezclas de la subpartida 2008.19: - - Los demás: - - - Los demás			01-ene-2007	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2007	...	

Ilustración 4 - Obtenida de la Pág. oficial DIAN

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	✓	.	.
IVA	✓	.	.
Otras tarifas generales	.	.	.
Gravámenes por acuerdos internacionales	✓	.	.
Medidas de protección comercial	.	.	.
Régimen de comercio	✓	.	.
Bienes de capital	.	.	.
Índice Alfabético Arancelario	✓	✓	.
Notas de nomenclatura	.	.	.
Correlativas por apertura	.	.	.
Correlativas por cierre	.	.	.
Requisitos Específicos de Origen (REO)	.	.	.
Documentos soporte	✓	✓	.
Características especiales	.	.	.
Restricciones	.	.	.
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial	.	.	.
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial	.	.	.
Modalidades permitidas	.	.	.
Descripciones de mercancías	✓	✓	.
Documentos soporte por zona de RAE	.	.	.
Cupos de Mercancia	✓	.	.

Ilustración 5- Obtenida de la Pág. oficial DIAN

Indice alfabetico para exportaciones – 2008999000 Cerrar ventana

Termino clave	Desde	Hasta
Ciruelas preparadas	01-ene-2007	...
Manzanas preparadas	01-ene-2007	...

Ilustración 6 - Obtenida de la Pág. oficial DIAN.

Documentos soporte para exportaciones – 2008999000 Cerrar ventana

Documento - Entidad	Trámite	Requisito	Electrónico	Desde	Hasta	Paises
Cert inspec sanitaria exportac alimentos y materias primas - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	EMBARQUE/DESEMB	OPCIONAL	NO	28-ago-2008	...	
Certificado de venta libre - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	PREVIO	OPCIONAL	SI	05-ago-2008	...	
Certificado fitosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario	EMBARQUE/DESEMB	OPCIONAL	NO	26-ago-2008	...	

Ilustración 7- Obtenida de la Pág. oficial DIAN



Descripciones de mercancías para exportaciones – 2008999000

Cerrar ventana

Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales	Obligatorio	Desde	Hasta	Leg	Detalle
1	73	Nombre Comercial	TEXTO	60		SI	20-sep-2007	...		
2	74	Otras características	TEXTO	4000		SI	20-sep-2007	...		
3	1716	Cantidad de unidades comerciales	TEXTO	60		NO	20-ene-2008	...		

Descargar descripción

Ilustración 8 - Obtenida de la Pág. oficial DIAN

Tratamiento arancelario:

Según el acuerdo mencionado en el anterior punto, "ACUERDO COMERCIAL ENTRECOLOMBIA Y EL PERÚ, POR UNA PARTE, Y LA UNIÓN EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS, POR OTRA" se reducirá arancel en 20% a partir del 1° de enero del año 3 y 4 después de la entrada en vigor.

Lo que deja, para este año, el arancel se encuentra con un 20%, adicional a esto, Las empresas establecidas en la UE tienen obligaciones diferentes en materia de IVA dependiendo de dónde compren o vendan, o si comercializan bienes o servicios. Cuando las importaciones hacia Italia son de los países pertenecientes a la UE no se aplicarán derechos de aduana. Caso contrario a las naciones no pertenecientes que pagarán un 14%.

Documentación requerida para la entrada del producto

1. Aduana Colombiana, exportación por puerto de Cartagena se requieren los siguientes documentos para la salida del territorio nacional de esta mercancía:
    - **Factura comercial:** Debe contener término de negociación con su respectivo desglose de costos y número de factura, la fecha debe ser anterior al embarque con datos específicos tanto del vendedor como del comprador.
    - **Lista de empaque:** Contiene número de ítems, su peso bruto/neto, volumen, debe tener el número de la factura al que corresponde, tipo de embalaje, datos específicos del vendedor y comprador.

- **Ficha Técnica:** Describir todas las características necesarias del producto a exportar para que su manejo sea óptimo en destino.
- **Certificado de Origen:** certifica el país de origen para fines arancelarios, esto se realiza a través de la DIAN (DIAN)
- **Mandato DIAN del vendedor:** Responsabilidad brindada al agente aduanero para que realice los trámites respectivos ante la DIAN para la exportación.
- **Cartas de Responsabilidad:** El vendedor se responsabiliza de la carga ante la policía antinarcóticos.
- **Certificado Fitosanitario - ICA (Instituto Colombiano Agropecuario):** Garantiza que los productos cumplen con todos los requisitos fitosanitarios de acuerdo con la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias – NIMF12 (ICA, s.f.)
- **Certificado de Inspección Sanitaria – INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos) (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos):** Hace constar que los alimentos o medicamentos son aptos para el consumo humano (INVIMA , 2020)
- **Documento de transporte aéreo Air Waybill:** Contrato que certifica el transporte aéreo a través de una aerolínea.
- **SAE (Solicitud de Autorización de Embarque) (Solicitud de Autorización de Embarque):** Se realiza a través de la DIAN para obtener ante esta entidad la autorización de la exportación.
- **DEX (Declaración de Exportación):** Se realiza a través de la DIAN para declarar la mercancía que saldrá de territorio nacional.

- **VUCE:** El exportador deberá estar previamente registrado ante la ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) es un instrumento de facilitación del comercio exterior que permite realizar de forma electrónica y desde un único punto de entrada todos los tramites vinculados a las operaciones de importación exportación y tránsito.

2. Aduana Italiana, importación por puerto de Génova se requieren los siguientes documentos para la entrada al territorio italiano de esta mercancía:
    - **Factura comercial:** Debe ser la misma de origen con las mismas características como contener término de negociación con su respectivo desglose de costos y número de factura, la fecha debe ser anterior al embarque con datos específicos tanto del vendedor como del comprador.
    - **Lista de empaque:** Debe ser la misma de origen con las mismas características el cual debe contener número de ítems, su peso bruto/neto, volumen, debe tener el número de la factura al que corresponde, tipo de embalaje, datos específicos del vendedor y comprador.
    - **Certificado de Origen:** En inglés, expedido por el país de origen
    - **Licencia de importación:** esta licencia debe radicarse en Italia 14 días antes del arribo de la mercancía.
    - **Certificado Fitosanitario:** Debe ser presentada en Ingles donde se garanticen que cumple con todas las normas fitosanitarias.

- **Documento de transporte aéreo Air Waybill:** Contrato que certifica el transporte aéreo a través de una aerolínea.

Régimen de exportación y legislación aduanera.

Teniendo en cuenta la naturaleza del producto y la finalidad de este en el mercado objetivo, se establece para el presente plan de internacionalización el régimen de exportación y toda la legislación aduanera a través del DECRETO NÚMERO 1165 DE 2019 emitido por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

Se establece como un régimen de exportación definitiva, dado que el decreto mencionado anteriormente define en el artículo 346 de la sección 1 del capítulo 2 el régimen a utilizar como "la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país.", bajo esta modalidad el DECRETO NÚMERO 1165 DE 2019 establece los diferentes parámetros y regulaciones que se deben seguir para llevar a finalidad del proceso de exportación.

Teniendo en cuenta lo anterior el artículo 347 del mismo capítulo indica que los tramites de exportación se inician con la presentación y aceptación de documento a través de los Servicios Informáticos Electrónicos establecidos por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

Bajo la premisa anterior se tomarán los artículos pertinentes a los trámites de una exportación definitiva establecidos por la sección uno del capítulo 2 del del DECRETO NÚMERO 1165 DE 2019:

- ***Artículo 348*** indica que la solicitud de autorización de embarque debe presentarse ante la dirección la Dirección Seccional de Aduanas con jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía.

- ***Artículo 349*** indica temas relacionados a documentos que den soporte a la solicitud de autorización de embarque, en este caso el declarante está obligado a conservar los documento por un periodo de 5 años desde la fecha de aceptación de solicitud, así mismo tendrá la obligación de disposición de los documentos durante este periodo a las autoridades aduaneras si así lo requiere.
- ***Artículo 350*** indica los causales por los cuales es rechazada la solicitud de embarque por parte del declarante, en este caso la DIAN dará constancia de los documentos establecidos y brindara al declarante las razones por las cuales la solicitud no fue autorizada.
- ***Artículo 351*** indica que la aceptación de la solicitud de autorización del embarque se dará como aceptada cuando la autoridad aduanera valide los documentos y de cómo satisfactorio los mismos.
- ***Artículo 352*** indica que la vigencia de la solicitud de embarque tendrá una vigencia de 1 mes contado a partir de la fecha de aceptación, en dado caso que se cumpla el tiempo establecido el declarante debe iniciar una nueva solicitud.
- ***Artículo 354*** indica que el traslado a la zona primaria aduanera debe ser después de la aceptación de la solicitud de embarque y el traslado debe ser al lugar de embarque en donde se llevara a cabo el proceso de salida del territorio aduanero nacional.
- ***Artículo 355*** indica que el ingreso de mercancías a la zona primaria aduanera debe ser informado ante la DIAN y esta determinara si se autoriza el embarque o se realiza una práctica de inspección aduanera.
- ***Artículo 356*** indica que la autoridad aduanera podrá realizar una inspección documental, física o no intrusiva en la mercancía si ellos lo consideran o por solicitud del declarante.

- ***Artículo 359*** indica los eventos bajo los cuales se dará la autorización de embarque establecido por la DIAN.
- ***Artículo 363*** indica que la declaración de exportación definitiva se dará luego de cumplir los trámites señalados en los artículos previos, esta se hará a través de los Servicios Informáticos Electrónicos en la forma y condiciones que disponga la DIAN.

Características de la Mercancía

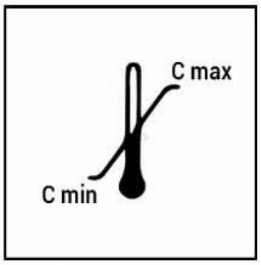
Tipo De Carga:

1. Perecedera: Al tratarse de un producto que tiene una vida útil la cual está determinada bajo una fecha de caducidad, la cual manteniéndola congelada puede durar hasta 8 meses.
2. Refrigerada: Debido a que requieren una temperatura específica entre -4C a -18C, distinta a la temperatura ambiente.

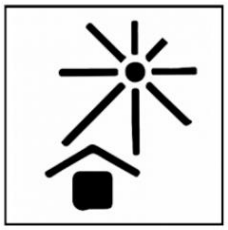
Cantidad Para Exportar: 660 pulpas de guanábana congelada**.**

Tipo de empaque: La pulpa estará en bolsas de polietileno en presentación de 250 gr, con 7 capas de polipropileno y polietileno de baja densidad.

Tipo de embalaje: 33 cajas con unas dimensiones de 60x30x30cms donde cada caja tiene una capacidad máxima de 20 paquetes, adicional el interior tendrá papel aluminio y bolsas de Gel pack para continuación de la cadena de frio. Estas cajas deben cumplir con stickers de símbolos pictóricos según la ISO 780:2015 el cual permite instrucciones de su manipulación (DIGRAF , 2021):



Límites de Temperatura



Mantener apartado de fuentes de calor



Mantener Congelado

Ilustración 10 - Obtenido de www.cajadecarton.es *Ilustración 11 - Obtenido de blog.cajaeco.com* *Ilustración 9- Obtenido de www.cajadecarton.es*

DIMENSIONES	EMBALAJE	EMPAQUE	CUBICAJE
L	60	28	2
A	30	7	4
H	30	2	15
		UNIDADES=	**21**

20 unidades x caja
33 cajas = 660 U
(se quita 1 para espacio de los materiales refrigerantes)

Tabla 2 - Elaboración propia en Excel

Tipo de Estiba: Pallet europeo de 120x80cms, en el cual se acomodarán 5 cajas por línea dando un aproximado de 5 líneas.

Paletización: |

MEDIDAS	PALLET	EMBALAJE	OPERACIÓN
L	120	60	2
A	80	30	2,66666667

Tabla 3 - Elaboración propia con medidas del pallet y embalaje.

Aprovechamiento de espacio: Se hace rotación de cajas y se mide nuevamente para aprovechar mejor el espacio del pallet, por lo tanto, el Largo del Pallet se divida con el Ancho del embalaje.

MEDIDAS	PALLET	EMBALAJE	OPERACIÓN
L	120	30	4
A	80	60	1,33333333

Tabla 4 - Elaboración propia con medidas del pallet y embalaje.

Se evidencia que la mejor opción es aprovechar el pallet es en largo del pallet en 4 unidades y el ancho únicamente 2 como se muestra en la siguiente imagen:



Ilustración 12 - Obtenida de la página Mecalux

Tipo de contenedor: en un contenedor isotérmico RAP el cual tiene una altura de 1.62 cm ideal para las dimensiones de la carga donde con el pallet tendría una altura de 1.50cms, dejando un espacio de 12cms para su manipulación.



Ilustración 13- Obtenida de la pág. Aeroexpo.

Manipulación: Se debe evitar el almacenamiento de esta pulpa de guanaba con otros productos que puedan cambiar sus características principales, además, se recomienda tener un especial

cuidado al momento de su manipulación debido a la naturaleza de la mercancía evitando golpes que maltraten el material de empaque y disminuir en su totalidad la exposición solar.

Riesgos que se pueden presentar en la cadena logística:

✓ **Riesgos en el Transporte Terrestre**: Pérdidas por robos en vías de la ciudad tanto que exporta como la que importa, demoras por siniestros naturales y daños por las condiciones del vehículo.

✓ **Riesgos físicos:** Mala manipulación de la mercancía en su cadena de distribución, apilamiento, almacenamiento y refrigeración.

✓ **Riesgos térmicos y Climáticas:** Superación de su temperatura de congelación por encima de -18°c y/o exposición solar que conlleve a la alteración del producto y presente levantamiento de piezas pegadas o adheridas al envase de bolsa como lo es la etiqueta de presentación.

✓ **Riesgos almacenamiento**: saqueos en los diferentes terminales como lo son aeropuerto de origen o destino, deterioro o daño en la mercancía debido al no manejo de cuartos fríos en destino para mantener la vida útil del producto.

LOGISTICA DFI: Puertos y aeropuertos de entrada.

1. Transporte local en Bogotá: En un vehículo refrigerado para mantener su cadena de frio, el cual será desde la bodega del proveedor en Bogotá hasta el aeropuerto el Dorado en la misma ciudad en Bogotá con tránsitos máximos en esta ciudad de 2 horas, dependiendo del tráfico.
2. Transporte Aéreo desde el aeropuerto el dorado en Bogotá hasta el aeropuerto en Roma - Fiumicino – Este tránsito es de 13 h y 20 min con la compañía Air Canadá.

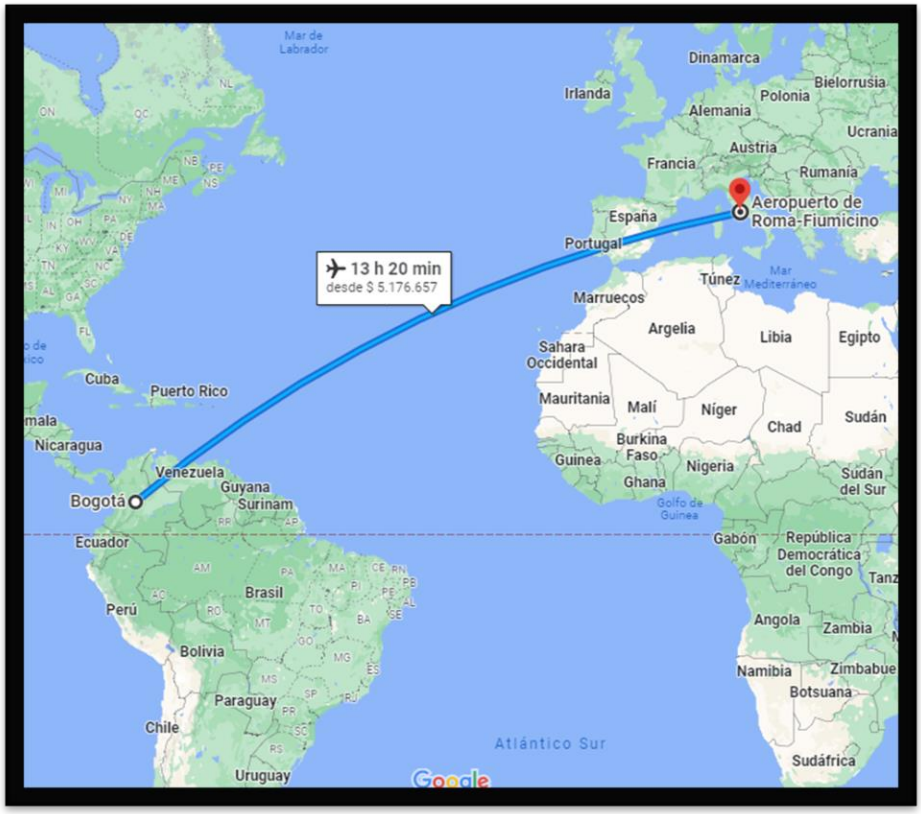


Ilustración 14 - Obtenido de Google Maps.

Transporte Local en roma: En un vehículo refrigerado desde el aeropuerto de roma hasta la dirección del comprador en esta misma ciudad, los tránsitos al interior de la ciudad son hasta de 40 min, dependiendo del tráfico.

Sistema de Distribución Física Internacional (DFI) en el Mercado Objetivo

Para determinar el canal de distribución primero se determina el Incoterm que se usará, el cual es FCA (Free Carrier), dado que las responsabilidades logísticas, aduaneras y de costos llegara hasta que la mercancía esta puesta en el lugar de despacho, el flete y la ruta interna en Italia sería los costos que asumen el comprador.

Por lo tanto, el canal de distribución física internacional que se evidenciara en todo es proceso logístico es el de “distribución corta”, el cual distintos actores los cuales son:

- **Exportador:** Se encargará de todos los procesos de fabricación y preparación de la mercancía para su exportación, de igual manera asumirá todos los gastos dentro del país de origen como; empaquetado, certificados requeridos, embalaje, transporte interno, manipulación de la mercancía.

Al ser incoterm FCA (Free Carrier), el fabricante asumirá todos los costos/gastos de la mercancía hasta poner la mercancía en el aeropuerto de salida.

- **Detallistas**: Venden a clientes finales, al igual que ocurre con los mayoristas, los detallistas tienen unas características distintas según los mercados. Los hábitos de consumo, el poder adquisitivo, la cultura y los distintos entornos político-legales en cada país, han generado diferentes formas de distribución minorista.

- **Central de compras:** Suelen ser empresas capaces de conseguir suministros en buenas condiciones, negociar acuerdos y obtener mejores precios de compra.

- **Cliente final**: Se encarga de darle finalidad a la cadena de distribución comprándole al minorista para el consumo del producto.

Aunque la responsabilidad logística y aduanera va hasta antes de llegar al detallista y/o central de compras, es de suma importancia conocer los actores que estarán involucrados dado que, si se llega a presentar alguna novedad existirá una comunicación asertiva.

COSTEO

Ejercicio práctico con plantilla de PROCOLOMBIA

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	**PULPA DE GUANABANA CONGELADA**
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	**2008.99.90.00**
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	**2008.99.90**
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA EUR €	**3,50 €**
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	**0,53 €**
	V	VALOR EXW COMPLETO DE VENTA	**2.310,00 €**
	VI	TIPO DE EMPAQUE	**POLIPROPILENO Y POLIETILENO**
		DIMENSIONES DEL EMPAQUE CM	**28x7x2 CMS**
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VII	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	**COLOMBIA - BOGOTA**
	VIIII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	**ITALIA - ROMA**
	IX	PESO TOTAL KG	**165**
	X	UNIDAD DE CARGA	**KGS**
	XI	UNIDADES COMERCIALES	**660**
	XII	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	**3,2**
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XIII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	**FCA**
	XIV	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	**ANTICIPADO - 1 SEMANA ANTES DEL CARGUE**
	XV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO EUR (TASA TOMADA EL 17/11/2022)	**$ 5.186**

Tabla 5 - Elaborado propiamente con plantilla de Procolombia.

	CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN	AÉREO		
		Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
	EMPAQUE	0	150,00 €	3
	EMBALAJE	0	€ 199,70	2
PAIS EXPORTADOR	VALOR EXW	1	**€ 349,70**	
	Costos Directos			
	UNITARIZACIÓN			
	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,000	0,10 €	3
	DOCUMENTACIÓN	0,018	11,57 €	-
	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0,062	40,86 €	3
	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,073	48,20 €	-
	MANIPUELO PREEMBARQUE	0,088	57,84 €	3
	MANIPULEO EMBARQUE	0,009	5,78 €	-
	BANCARIO	0,018	11,57 €	-
	AGENTES	0,000	- €	-
	Costos Indirectos	0,204	134,97 €	2
	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto			
	CAPITAL-INVENTARIO	0,088	57,84 €	-
	SEGURO***	0,002	1,26 €	-
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR		4,68 €	-
	VALOR : FCA.No Incluye Embarque	0,568	**374,67 €**	
		1,080	**712,80 €**	**16,00**

Tabla 6 - Elaborado propiamente con plantilla de Procolombia.

GANANCIA EN FCA - VENDEDOR	**1.247,50 €**

Tabla 7 - Elaborado propiamente con plantilla de Procolombia.

Se determina que a través del costeo que el incoterm seleccionado FCA brinda una ganancia al vendedor 1.247,50 €, sin embargo, es importante indicar que la ganancia para la exportación de pulpa es a partir de 400 unidades exportadas, inferior a esto genera pérdidas para el comprador y las ganancias del vendedor es mínima.

Resultados

La similitud entre trabajos comparativos que refleja la importancia de países latinoamericanos en exportar fruta hacia países en otros continentes, el objetivo es variable

dependiendo de cada estudio realizado, sin embargo, no deja de ser una fruta exótica que brinda varios beneficios en vitaminas como lo es la A y la C a sus consumidores y que permite en este caso a Colombia por su diversidad de suelo y sus climas iniciar en el proceso de ser un buen país exportador de esta fruta.

Este plan de internacionalización enfocado en la pulpa de guanábana congelada de un país Colombia donde su gastronomía es muy variada y la producción de este tipo de frutas es muy recurrente debido a como se mencionó anteriormente su clima y suelo hacia un país como Italia que aunque también es conocido por su gastronomía, su clima y sus suelos de tierras no le favorecen para producir este tipo de fruta como es la guanábana, generando el estudio de la importancia para Colombia enfocarse más en este tipo de exportación incentivando la economía del país.

Además, se destaca el impacto favorable y la viabilidad para su consumo en este país dado que su población permite introducir productos nuevos que le favorezcan a su gastronomía y su turismo es cada vez más recurrente por latinoamericanos quienes tienen un porcentaje más de afinidad con el producto dado que es ya conocido, sin embargo, esto sugiere que el objetivo de mercado sean los latinos si no las personas en general que habitan este país.

A través del costeo y su margen de utilidad por la exportación de 660 unidades es viable dado que ambas partes involucradas tienen una ganancia en pesos colombianos de aprox. 3.000.000 de pesos, sin embargo, es importante aclarar que entre mayor son las unidades exportadas la proporción entre el vendedor y el comprador es más grande siendo el comprador el que en una gran cantidad de exportación sea el que mejor beneficios tenga, de igual manera cuando la

exportación sea inferior a 400 unidades la exportación no sería viable dado que los costos por el proceso de exportación supera las ganancias que se obtendrían.

Conclusiones:

El sector agrícola en Colombia es un sector creciente, el aporte a la economía en valor agregado por parte de este sector ha ido creciendo considerablemente en los últimos informes aportados por entidades nacionales como el departamento administrativo nacional (DANE), esto se debe a las condiciones climáticas y fertilidad de las tierras con las que cuenta el país, así mismo se destacan las oportunidades comerciales que tiene Colombia como país de fortalecer el comercio internacional de bienes provenientes del sector agrícola con países que comercialmente son favorables para su comercialización.

Por otro lado, la guanábana fruta cultivada en Colombia principalmente en los departamentos del Tolima, Valle, Santander, Cundinamarca, Huila y Antioquia es considerada apetecible en los mercados internacionales debido a que sus condiciones climáticas y de tierra no pueden cultivar este fruto que cuenta con propiedades medicinales y cosméticas debido a su alto contenido en vitaminas, complejo b, minerales y acido cítrico, es por esto que se ve una oportunidad de negocio en la cual, se pretende crear un plan de internacionalización para la pulpa de guanábana congelada; los retos de exportación de esta fruta están presentes y es dicho por cultivadores de este bien.

Tras reconocer y entender el producto que se quiere internacionalizar se busca el mejor mercado que permita la comercialización de este producto, para esto a través de fuentes de información relacionadas al comercio exterior se entiende que Europa es uno de los principales consumidores de productos agrícolas colombianos y gran porcentaje de las exportaciones

colombianas van para este continente, es aquí donde resaltan tres países los cuales son los principales consumidores de producto agrícolas colombianos, estos territorios son países bajos, bélgica e Italia.

Para reconocer el mejor mercado objetivo se realizó una matriz de preselección de mercado la cual abordo temas políticos, demográficos y económicos y se designó una calificación de 1 a 3 puntos a cada rubro pertinente a los temas mencionados previamente que dieran validez a la hora de seleccionar el mejor mercado objetivo para llevar a cabo el plan de internacionalización, tras el análisis Italia fue el país seleccionado como mercado objetivo.

Se procede a la elaboración de un estudio de mercado que permite abordar un poco más a fondo el análisis del país objetivo, en los cuales se encuentra una afinidad cultural ejercida a través de un acuerdo firmado entre el gobierno de Colombia y el Gobierno de Italia, este acuerdo promueve principalmente el intercambio cultural libre entre las dos naciones, por otro lado se encuentra una afinidad política a través de un acuerdo firmado nuevamente por ambos gobiernos el cual principalmente busca fortalecer las relaciones diplomáticas entre ambos países y por último se encuentra una afinidad comercial en la cual Italia se ha vuelto el principal socio comercial de Colombia en el bloque económico de la Unión Europea, en la cual la favorabilidad se denota una favorabilidad debido a la balanza comercial superavitaria a favor de Colombia.

Una vez realizado la preselección del mercado objetivo se ejecuta una matriz de costos donde se apoya de fuentes reales del sector del comercio exterior para determinar cada valor que se requiere para el proceso de exportación de pulpa de guanábana congelada, en base en esto se determina que la mejor selección de incoterm para llevar a cabo el plan de internacionalización es

FCA (Free Carrier), dado que este permite manejarse en rutas aéreas lo cual favorece el manipuleo de la mercancía, no rompiendo con la cadena de frio.

Por último, en pro de favorecer el crecimiento comercial de pequeños productores o comercializadores de pulpa de guanábana congelada se establece una guía de exportación con los aspectos más importantes que es deben tener en cuenta al momento de realizar un proceso de comercio exterior hacía el país de Italia y así tener la oportunidad de llegar a un nuevo mercado donde las frutas exóticas son apetecidas.

Anexos

CRITERIOS PARA PRESELECCIONAR MERCADOS INTERNACIONALES							
PAISES	**ITALIA**	**PTJ**	**BELGICA**	**PTJ**	**PAISES BAJOS**	**PTJ**
ECONOMICOS (20%)						
POLITICA MONETARIA	ZONA EURO (BCE)- BBB	2,00	ZONA EURO (BCE) - AA	3,00	ZONA EURO (BCE) - AAA	3,00
MONEDA	EURO	3,00	EURO	3,00	EURO	3,00
PIB US$	2.004 Billones	3,00	533.1 Mil millones USD	3,00	907 MIL MILLONES	2,00
PIB PER CAPITA US$	$ 33.228,24	3,00	$ 46.420,66	3,00	$ 52.331,32	3,00
CREC PIB	0,3%	2,00	1.7%	3,00	1,7%	2,00
DEVALUACION (2008-2009)	4,05%	3,00	4,05%	3,00	4,05%	3,00
INFLACION	1,5%	3,00	2,5%	2,00	2,4%	2,00
TIPO DE CAMBIO	$ 1,13	3,00	$ 1,13	3,00	$ 1,13	3,00
TASA DE DESEMPLEO	9,7%	2,00	6,0%	2,00	3,1%	3,00
BALANZA COMERCIAL (con el Mundo)	$ 74.753,94	3,00	$ 17.220	3,00	$ 97.119.686	3,00
SUBTOTAL		540,00		560,00		540,00
DEMOGRAFICOS (10%)						
POBLACION	59.257.566	3,00	11.566.041	1,00	17.475.415	2,00
TASA DE CRECIMIENTO	-0,20%	1,00	0,50%	1,00	0,6%	1,00
RELIGION	CRISTIANISMO	3,00	CRISTIANISMO	3,00	CRISTIANISMO	3,00
IDIOMA	ITALIANO	1,00	HOLANDES, FRANCES , ALEMAN	1,00	NEERLANDES	1,00
TIPO DE GOBIERNO	REP PARLAMENTARIA	3,00	DEMOCRACIA	3,00	REP PARLAMENTARIA	3,00
PROXIMAS ELECCIONES	2023- CADA 5 AÑOS	2,00	2024- CADA 5 AÑOS	2,00	2025-CADA 4 AÑOS	2,00
DIAS FESTIVOS	11 DÍAS	2,00	12 DIAS	2,00	9 DIAS	3,00
SITUACION ACTUAL	COMERCIO EXPANCIONISTA	3,00	ECONOMIA ABIERTA	3,00	COMERCIO EXPANCIONISTA	3,00
SUBTOTAL		180,00		160,00		180,00
COMERCIO EXTERIOR (20%)						
IMPORTACIONES CIF (Subpartida)	$ 424.975	3,00	$ 1.113.964	2,00	$ 514.858	2,00
AÑO 3 CIF US$	$ 228.489,40	3,00	$ 385.151	3,00	$ 574.646	2,00
AÑO 2 CIF US$	$ 107.649,80	2,00	$ 381.963	2,00	$ 645.502	3,00
ULTIMO AÑO CIF US$	$ 117.346,70	3,00	$ 346.849	1,00	$ 635.490	3,00
EXPORTACIONES COLOMBIANAS FOB (Subpartida)	$ 35.273,9	3,00	$ 118.119	2,00	$ 576.784	3,00
AÑO 3 FOB US$	$ 424.031,5	3,00	$ 121.110	2,00	$ 215.814	2,00
AÑO 2 FOB US$	$ 751.903,9	3,00	$ 117.414	2,00	$ 246.336	2,00
ULTIMO AÑO FOB US$	$ 538.653,2	1,00	$ 118.189	2,00	$ 262.139	2,00

POLITICA COMERCIAL (25%)						
ACUERDOS COMERCIALES	TLC CON UNION EUROPEA	3,00	TLC CON UNION EUROPEA	3,00	TLC CON UNION EUROPEA	3,00
BARRERAS ARANCELARIAS	ARANCEL COMUN NO MIEMBROS U E	1,00	ARANCEL COMUN NO MIEMBROS U E	1,00	ARANCEL COMUN NO MIEMBROS U E	1,00
REQUERIMIENTOS NORMATIVOS PARA EXPORTACION	C.ORIGEN. REGISTRO APHIS, ICA, FITO SANITARIO	2,00	C.ORIGEN. REGISTRO APHIS, ICA, FITO SANITARIO	2,00	C.ORIGEN. REGISTRO APHIS, ICA, FITO SANITARIO	2,00
BARRERAS NO ARANCELARIAS	IMPELENTACION DE LAS PAC	2,00	IMPELENTACION DE LAS PAC	2,00	IMPELENTACION DE LAS PAC	2,00
OTROS IMPUESTOS	AD VALOREM	1,00	AD VALOREM	1,00	AD VALOREM	1,00
SUBTOTAL		225,00		225,00		225,00
LOGISTICA (25%)						
EMPAQUES Y EMBALAJES	SUELTA-CONTENEDOR FCL/LCL-PALLET, NORMAS EU EMPAQUE	3,00	SUELTA-CONTENEDOR FCL/LCL-PALLET, NORMAS EU EMPAQUE	3,00	SUELTA-CONTENEDOR FCL/LCL-PALLET, NORMAS EU EMPAQUE	3,00
MARCADO Y ETIQUETADO	INGLES VALORES NUTRICIONALES, NORMAS EU	2,00	INGLES VALORES NUTRICIONALES, NORMAS EU	2,00	INGLES VALORES NUTRICIONALES, NORMAS EU	2,00
TRANSPORTE AEREO	SERVICIO CON CONEXIONES	1,00	SERVICIO CON CONEXIONES	2,00	DIRECTAS O CONEXIÓN	3,00
AEROPUERTOS	132 AEROPUERTOS	3,00	43 AEROPUERTOS	1,00	27 AEROPUERTOS	1,00
No. OPERADORES	ALTO	3,00	ALTO	3,00	ALTO	3,00
FRECUENCIA	4-5 SEMANALES (DEP DE CONI	2,00	TODOS LOS DIAS	3,00	TODOS LOS DIAS	3,00
TRANSPORTE MARITIMO	NAVIERAS	2,00	NAVIERAS	3,00	NAVIERAS	3,00
PUERTOS	54 PUERTOS	3,00	8 PUERTOS	2,00	40 PUERTOS	2,00
No. OPERADORES	TRANSBORDOS TERRESTRES	2,00	VIAS FERROCARRILES	3,00	TRANSBORDO VEH Y VIAS FERROCARRILES	3,00
FRECUENCIA	5-6 SEMANALES	2,00	5-6 SEMANALES	3,00	5-6 SEMANALES	3,00
RUTAS	DIRECTAS O CAMBIO BUQUE	3,00	DIRECTAS Y MCCA	3,00	DIRECTAS O CAMBIO BUQUE	3,00
SUBTOTAL		650,00		700,00		725,00
TOTALES		2015,00		1965,00		2050,00

Tabla 8/ Matriz de preselección

Referencias

Ambasciata d´Italia Bogotá. (15 de octubre de 2021). *Ambasciata d´Italia Bogotá*. Obtenido de Ambasciata d´Italia Bogotá: https://ambbogota.esteri.it/ambasciata_bogota/es

ANALDEX. (2019). *Informe de exportaciones de fruta enero - mayo 2019.* Bogotá.

ANALDEX. (2020). *Informe de Exportaciones enero 2020.* Bogotá.

Alfaro, J. (2017). *EXPORTACION DE PULPA DE GUANÁBANA CONGELADA A MADRID-ESPAÑA.* Lima: Universidad de San Martín de Porres.

Avedaño, F., & Valencia, J. (2019). *ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN PARA PULPA DE FRUTA COLOMBIANA: GUÍA METODOLÓGICA.* Bogotá D.C: UNIVERSIDAD EAN.

BANCO MUNDIAL . (s.f.). *ITALY* . Obtenido de https://datos.bancomundial.org/pais/italia

BANCO MUNDIAL . (s.f.). *POBLACION ITALY* . Obtenido de https://datos.bancomundial.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=IT

BANCO MUNDIAL . (s.f.). *SUPERFICIE ITALY* . Obtenido de https://datos.bancomundial.org/indicator/AG.SRF.TOTL.K2?locations=IT

CAMERA DI COMMERCIO E INDUSTRIA ITALIANA PER LA SPAGNA . (25 de Agosto de 2021). *CAMARA DI COMMERCIO* . Obtenido de CAMARIA DI COMMERCIO : http://www.italcamara-es.com/wp-content/uploads/2016/05/Dossier-Italia.pdf

Castellanos, A., Espinel, M., Jojoa, L., & Rubio, L. (s.f.). *ANÁLISIS DE VIABILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE FRUTA* . Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano, Bogotá.

Congregalli, M. (10 de Mayo de 2017). El sector agrícola italiano atrapado entre la competitividad y la esclavitud moderna. *Equal Times* .

Cubides, V. (2020). *APROXIMACIÓN A UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE GULUPA A LA CIUDAD DE BERLÍN, ALEMANIA.* Bogotá D.C: FUNDACION UNIVERSIDAD DE AMÉRICA.

DANE . (julio de 2022). *EXPORTACIONES* . Obtenido de https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones

DATOS MACRO . (2021). *ITALIA - BALANZA COMERCIAL* . Obtenido de https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/italia

DIAN. (s.f.). *CERTIFICADOS DE ORIGEN.* Obtenido de https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/Documents/Preguntas%20Frecuentes%20y%20Glosario%202.pdf

DIGRAF . (20 de Agosto de 2021). *Símbolos ISO para embalaje, un lenguaje universal e imprescindible.* Obtenido de https://www.graficasdigraf.com/simbolos-norma-iso-packaging/

Decreto 1165 de 2019 [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se dictan disposiciones relativas al régimen de aduanas en desarrollo de la Ley 1609 de 2013. 02 de Julio de 2019.

EcuRed . (25 de Agosto de 2021). *EcuRed*. Obtenido de EcuRed : https://www.ecured.cu/Rep%C3%BAblica_parlamentaria

EXPRESO LATINO . (27 de 01 de 2015). LATINOS EN ITALIA: ¿CUÁNTOS LATINOAMERICANOS VIVEN EN ITALIA? Obtenido de https://expresolatino.net/noticias/immigracion/latinos-en-italia-cuantos-latinoamericanosviven-enitalia/#:~:text=Los%20pa%C3%ADses%20de%20mayor%20proveniencia,%2C%20Roma%2C%20G%C3%A9nova%20y%20T%C3%BArin.

FreshPlaza.es. (27 de enero de 2017). " Estamos haciendo los primeros envíos de guanábanas colombianas a Europa". Obtenido de https://www.freshplaza.es/article/3103867/estamoshaciendo-los-primeros-envios-de-guanabanas-colombianas-a-europa/

Gonazales, J., Ortiz, V., & Cadena, L. (2018). *EXPORTACION DE LA PULPA DE GUANABANA HACIA EL MERCADO INTERNACIONAL*. Guayaquil: Observatorio de la Economía Latinoamericana. .

Guevara Alban, G. P., Verdesoto Arguello, A. E., & Castro Molina, N. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). RECIMUNDO, 4(3), 163-173. Obtenido de https://recimundo.com/index.php/es/article/view/860

HUBSPOT, CANALES DE DISTRIBUCION Y SU IMPORTANCIA EN TU ESTRATEGIA EMPRESARIAL. Obtenido de https://blog.hubspot.es/marketing/canales-distribucion

ICA . (13 de junio de 2018). *Productores de guanábana en Santander se capacitan en Manejo Integrado de Plagas*.

ICA. (s.f.). *¿Cómo solicitar un Certificado Fitosanitario para Exportación?* Obtenido de https://www.ica.gov.co/oferta-institucional/servicios_linea/sispap_principal/consultas/agricola/exportacion/%C2%BFcomo-solicitar-un-certificado-fitosanitario-para

ICEX . (2021). Obtenido de https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/informacion-del-mercado/index.html?idPais=IT#:~:text=En%20el%202020%20el%20PIB,se%20sit

INVIMA . (17 de 04 de 2020). *Certificados de inspección sanitaria -CIS exportación con destino a la Unión Europea*. Obtenido de https://www.invima.gov.co/certificados-de-inspeccion-sanitaria-cis-exportacion-con-destino-a-la-union-europea

Lozada, J. (2014). Investigación Aplicada: Definición, Propiedad Intelectual e Industria. *CienciAmérica: Revista de divulgación científica de la Universidad Tecnológica Indoamérica*, págs. 47-50.

Malagon, P. (26 de 06 de 2020). *El sector agrícola italiano está atravesando un momento complicado, ya que las pérdidas superan los 12.000 millones de euros*. Obtenido de https://www.libremercado.com/2020-06-26/italia-jovenes-agricultura-campo-coronavirus-1276659962/

Martín, Y. (2018). *Estudio de Viabilidad para la Exportación de Pulpa de Lulo a Panamá.* Bogotá D.C: Fundación Universitaria de la Cámara de Comercio de Bogotá, Uniempresarial.

Morales, D. (15 de Marzo de 2022). Italia se convirtió en el primer país europeo al que más exportó Colombia en 2021. *La República*.

ORANGE SMILE. (s.f.). Compras en Italia - puntos de venta, calles comerciales y boutiques. Obtenido de https://www.orangesmile.com/guia-turistica/italia/compras.htm

Rodríguez, L. (16 de Junio de 2019). La guanábana, fruta desconocida en el exterior con retos de exportación. *Caracol Radio*.

Sabino, C. (1992). El proceso de investigación. En C. Sabino, *El proceso de investigación* (págs. 43-44). Caracas: Panapo.

Sánchez, J. (17 de Octubre de 2021). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/poblacion-activa.html

SAC. (22 de MAYO de 2019). El consumo de frutas y vegetales en Italia alcanzó los miles de millones de kilos esta década. Obtenido de https://sac.org.co/el-consumo-de-frutas-yvegetales-en-italia-alcanzo-el-billon-de-kilos-esta-decada/

UNION EUROPEA . (s.f.). *ITALIA* . Obtenido de https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles/italy_es

SIICEX, PROM PERU. (2015). GUIA DEL MERCADO ITALIA. Obtenido de https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/642785279rad63EC8.pd

Valencia, F. A. (2019). *ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN PARA PULPA DE FRUTA COLOMBIANA:*. Obtenido de Biblioteca digital Universidad EAN : https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/9756/ValenciaJuliana2019.pdf?sequence=1

Tamayo, M. (2004). El proceso de investigación cientifica . En M. Tamayo, *el proceso de investigacion cientifica* (pág. 46). Ciudad de México: Limusa.



Guía práctica de exportación para pulpa de Guanábana congelada hacia Italia

2022

Presentación:

Colombia por su posición geográfica es considerado un país altamente agrícola donde las oportunidades de producción y exportación de productos provenientes del sector hortofrutícola (Frutas y Hortalizas) son amplias, en este sentido se quiere destacar la pulpa de Guanábana congelada considerada una de las más gustosas debido a sus beneficios medicinales y cosméticos.

Uno de los mayores socios de Colombia para la exportación de esta fruta en Europa es Italia, país conocido por su aporte gastronómico donde prevalece su gusto por las frutas exóticas.

A continuación le brindaremos aspectos importantes para que se anime a exportar pulpa de guanábana congelada hacia Italia.

Aspectos preliminares:

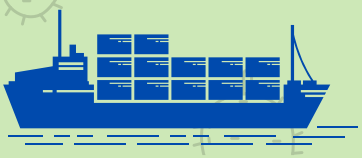
¿Qué es exportar?

Según el capitulo I del Decreto 1165 de 2019: La exportación es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país, también se considera como exportación la salida de mercancías a una zona franca y a un deposito franco.

Nota: Es recomendable que usted este constituido como empresa, para así poder legitimar el proceso de exportación de la pulpa de guanábana congelada.

Registro como Exportador

En Colombia cualquier empresa o persona que desee realizar algún proceso de exportación debe tener un Registro Único Tributario (RUT), este será dado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y lo habilitara como exportador, recuerde que una vez empiece su proceso como exportador de pulpa de fruta congelada de guanábana tendrá responsabilidad tributaria.



Antes de Exportar su pulpa de Guanábana congelada:

Clasificación arancelaria:

La clasificación facilita el identificar las mercancías a través de un código numérico, este permite detallar los impuestos o derechos aduaneros que se cobraran al momento de la exportación, así mismo da a conocer las condiciones de acceso a los mercados y las preferencias otorgadas en los acuerdos de integración económica.

Nota: La partida arancelaría establecida para la pulpa de guanábana congelada es: 2008.99.90.00 en Colombia y para Italia: 2008.99.90.

Solicitud de Vistos Buenos

Para la exportación de pulpa de guanábana usted deberá cumplir con algunos requisitos o normas que estarán ligados a la protección de la salud humana y animal, estos vistos buenos son dados por diferentes entidades que certificaran la salubridad e inocuidad para el uso o consumo de los seres humanos y animales.

Nota: En el caso de la pulpa de guanábana congelada los vistos buenos estan dados por las siguientes entidades: ICA e INVIMA.

ICA Instituto Colombiano Agropecuario

invima Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos

Selección de Mercado:

Es esencial conocer el potencial del producto a exportar y el mercado objetivo, con la intención de minimizar riesgos y tomar las mejores decisiones, para esto se recomienda siempre realizar un estudio de mercado al país que se desea llegar, algunos aspectos básicos a tener en cuenta es su cultura, forma de negociar, demanda del producto, algunos indicadores económicos como la inflación, sus importaciones y exportaciones.

Para este caso y como se mencionó anteriormente, Italia es un país que se caracteriza por su riqueza gastronómica lo que demanda el consumo de frutas exóticas, tal y como esta categorizada la guanábana en los mercados extranjeros, lo que nos da un indicio de que vamos por buen camino a realizar una excelente negociación.



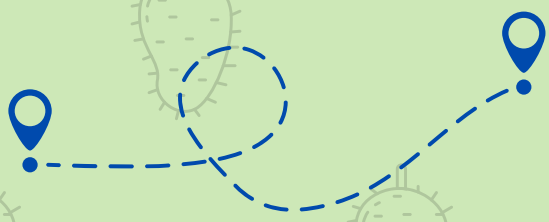


Término de negociación Internacional

Al momento de realizar el ejercicio de comercio exterior para la exportación es necesario pactar un acuerdo o contrato con su cliente en Italia. Se establecerá un término de negociación el cual tendrá la responsabilidad en los costos, punto de entrega, documentación y riesgos involucrados en la distribución física internacional de la mercancía tanto para el importador (comprador) como al exportador (vendedor).

Algunos de los términos de negociación que existen actualmente son: EXW, FCA, FAS, FOB, CIF, DAT, DAP, DDP. El correcto a escoger dependerá de algunos factores como medio de transporte, tipo de producto, capacidad logística de comprador y vendedor, etc.

Nota: Para el proceso logístico de la pulpa de guanábana congelada y hablando en términos de rentabilidad, el termino de negociación recomendado es FCA el cual deja utilizar vías aéreas como método de transporte lo que facilita mantener en buenas condiciones el producto.



Al Momento de Exportar su pulpa de Guanábana congelada:

Registro en VUCE

Usted deberá estar previamente registrado ante la ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) el cual, es un instrumento de facilitación del comercio exterior ya que permite realizar de forma electrónica los tramites y pagos que se requieran para el proceso de exportación de su pulpa de guanábana congelada.

Certificado de Origen

En la salida de su pulpa de guanábana congelada existen algunas exenciones o reducciones arancelarias otorgadas en la negociación de comercio exterior, para ello, se expide un Certificado de Origen que permite hacer uso de estas preferencias y este documento se deberá diligenciar previamente en la página web de la DIAN en el módulo de Gestión Aduanera.

En el siguiente link encontrara el manual de cómo gestionar su Certificado de Origen:
http://www.dian.gov.co/descargas/DianVirtual/Origen/Manual_Origen.pdf

Procedimiento de Aduana como Exportador:

Preste atención a los siguientes detalles para formalizar su proceso de exportación de pulpa de guanábana congelada hacia Italia:

Usted deberá contratar los servicios de una agencia de aduanas autorizada y certificada por la DIAN, la cual lo representará ante las autoridades aduaneras.

Una vez cuente con una agencia de aduanas, prepare los siguientes documentos:
-Factura comercial, lista de empaque, ficha Técnica, certificado de Origen, mandato DIAN del vendedor, cartas de Responsabilidad, certificado Fitosanitario - ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), certificado de Inspección Sanitaria – INVIMA, registro en VUCE, documento de transporte Guía Aérea-Air Waybill, SAE (Solicitud de Autorización de Embarque), DEX (Declaración de Exportación).

Su agente de aduanas se encargará de ir guiándolo en su proceso de exportación de esta fruta con la información que usted le suministre.



Después de Exportar su pulpa de Guanábana congelada:

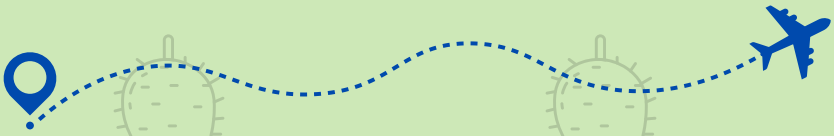
Documentos de la Exportación:

Una vez finalice con su proceso de exportación de pulpa de guanábana congelada hacia Italia, tanto usted como su agencia de aduanas que selecciono, deberán almacenar todos los documentos que se requirió en esta exportación incluyendo los vistos buenos por cinco años que es el tiempo en que la DIAN puede realizar validación o verificación del proceso, esto teniendo presente el Art. 177 del Decreto 1165 de 2019.

Reintegro de Divisas:

Al inicio de la negociación junto con su cliente en Italia deben acordar como sera la modalidad del pago si este sera anticipado a la operación o posterior, en los dos casos es importante tener presente que si la negociación se realizo en otra moneda diferente al peso colombiano (COP) se deberá realizar un reintegro de divisas a través de su banco de confianza dado que deberán convertir ese dinero del pago a la moneda local.





Señor exportador si llego a esta pagina cumplió satisfactoriamente los aspectos mas importantes para su exportación de pulpa de Guanábana congelada hacia Italia.

Agradecemos su atención, cordialmente:

Johan Sebastian Acosta Sanjuan

Spencer Daniel Cuello Torres

Yeimy Tatiana Rodríguez Bermúdez

Estudiantes de la Fundación Universitaria Compensar

Referencias:

- Decreto 1165 de 2019 [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se dictan disposiciones relativas al régimen de aduanas en desarrollo de la Ley 1609 de 2013. 02 de Julio de 2019.
- PROCOLOMBIA (2018). Guía práctica para conocer el proceso de exportación de bienes. https://procolombia.co/sites/default/files/guia_proceso_exportaciones_0.pdf