

**PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACION DE MANGO DESDE COLOMBIA
HACIA CHILE**

FERNANDO ANDRES ZAMUDIO LASCARRO

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA
ESPECIALIZACION EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN
ECONOMICA
BOGOTÁ D.C
2019**

**PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACION DE MANGO DESDE COLOMBIA
HACIA CHILE**

FERNANDO ANDRES ZAMUDIO LASCARRO

**Monografía para optar por el título de especialista en Negocio
Internacionales e Integración Económica**

**Orientador:
DESIDERIO LOPEZ NIÑO
Docente Investigador**

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA
ESPECIALIZACION EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN
ECONÓMICA
BOGOTÁ D.C
2019**

NOTA DE ACEPTACION

Firma del director de la Especialización

Firma del Calificador

Bogotá D.C Mayo 2019

DIRECTIVAS DE LA UNIVERSIDAD

Presidente de la Universidad y Rector del Claustro

Dr. Jaime Posada Díaz

Vicerrector de Desarrollo y Recursos Humanos.

Dr. Luis Jaime Posada García-Peña

Vicerrectora Académica y de Posgrado

Dra. Ana Josefa Herrera Vargas

Decano Facultad de Educación Permanente y Avanzada.

Dr. Luis Fernando Romero Suárez

Director especialización en Negocios internacionales e Integración económica

Dr. Luis Fernando Romero Suárez

Las directivas de la Universidad de América,
Los jurados calificadores y el cuerpo docente
No son responsables por los criterios e ideas
Expuestos en el presente documento. Estos
Corresponden únicamente al autor.

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado primero que todo a Dios por darme la oportunidad de ser profesional y especialista, a mis papas Lucy y Fernando que me han apoyado a ser mejor persona y profesional, gracias a ellos soy la persona que soy, a mis dos hermanas Carolina e Ivonne que siempre me han apoyado con todas mis metas que me propongo y mi compañera sentimental Brigitte que siempre quiere lo mejor para mí y me apoya para crecer como profesional y como persona.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a la Universidad de América Por formarme como profesional en ingeniería de petróleos y especialista en negocios internacionales e integración económica, a mi mentor Desiderio López el cual me asesoro durante la ejecución de este trabajo y especialmente a mi profesora de coaching gerencial la cual me ha dado herramientas para mejorar como persona.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCION	18
OBJETIVOS	20
1.MARCO TEORICO	21
1.1MODELO CANVAS	21
1.2TEORIA NUEVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL	23
2.METODOLOGIA	24
3. ESTUDIO TECNICO DE EXPORTACIÓN	25
3.1 REGISTRO DEL PREDIO	27
3.2 REGISTRO DE EXPORTADOR	27
3.3 PLANTAS EMPACADORAS	28
3.4 EMPAQUE	28
3.5 TRANSPORTE	29
3.6 INTITUCIONES CON LAS CUALES SE DEBEN TENER RELACIONES.	30
4. EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LA EXPORTACIÓN DE MANGO DESDE COLOMBIA HACIA CHILE	31
4.1 ESTUDIO DE MERCADO	
4.2 CAPACIDAD ADQUISITIVA EN CHILE	32
4.3 UBICACION	36
4.4 INVERSIÓN	36
4.5 PRECIOS DEL MANGO	37
4.6 ANÁLISIS FINANCIERO	40
5.INVESTIGACION DE NORMAS Y REGULACIONES DE COLOMBIA Y CHILE	42
5.1 PROCESO NORMATIVO PARA EXPORTAR	42
5.2 PROCESO NORMATIVO PARA CREAR EMPRESA EN COLOMBIA	43
5.3 PERSONA NATURAL	44
5.4 PERSONA JURIDICA	44
5.5 RESOLUCION 1806 del 2004 del ICA	44
5.6 NORMATIVA DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS EN ACUERDOS INTERNACIONALES	45

6 APLICACIÓN DEL MODELO CANVAS	46
7 CONCLUSIONES	48
8 RECOMENDACIONES	49
BIBLIOGRAFÍA	50
ANEXOS	55

INDICE DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Plantilla para el lienzo del modelo de negocio.	22
Figura 2. Organización interna de pallet	30
Figura 3. Ubicación Colombia y Chile	36
Figura 4. Factura proforma por contenedor	39
Figura 5. RUT	43

INDICE DE GRAFICAS

	pág.
Grafica 1. PIB per cápita Colombia vs Chile	31
Grafica 2. Población	34

INDICE DE TABLAS

	pág
Tabla 1 Valores PIB per cápita Colombia vs Chile	32
Tabla 2 Gastos mensuales	35
Tabla 3 Estratos con poder adquisitivo para adquirir el Mango.	35
Tabla 4 Análisis de precios y ganancias	37
Tabla 5 Posición arancelaria	38
Tabla 6 Análisis de precios y ganancias	40
Tabla 7 Flujo de caja	41

INDICE DE ANEXOS

	pág.
Anexo A Declaración de exportación	56
Anexo B Cotización arboles de mango	60
Anexo C Cotización pozo profundo	62

GLOSARIO

AGRICULTURA: “conjunto de técnicas y conocimientos relativos al cultivo de la tierra.”¹

ARANCEL²: Derechos de aduana que se aplican al importar.

CLIENTE³: Individuo, sujeto y entidad que adquiere bienes, productos o servicios brindado por otro.

COSECHA⁴: Conjunto de frutos que se recogen de la tierra en la época del año cuando están maduros.

DEMANDA COMERCIAL⁵: Parte de la renta que cada individuo destina para adquirir y consumir bienes o servicios.

ESTUDIO TÉCNICO: Todos los requerimientos reglamentados por el país de origen, país destinatario y la empresa destinataria de determinado producto.

EXPORTAR⁶: Proceso por el cual se vende productos de un país de origen a un país de destino.

INCOTERMS⁷: Son los términos comerciales de una negociación internacional.

¹ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Agricultura. [sitio web]. Bogotá D.C. CO. [Consultado 18, febrero, 2019] Disponible en: <https://dle.rae.es/?id=19xQSLH>

² PROCOLOMBIA. Conozca las diferencias entre aranceles y subpartidas arancelarias. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. sec. Actualidad-internacional. octubre 2016. [Consultado 24, febrero, 2019]. Disponible en: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/conozca-las-diferencias-entre-aranceles-y-subpartidas-arancelarias> .

³ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Cliente. [sitio web]. Bogotá D.C. CO [Consultado 24, febrero, 2019] Disponible en: <https://dle.rae.es/?id=9SnxU0N>

⁴ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Cliente. [sitio web]. Bogotá D.C. CO. [Consultado 24, febrero, 2019] Disponible en: <https://dle.rae.es/?id=B4anjAE>

⁵ LA DEMANDA COMERCIAL-PATECO. Concepto y metodología en la estimación de la demanda comercial. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Administración. [Consultado 24, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.pateco.org/administracion/ficheros/PAC-SEGORBE-04.-%20La%20Demanda%20Comercial.pdf>

⁶ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Exportar. [sitio web]. Bogotá DC.CO. [Consultado 24, febrero, 2019] Disponible en: <https://dle.rae.es/?id=HKkTPcg>

⁷ EAE BUSINESS SCHOOL. ¿Qué son los incoterms y cuál es su significado?. [Sitio Web]. Bogota D.C. CO. 9, abril, 2014. [Consultado 24, febrero, 2019]. Disponible en: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/que-son-los-incoterms-y-cual-es-su-significado/>

INVERSIÓN: Compra realizada en un negocio donde se espera el retorno del dinero invertido.

MANGO⁸: Árbol de la familia anarcardiaceas que produce frutos con color amarillo rojizo.

MODELO CANVAS: Es un modelo por el cual se evalúan planes de negocio creado por Alex Ostewalder en el 2005, este consiste en 9 bloques los cuales desarrollan la infraestructura, lo financiero, los clientes y la oferta.

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS: Todas las medidas para proteger la vida de las personas, animales y medio ambiente.

OBSTÁCULOS TÉCNICOS DEL COMERCIO: es todos los aspectos técnicos requeridos para comercializar cualquier producto.

PLAN DE NEGOCIOS: Plan de negocios de exportación es una investigación donde se plantea por medio de un modelo la viabilidad financiera para desarrollar un producto internacionalmente.

PRO COLOMBIA: Es una agencia gubernamental de la rama ejecutiva del gobierno de Colombia a cargo de promover las exportaciones colombianas.

RENTABILIDAD: Los beneficios que se obtienen por vender bienes o servicios a un cliente.

⁸ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Mango2. [sitio web]. Bogotá D.C. CO. [Consultado 18, febrero, 2019] Disponible en: <https://dle.rae.es/?id=OC8wUDT|OCAQCRN|OCAwEGj>

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo es realizar un plan de negocios de exportación de mango desde Colombia hacia Chile, el modelo aplicado en este trabajo es el Modelo de Canvas este modelo tiene nueve fases a aplicar que se explicaran más adelante.

Por otro lado, la metodología aplicada en este trabajo fue de investigación buscando información del mango, donde se cultiva, datos de producción de mango en Colombia, está enfocado a productores de mango que ya tengan la experiencia y la infraestructura establecida, ya que cultivar mango de exportación requiere un cuidado mayor al mango de consumo nacional debido a que la fruta debe durar más tiempo para madurar y sus propiedades durante el tiempo y el transporte no se pierdan.

Se analizó financieramente el proyecto y este mostro que al principio del séptimo año se recuperaría el retorno de la inversión, por lo cual el proyecto es viable, es necesario para que el proyecto sea aún más viable que al momento de conseguir terrenos se haga con una planeación y estos cuenten con servicios de luz y agua, el agua que debe contar es de fuentes hídricas o pozos profundos de producción de agua.

Por último, se evidencio que la norma colombiana es tan exigente que en otros países únicamente piden los certificados provenientes de este país y así mejorar tiempo de nacionalización de aduana.

Palabras clave: Negocio, Mango, aduana, nacionalización, Modelo Canvas, exportación.

ABSTRACT

The objective of this work is to make a business plan to export mango from Colombia to Chile, the model applied in this work is the Canvas Model, this model has nine phases to apply that will be explained later.

On the other hand, the methodology applied in this work was research seeking mango information, where it is grown, mango production data in Colombia, is focused on mango producers who already have the experience and the established infrastructure, as they grow mango of export requires a greater care to the handle of national consumption because the fruit must last longer to mature and its properties during the time and transportation are not lost.

The project was analyzed financially and it showed that at the beginning of the seventh year the return of the investment had already been made, for which the project is viable, it is necessary for the project to be even more viable than when obtaining land. With a plan and these have water and electricity services, the water that must be available is from water sources or deep wells for water production.

Finally, it was evidenced that the Colombian norm is so demanding that in other countries they only ask for the certificates coming from this country and thus improve the time of nationalization of customs.

Keywords: Business, Handle, customs, nationalization, Canvas, export.

INTRODUCCION

Colombia siendo uno de los países con mayor biodiversidad climática en el mundo, es un país rico para cultivar cualquier tipo de comida durante todo el año, somos un país que con la administración correcta podría llegar a ser uno de los países más reconocidos internacionalmente y además grandes competidores en diferentes ámbitos a nivel mundial.

Este trabajo es una guía investigativa para las empresas que deseen exportar Mango hacia Chile. Este tendrá todas las regulaciones necesarias para exportar tanto de Colombia como de Chile, Por otro lado, se realizará un estudio de mercado investigativo chileno. Se analizará un estudio donde se indique que cantidad mínima es necesaria de exportar para tener una ventaja competitiva en precio con respecto al mercado a incursionar, finalmente se realizará un estudio financiero para conocer la viabilidad del proyecto.

El estudio de mercado realizado muestra que Chile es un país con un atractivo alto para exportar frutas, no únicamente mango, la mayor razón es que las estaciones climáticas contribuyen a que no se pueda cultivar de forma efectiva como se puede hacer cerca de la Línea del Ecuador, como Colombia que tiene una ubicación geográfica privilegiada. El empaque y el transporte se establecen según la norma técnica con el objetivo de cumplir con las normas y mantener las frutas en sus mejores condiciones.

Entre Colombia y Chile no se han adelantado artículos donde muestren planes de negocios de exportación de mango entre ambos países, como tampoco temas relacionados de tratados de libre comercio entre Colombia y Chile donde estos pueden afectar la realización de este trabajo. Aun así, se evidencia que si se ha exportado esta fruta a otros países.

Según con los datos de agronet aunque el Departamento de Tolima es el mayor en siembra con respecto a Cundinamarca, la productividad en Cundinamarca es mayor debido que casi se cosecha lo mismo que se siembra en Tolima se difiere alrededor de 4 mil hectáreas entre la siembra y cosecha, esto corresponde a que la cosecha se deteriora o no es apta para la venta. Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural⁹, secretarías departamentales y alcaldías municipales, arrojan datos de siembra y cosecha del 2015 y 2016. Para el 2015 la siembra fue de 30.833 hectáreas y la cosecha el mismo año fue de 25015 hectáreas, para el 2016 se sembró 36.869 hectáreas y se cosecharon 26.703.

⁹ MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. Evaluaciones agropecuarios de agricultura. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Documentos. 2016. P. 2. [Consultado 10, octubre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.agronet.gov.co/Documents/MANGO2016.pdf>

Según Espinal¹⁰ afirma que Procolombia antiguamente Proexport afirmó que en Colombia se encontraban aproximadamente 239 ha cultivadas de mango, la gran mayoría exportando a Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea. Además el mango es uno de los productos potenciales de la biodiversidad colombiana que pueden tener mayor participación en los mercados internacionales

Según ESPINAL¹¹ desde 1988 hasta la actualidad la compañía Envasadora del Atlántico CEA, ha comercializado con gran éxito la pulpa de mango en tambores de 50 litro para empresas europeas, debido a una adecuada comercialización por medio de ferias internacionales y concepción es estable y creciente.

Como podemos evidenciar se obtiene información de exportación a Estados Unidos y la Unión Europea, pero no se encuentra información para la exportación de mango a Chile específicamente, lo cual nos permite abrir un nuevo mercado.

El mango es un producto que está catalogado como uno de los productos con mayor auge, debe ser exportado a diferentes países y se debe abrir mercado en diferentes locaciones, la producción en Colombia es alta, pero para abrir nuevos mercados es necesario que las empresas incursionen a nuevos mercados exportando a otros países en este trabajo se mostrara como exportar a Chile.

El problema que se abordara es que los empresarios manguíferos no han realizado un plan de negocios para exportar mango a Chile y conocer que tan rentable será la exportación de la fruta para el empresario, así conocer cuál sería la inversión necesaria para que el empresario que quiera incursionar el nuevo mercado tenga claro inicialmente cuanto necesitara invertir y cuánto será su rentabilidad.

¹⁰ ESPINAL, C. MARTINEZ, H. & ESPINOSA, D. –AGRONET-. La cadena de cultivos ecológicos en Colombia. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Bitstream. Documentos. Marzo de 2005.P.12. [Consultado 12, noviembre, 2018].
Archivo en pdf. Disponible en:
http://bibliotecadigital.agronet.gov.co/bitstream/11348/4015/1/20051121601_caracterizacion_ecologicos.pdf .

¹¹ Ibid. P. 12.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Desarrollo de plan de negocios de exportación de mango de Colombia a Chile por medio del Modelo Canvas dinamizado.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Estudio técnico de exportación.
- Evaluar financieramente la exportación de mango hacia Chile.
- Identificar Normas y regulaciones de Colombia y Chile.

1. MARCO TEORICO

Según la FAO(Organización de las naciones unidas para la alimentación y agricultura)¹² el mango con nombre científico *Manguifera Indica L* , es una de las frutas más apetecidas a nivel mundial, la FAO afirma que el mango es consumido como fruta fresca, en forma congelada, en conserva o seca o procesado en jugos, purés, chutneys y encurtidos. Según la revista de facultad de ingenierías¹³ estamos en una era de alimentos saludables, las expectativas han aumentado por los consumidores de alimentos frescos, siendo la frescura un diferenciador hoy en día. Este interés global llevo a aumentar la demanda de frutas frescas o sin procesar.

Se realizará un plan de negocios de exportación del mango, los planes de negocios se realizan para estructurar un proyecto que ha sido evaluado como viable, por lo tanto, para realizarlo es necesario realizar o seguir un MNE (Modelo de negocio de exportación).

Los MNE deben tener las experiencias aprendidas de otras empresas para poder adoptarlas y moldearlo el plan de negocio a estudio y así aumentar las posibilidades de tener éxito.

Por otro lado se deben también tener en cuenta las teorías de comercio internacional para así de esta forma complementar los modelos de negocio de exportación, esto debido a que para un PNE (Plan de negocios de exportación) se deben tener variables tanto internas como externas.

1.1 MODELO CANVAS

Según Ostelwalder¹⁴ el modelo que será utilizado en este trabajo será el Canvas dinamizado, este modelo correlaciona 9 módulos en un matriz lo cuales son según el libro Value proposition design lista los 9 módulos que son necesarios para analizar la matriz.

¹² ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y AGRICULTURA - FAO-. Post-harvest management of mango for quality and safety assurance . [Sitio web]]. Bogotá D.C. CO. Documentos. 2018. P. 4. [Consultado 12, Diciembre, 2018] Archivo pdf. Disponible en: <http://www.fao.org/3/i8239EN/i8239en.pdf>

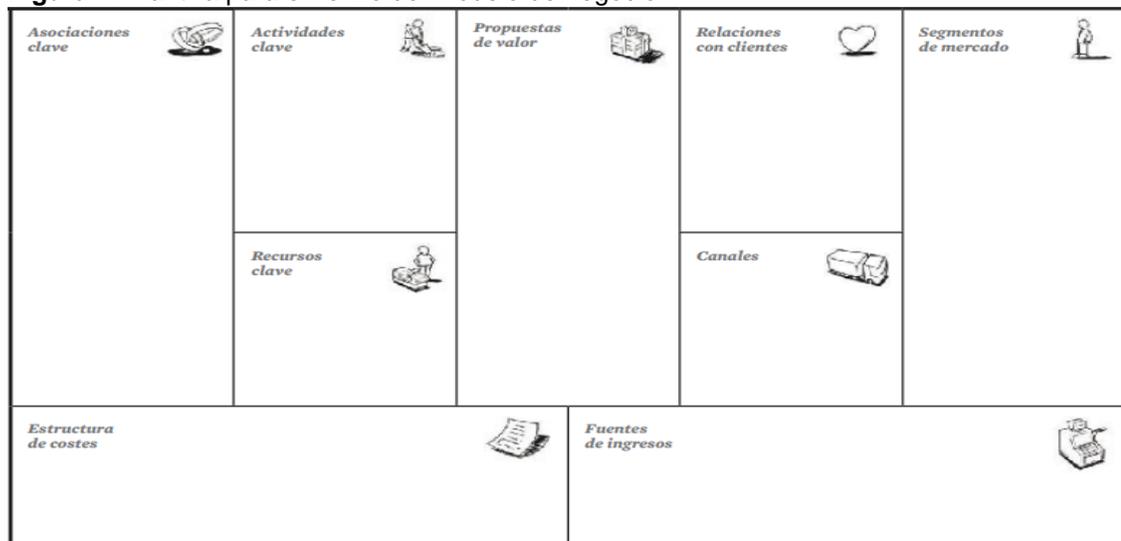
¹³ORJUELA,J. HERRERA,M & ADAME,W.-Scielo. Warehousing and transportation logistics of mango in Colombia. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Documentos.12 de Agosto 2016. [Consultado 1, Diciembre, 2018]. Archivo de pdf. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/rfing/v26n44/0121-1129-rfing-26-44-00073.pdf>

¹⁴OSTERWALDER,ALEX.PIGNEUR,YVES.BERNARDA,GREG & SMITH,ALAN. Value proposition design. [GOOGLE ACADEMICO]. Traducido de; revisor técnico. Bogotá: Wiley, 2014. ISBNB 978-1-118-976807-9(ebk) [Consultado 15, Diciembre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en línea: <http://noahc.me/Value%20Proposition%20Design.pdf>

- Segmentos del mercado
- Propuestas de valor
- Canales
- Relaciones con clientes
- Fuentes de ingresos
- Recursos clave
- Actividades clave
- Asociaciones clave
- Estructura de costes

En la **Figura 1** Se observa la plantilla guía para el desarrollo del plan de negocios mediante la metodología CANVAS.

Figura 1. Plantilla para el lienzo del modelo de negocio



Fuente. CONVERGENCIA MULTIMEDIAL. Generación de modelos de negocios. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Landau. Documentos. P. 44. [Consultado 1, Noviembre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.convergenciamultimedial.com/landau/documentos/bibliografia-2016/osterwalder.pdf>

Por medio de la Figura 1 se explica los segmentos del modelo Canvas:

1. Segmento de clientes se utiliza para conocer cuál será el mercado a atender.
2. Propuesta de valor será para solucionar los problemas y satisfacer las necesidades del mismo.
3. Canales se refiere a la comunicación entre la empresa y el cliente.

4. Relaciones con los clientes se refiere de qué forma nos vamos a comunicar con los clientes.
5. Fuentes de ingresos se refiere a que productos serán los que nos proveerán los ingresos.
6. Recursos clave se refiere a los recursos (materia prima, recurso humano, recurso monetario, maquinaria, etc) necesarios para que toda la operación necesaria para producir la fuente de ingresos.
7. Actividades clave se refiere a todas las actividades que son necesarias (logística, aspectos técnicos, educación de personal, etc) para que la operación sea exitosa.
8. Asociaciones clave se refiere a todas las relaciones claves necesarias donde se debe llevar una excelente relación con diferentes entidades para no entorpecer ningún proceso.
9. Estructuras de costes se refiere a los costos por producto producido.

Por medio de este modelo se evaluará el PNE (Plan de negocios de exportación) propuesto por el autor.

1.2 TEORIA NUEVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Según Steinberg¹⁵ los mercados se mueven por medio de diferentes teorías por las tendencias que se produjeron en el momento de la investigación de las mismas, esta teoría se basa en que los países desarrollados comercializan productos con valores agregados y los países en desarrollo comercializan los productos sin manufactura.

Esto quiere decir que la teoría no aplica totalmente a la realidad debido que actualmente los países están en reestructuración y están en apoyo constante para que el desarrollo sea mutuo y constante tanto en países desarrollados como no desarrollados. Steinberg cita a Krugman afirmando que “en vez de producir un bien por sí mismo, un país puede producir otro bien e intercambiarlo por el bien deseado [...] Cuando un bien es importado es porque esta “producción” indirecta requiere menos trabajo que la producción directa” de esta forma los países se apoyan bajo la ventaja comparativa de cada uno”¹⁶.

¹⁵ STEINBERG, FEDERICO. La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. [Google académico]. Traducido de; revisor técnico. Bogotá: Eumed, 2004. p.24. ISBN 84-688-9697-7. [Consultado 4, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.adizesca.com/site/assets/e-la_nueva_teoría_comercio_internacional_y_la_política_comercial_estratégica-fs.pdf

¹⁶ Ibíd. p.24

2. METODOLOGIA

Este es un trabajo descriptivo el cual se desarrollará con la siguiente metodología:

Inicialmente se realizó búsqueda de información del tema a desarrollar para obtener conocimiento del tema, una vez identificado el tema se procedió a investigar acerca de modelos para realizar el trabajo, en este caso el modelo de Canvas fue escogido ya que permite analizar la viabilidad de un proyecto mediante este se va desarrollando y permite analizarlo de forma individual caso a caso o de forma general.

Lo primero que se realizara es el estudio técnico identificando las normas y procesos a seguir para la producción del mango hacia chile, se analizara también como se empacara y como se transportara la mercancía para así tener en cuenta en el plan de negocio factores que llegaran a afectar la operación. Una vez realizado este estudio se procederá a realizar el estudio de mercado y conocer cuáles serán nuestros posibles compradores, así de esta forma poder realizar un análisis de inversión y financiero teniendo en cuenta la situación de los dos países.

El modelo de Canvas ayudara para retroalimentar el estudio desde diferentes enfoques para así la empresa que desee implementar este plan de negocios el análisis del modelo sea dinámico y se ajuste a los requerimientos y oportunidades que se le presenten a cualquier empresa.

Para conocer información sobre el mango en Colombia y Chile y factores externos que afecten la información se obtendrá por medio de bases de datos, paginas oficiales o páginas de asociaciones en el medio donde la información es verídica. De esta forma obtener datos de cómo se comporta el mercado y la situación de cada país. Por otro lado será fundamental conocer los costos que se incurren en el proceso para realizar este PNE (Plan de negocios internacional)

3. ESTUDIO TECNICO DE EXPORTACIÓN

El estudio técnico de exportación del mango tiene como objetivo estudiar las características técnicas que se deben tener, en el proceso de producción del mango, embalaje y transporte Según la resolución técnica No. 00000448 de 2016 del ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) ¹⁷, la cual habla sobre los requisitos de registro ante el ICA para exportación en fresco, registro de exportadores de frutas y vegetales y registro de plantas empacadoras.

Según el DANE¹⁸ el mango con nombre científico manguifera indica se puede producir en un rango de altitud y latitud teniendo una afectación debido a la variación de cada una de estas variables.

Según Agronet “el mercado mundial e interno de mango está dividido en consumidores de mango fresco, donde predominan variedades rojas introducidas del sur de la Florida (Estados Unidos) como Tommy Atkins, Keitt y Van Dyke”¹⁹

Según el DANE²⁰ el mango se cultiva desde el nivel del mar hasta 1.650 metros sobre el nivel del mar, por cada 120 metros de altura se obtiene un retraso de floración de 4 días y por cada grado en latitud sobre el ecuador al norte o al sur se obtiene la misma variación y afectación en rendimiento de producción. La cosecha del mango se hace en dos periodos anualmente en inicios de año enero o febrero y a mediados del año junio o julio

También otros factores afectaran el rendimiento y calidad para un mango de exportación tales como, la temperatura del ambiente debe ser cálida entre 20-30 grados Celsius, la precipitación de agua es de gran importancia por esta razón es necesario asegurar un riego constante cuando se está en temporadas secas, la humedad relativa, brillo solar y las características del suelo.

¹⁷ICA. Resolución00000448. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Documentos. 20, enero, 2016. P. 5 [Consultado 10, diciembre, 2018] Archivo en pdf. Disponible en: <https://www.ica.gov.co/getattachment/d2dea6cc-b4b0-4e76-85b3-614da4761fe4/2016R448.aspx>

¹⁸ DANE. Boletín mensual y factores asociados a la producción agropecuaria. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Investigaciones. Documentos. Febrero 2019. [Consultado el 10, Diciembre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Bol_Insumos_feb_2019.pdf

¹⁹ AGRONET. CORPOICA identifica los mejores mangos criollos para mercado interno y exportación. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Noticias. 15, diciembre, 2008. [Consultado 23, Febrero, 2019]. Disponible en: <http://www.agronet.gov.co/Noticias/Paginas/Noticia171.aspx>

²⁰ DANE. Boletín mensual y factores asociados a la producción agropecuaria. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Investigaciones. Documentos. Febrero 2019. [Consultado el 10, diciembre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Bol_Insumos_feb_2019.pdf

El mango en Colombia es una de las frutas las cuales se ha aumentado el consumo tanto nacional como internacionalmente. Actualmente Colombia es el País numero 24 productor y 39 como exportador de mango²¹.

Esta fruta ha sido catalogada por la cámara de pro cultivos de la Andi(Asociación nacional de industrias) como uno de los productos con mayor potencial comercial y productivo a mediano plazo²², el mango más apetecido para exportar es el Mango tomy, este tipo de mango es requerido por el mercado internacional por su tamaño para el transporte, es resistente a golpes, su aroma, poca fibra y sabor.

Agronet²³ afirma que una de las frutas las cuales se ha aumentado el consumo tanto nacional como internacionalmente. Actualmente Colombia es el País numero 24 productor y 39 como exportador de mango.

En Colombia se cultiva mango en 19 departamentos concentrando la producción en el Tolima y en Cundinamarca. Los 19 departamentos son Tolima, Cundinamarca, Magdalena, Atlántico, Antioquia, Córdoba, Bolívar, Cesar, Sucre, Cauca, La Guajira, Huila, Valle del cauca, Nariño, Boyacá, Santander, Casanare, Norte de Santander y Caldas.

Colombia es un país que podría suplir esta demanda de exportación fácilmente, pero la falta de iniciativa para hacerlo nos ha retrasado con respecto a nuestros competidores, por eso es necesario este plan de negocio para incentivar la exportación de mango hacia Chile.

Según Agrocabildo²⁴ el mango es una fruta que es muy fácil de tratar debido a que es un árbol con una gran fortaleza, pero como todo ser vivo natural puede llegar a enfermarse con hongos o bacterias como la ceniza, necrosis apical del mango, podredumbre y gosmosis del ápice de los brotes, proliferación de brotes y antracnosis.

Los controles para este tipo de enfermedades es para la ceniza aplicar azufre espolvoreado o rociado que moje el árbol, donde se presente necrosis apical se deberá cortar las ramas del árbol y aplicar oxiclورو de cobre. Por otro lado para controlar los brotes se deberá podar 3 pulgadas abajo del área afectada, la

²¹AGRONET. CORPOICA identifica los mejores mangos criollos para mercado interno y exportación. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO.sec. Noticias 15, diciembre, 2008. [Consultado 23,Febrero,2019]. Disponible en: <http://www.agronet.gov.co/Noticias/Paginas/Noticia171.aspx>

²² Ibíd.

²³ Ibíd.

²⁴ PERERA, S & MENDEZ, C. - ENFERMEDADES EN MANGO- En: AGROCABILDO. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publica. Documentos. Agosto 2007.p.3. [Consultado 22, febrero, 2019].Archivo en pdf. Disponible en: http://www.agrocabildo.org/publica/Publicaciones/subt_134_D_Mango07.pdf

antracnosis se podría decir que no tiene cura debido que para su control ningún fungicida es autorizado por los medios ambientales y por lo tanto como este hongo se presenta en el fruto solo se podría retirar los frutos afectados y eliminarlos evitando la proliferación del hongo.

3.1 REGISTRO DEL PREDIO.

Puntos a tratar en la resolución 448 de enero 20 del 2016

1. Todo predio que produzca productos de origen vegetal que destine sus productos para exportar deberá estar registrado en el ICA como predio productor.
 - Se tiene un mínimo de requisitos de infraestructura para que el predio pueda ser registrado son: Áreas de afectación donde se producirá el producto de exportación.
 - Área de almacenamiento temporal.
 - Manejo de residuos.
 - Área de almacenamiento de insumos agrícolas.
 - Área de preparación de productos agrícolas.
 - Área de almacenamiento de equipos y herramientas.
 - Baño y lavamanos.
2. Se deberá hacer trámite de expedición del registro de producción.
3. Visita técnica de verificación para corroborar que se cumplan los requisitos ya mencionados.
4. Expedición del registro.
5. Renovación del registro.
6. Modificación del registro
7. Cancelación del registro.
8. Obligaciones del titular del registro de predio²⁵

3.2 REGISTRO DE EXPORTADOR

1. Registro de exportador toda persona que desea exportar frutos frescos deberá registrarse ante el ICA.
 - Requisitos de infraestructura para ser exportador de frutos frescos.
 - Planta empacadora con área definida, señalizada y delimitada físicamente.
 - Deben ser construidas en piso rígido.
 - Contar con un encerramiento que prevenga el ingreso de plagas a sala de pos cosecha.
 - El diseño y construcción debe facilitar limpieza y la desinfección de la sala de pos cosecha.
2. Trámite para la expedición del registro.
3. Visita técnica de verificación.
4. Expedición del registro
5. Renovación del registro.

²⁵ ICA. Resolución00000448. [Sitio Web]. Bogotá DC. Documentos. 20, enero, 2016. P. 4 [Consultado 10, diciembre, 2018]. Archivo en PDF. Disponible en: <https://www.ica.gov.co/getattachment/d2dea6cc-b4b0-4e76-85b3-614da4761fe4/2016R448.aspx>

6. Modificación del registro.
7. Cancelación del registro.
8. Obligaciones del titular del registro de exportador²⁶.

3.3 PLANTAS EMPACADORAS

1. Registro de Planta empacadora toda persona que desee empacar frutos de origen vegetal deberá contar con el registro del ICA.
 - Áreas definidas, señalizadas y delimitadas físicamente.
 - Construido en piso rígido o superficie que impida el contacto con la sub-rasante.
 - Contar con cerramiento que impida el ingreso de plagas.
 - El diseño y construcción debe facilitar limpieza y la desinfección de la sala de pos-cosecha.
 - Contar con ventilación e iluminación.
2. Trámite para la expedición del registro.
3. Visita técnica de verificación.
4. Expedición del registro
5. Renovación del registro.
6. Modificación del registro.
7. Cancelación del registro.
8. Obligaciones del titular de la planta empacadora.
El artículo 448 del ICA posee disposiciones generales los cuales son:
 1. Registro.
 2. Sistema de información de registros.
 3. Planes de trabajo.
 4. Control oficial
 5. Sanciones.
 6. Transitorios.
 7. Vigencia.²⁷

3.4 EMPAQUE

El empaque del mango es uno de los procesos que requieren gran importancia en el pos-cosecha, esto debido a que es de gran importancia mantener el mango en condiciones óptimas para el consumo en otro país, tanto físicamente como químicamente.

Según Dussan²⁸ en la universidad nacional de Colombia de Palmira se realizó un estudio con el fin de alargar la vida del mango una vez es cosechado, se realizó en pretratamiento a las frutas con recubrimiento comestible, como resultado del estudio este indico que era favorable hacer una inmersión durante 3 minutos en

²⁶ Ibid. P. 4

²⁷ Ibid. P.10

²⁸DUSSAN, SAUL. TORRES, CRISTIAN. & REYES, MARTIN. Evaluación de la vida útil de mango Tommy Atkins ligeramente procesado y pre-tratado con recubrimiento comestible. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Documentos. 2012. P. 2. [Consultado 4, Febrero, 2012]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://bdigital.unal.edu.co/38552/1/41454-187342-2-PB.pdf>

ácido absorbico, ácido cítrico y calcio (CaCl₂). También se adiciona en forma de roció almidón de yuca y cera carnauba, este tratamiento favoreció la tardía maduración del mango preservándolo hasta más de 24 días. Además, es importante para más calidad empacarse al vacío para evitar que la fruta evapore el agua y los gases externos afecten su composición. También debe mantenerse una cadena de frío a 5°C.

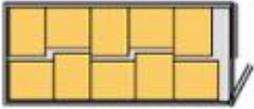
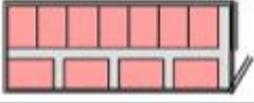
Debemos tener en cuenta que las cosechas de exportación deben ser cosechadas en enero-Febrero y Junio-Julio, pero al ser de exportación deben ser recogidos 15 días antes de la cosecha óptima. Estas metodologías con el objetivo que el mango arribe de color y sabor deseado a Chile.

El empaqueo se realizara en cajas de 40cmx40cmx10cm con un diseño interno de rombos para lograr mayor eficiencia del espacio se paletizara en Europallets, son estibas caracterizadas por su tamaño 1.2 m largo x 0.8 metros ancho x 0.14 m de alto, se escogieron estas estibas para maximizar el espacio dentro del contenedores, el proceso de diseño de empaque primero se realizó con respecto a las medidas del contenedor internas las cuales son de 5.9 metros de largo x 2.34 me de ancho x 2.4 m de alto este es un contenedor de 20 pies de largo, en este contenedor se pueden acomodar 11 Europallets de 1.2 m x 0.8 m cada pallet puede contener empacado 90 cajas de 40cm x 40cm x 15 cm con 18 mangos de 1 kg cada caja para un total de 17820 mangos de aproximadamente 1 kg, es importante que desde la empacadora hasta chile se mantenga la cadena de frío, por eso es necesario container con refrigeración y control de temperatura.

3.5 TRANSPORTE

El transporte se realizará por medio de tracto mulas en cama altas desde los centros de empaque en este caso se realizará el transporte desde Tolima hasta buenaventura, Solo se enviará en contenedores con refrigeración de 20 pies debido a que la temperatura debe ser controlada y no se quiere variaciones de la misma en los extremos del contenedor. En la figura 2 se muestra la organización interna del pallet.

Figura 2 Organización interna del pallet

CONTENEDOR	Nº DE PALLETS	GRÁFICO
20' STANDARD	10 standard pallets 1,2 x 1,0m	
	11 europallets 1,2 x 0,8m	

Fuente: LOZANO TRANSPORTE EXPRÉS, Palet Express Almacén Transporte y Distribución de Mercancia Paletizada en Ciudad Real. ¿Cuántos Pallets caben en un contenedor completo o grupaje para exportar? [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Documentos. 2016. [Consultado 28, enero 2019] Disponible en: <https://paletexpress.blogspot.com/2016/08/cuantos-palets-cabenen-un-contenedor.html>

3.6 INTITUCIONES CON LAS CUALES SE DEBEN TENER RELACIONES.

- DIAN
- ICA
- Puertos
- INVIMA
- Líneas navieras
- Proveedores
- Cliente

4. EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LA EXPORTACIÓN DE MANGO DESDE COLOMBIA HACIA CHILE

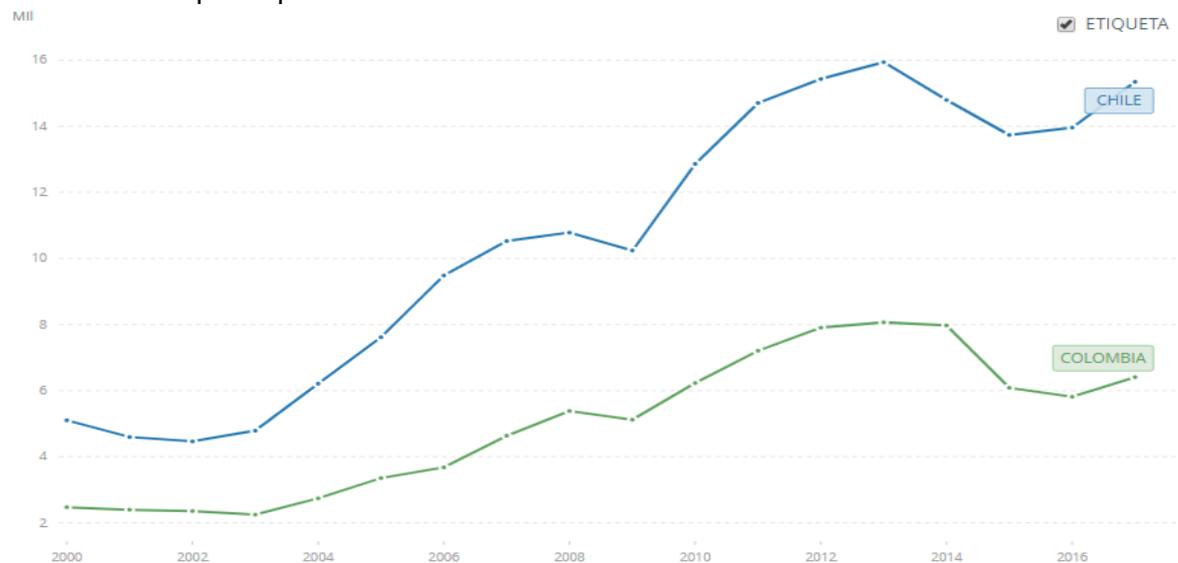
4.1 ESTUDIO DE MERCADO

Chile es un país que por su ubicación geográfica es complicado producir mango por las estaciones climáticas, este importa alrededor de las 4000 toneladas anuales de mango a diferentes países los cuales son Ecuador, Perú y Brasil.

Sus habitantes tienen una esperanza de vida de 80 años en promedio y su población es de 17.520.239²⁹.

El PIB per cápita anual de Chile es uno de los más altos de Latinoamérica, a continuación, se muestra la comparación entre Colombia y Chile Grafica 1, Tabla 1(Valores).

Grafica 1 PIB per capita Colombia vs Chile



Fuente: BANCOMUDIAL-Datos-. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Indicador. 2017. [Consultado 3, Febrero, 2019]. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2017&locations=CLCO&start=2000&view=chart>

²⁹ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS-CHILE. Estimaciones y proyecciones de la población de Chile 1992-2050 Metodología y principales resultados. [Sitio web]. Santiago de Chile. CL. Sec. Descargas. documentos. diciembre de 2018. P.6. [Consultado 3, Febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en <https://www.censo2017.cl/descargas/proyecciones/metodologia-estimaciones-y-proyecciones-de-poblacion-chile-1992-2050.pdf>

Tabla 1 Valores PIB per capita Colombia vs Chile

Nombre del país	2000	2017
Chile	5.101,37	15.346,45 
Colombia	2.472,20	6.408,92 

Fuente: BANCOMUDIAL. Datos. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Indicador. 2017. [Consultado 3, Febrero, 2019]. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2017&locations=CLCO&start=2000&view=chart>

Según la página del senado de Chile³⁰ el salario mínimo estipulado para el 2019 en Chile es de \$ 301.000 pesos chilenos o \$ 460.32 USD.

4.2 CAPACIDAD ADQUISITIVA EN CHILE

Para conocer el posible comprador en Chile es necesario conocer los estratos sociales, su capacidad adquisitiva y también Según el INE (Instituto nacional de estadística de Chile) con cuánto dinero necesita disponer una persona para cubrir todas sus necesidades y así poder comprar mango, debido que este es una fruta costosa para el consumidor en Chile, es importante conocer el poder adquisitivo de la población para saber la viabilidad del plan de negocios.

Los estratos sociales en Chile se miden de esta forma:

Según Emol³¹ el grupo AB son el 1% de la población en Chile y el 3% de la población de Santiago sus ingresos están alrededor de los \$6.452.000 pesos chilenos o \$ 9867 USD, el 99% son universitarios con postgrado y el 100% son profesionales de altos niveles. El 89% esta en el sistema privado de salud, el 92% tarjeta de crédito y el 78% posee automóvil. El 98% tiene clave de TV y el 89% tiene contrato de celular, finalmente el 99% tiene acceso a internet y usan sus redes sociales.

Por lo tanto Emol³² afirma que el grupo C1A Son el 6% de la población de Chile y el 9% de la población de Santiago, sus ingresos en promedio son de \$2.739.000

³⁰ REPUBLICA DE CHILE SENADO. A ley salario mínimo con acuerdo hasta marzo de 2020. [Sitio web]. Santiago de Chile. CL. 5, septiembre, 2018. [Consultado 3, febrero, 2019]. Disponible en: <http://www.senado.cl/a-ley-salario-minimo-con-acuerdo-hasta-marzo-de-2020/senado/2018-09-05/165055.html>

³¹ EMOL. El perfil de los siete grupos socioeconómicos de la nueva segmentación y como se divide la población de Chile. [Sitio web] Santiago de Chile. CL. Sec. Noticias. 19, octubre, 2018. [Consultado 3, febrero, 2019] disponible en: <https://www.emol.com/noticias/Economia/2018/10/19/924437/El-perfil-de-los-siete-grupos-socioeconomicos-de-la-nueva-segmentacion-y-como-se-divide-la-poblacion-de-Chile.html>

³² Ibid

pesos chilenos o \$ 4188 USD, el 95% son universitarios y el 13% tienen posgrado, 92% son profesionales de alto nivel, el 76% este afiliado sistema privado de salud y otro 19% al público. El 77% tiene tarjeta de crédito y el 59% poseen vehículo. El 84 % poseen contrato con celular, el 93% tiene acceso a cable, el 98% tiene acceso a internet y usan sus redes sociales.

Emol³³ afirma que el grupo C1B Son el 6% de la población en Chile y el 8% de la población de Santiago, sus ingresos en promedio son de \$ 1.986.000 pesos chilenos o \$ 3037 USD, el 71% son profesionales universitarios, 81% trabaja donde se necesita educación formal y el 56% son profesionales de alto nivel, 51% están en sistema privado de salud y el 39% en el público, el 60% tiene tarjeta de crédito y el 49% posee vehículo, el 72% posee celular con contrato y un 90% tiene clave de TV, el 92% tiene acceso a internet en sus casas y redes sociales.

Según Emol³⁴ el grupo C2 son el 12% de la población de Chile y el 15% de la población de Santiago, tienen un salario promedio de \$ 1.360.000 pesos chilenos o \$ 2079 USD. El 45% son técnicos y el 26% universitarios, 58% trabajan en oficio que requieren educación formal y el 47 % son técnicos y profesionales, el 56% en sistema público de salud y el 32% en el sistema privado, 41% tienen tarjeta de crédito y 44% tienen vehículo. El 59% tiene celular con contrato y el 89% tiene cable de TV, el 91% tiene acceso a internet y redes sociales.

Según Emol³⁵ afirma que el grupo C3 son el 25% de la población en Chile y 28% de la población de Santiago, tienen ingresos promedios de \$ 899.000 pesos chilenos o \$ 1374 USD. La mayoría completa la enseñanza media y un 27% estudia técnicos, el 76% está en sistema publico de salud, 24% posee tarjeta de crédito y 32% posee vehículo. El 58% tiene celular prepago el oro 37 con contrato, el 81% tiene cable de TV y el 79% tiene acceso a internet y redes sociales.

Casi finalizando Emol³⁶ muestra que el grupo D son el 37% de la población de Chile y el 30% de la población de Santiago, sus ingresos promedios son de \$562.000 pesos chilenos o \$ 859 USD, La mayoría llega a la enseñanza media y no profundiza, 93% trabaja en oficios de operadores y vendedores, un 90% está en el sistema público de salud, 10% posee tarjeta de crédito y 22% posee vehículo, el 74% tienen celular prepago y 17% con contrato, el 70% tienen cable de TV y un 66% posee internet en sus casa y usa redes sociales.

³³ Ibid

³⁴ Ibid

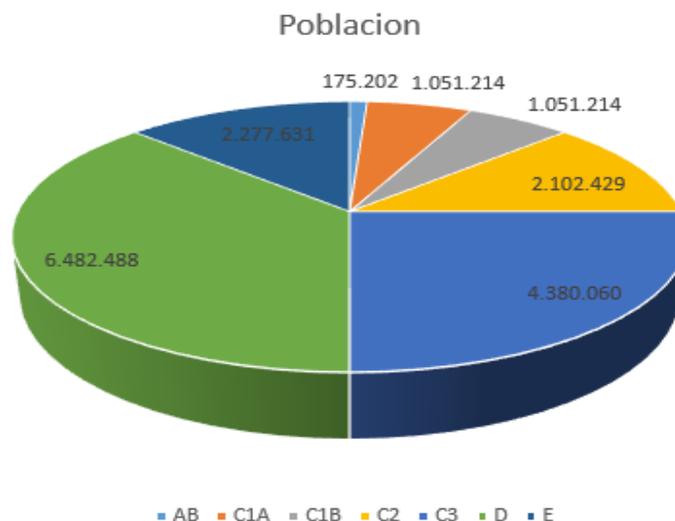
³⁵ Ibid

³⁶ Ibid

La página Emol³⁷. Afirma que el grupo E Son el 13% de la población de Chile y el 7% de la población de Santiago. Sus ingresos promedian los \$ 324.000 pesos chilenos o \$ 495 USD. El 49% no va más allá de la primaria y el 98% trabaja donde no se necesita estar calificado, el 95% está en el sistema público de salud, y el 5% posee tarjeta de crédito, el 14% tiene vehículo y el 84% tiene celular prepago, el 66% tiene cable por TV, el 52% tiene internet en casa y usa redes sociales.

En la Grafica 2 se muestra la distribución de estratos:

Grafica 2 Población



Fuente: Elaborado por el autor basada en datos de, EMOL. El perfil de los siete grupos socioeconómicos de la nueva segmentación y como se divide la población de Chile. [Sitio web] Santiago de Chile.CL.sec. 19, octubre, 2018. [Consultado 3, febrero, 2019] disponible en: <https://www.emol.com/noticias/Economia/2018/10/19/924437/El-perfil-de-los-siete-grupos-socioeconomicos-de-la-nueva-segmentacion-y-como-se-divide-la-poblacion-de-Chile.html>

En la Tabla 2 se muestra Gasto per cápita según el INE (Instituto nacional de estadística de Chile), este ente es el equivalente del DANE (departamento administrativo nacional de estadística) en Colombia.

³⁷ Ibid

Tabla 2 Gastos mensuales

División CCIF	Media de gasto	Inferior	Superior
1. Alimentos y bebidas no alcohólicas	209.983	202.666	217.300
2. Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes	19.636	18.567	20.705
3. Prendas de vestir y calzado	38.690	36.311	41.070
4. Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles ⁽²⁾	160.692	152.794	168.589
5. Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	70.778	62.450	79.107
6. Salud	84.791	74.337	95.245
7. Transporte	170.238	155.725	184.751
8. Comunicaciones	59.209	56.740	61.678
9. Recreación y cultura	76.167	70.133	82.201
10. Educación	72.596	64.008	81.184
11. Restaurantes y hoteles	73.096	67.371	78.821
12. Bienes y servicios diversos	86.050	79.081	93.018

Fuente: INE. Informe de principales resultados VIII encuesta de presupuestos familiares (EPF). [Sitio web]. Santiago de Chile. CL Sec. Docs. Junio 2018. P. 25. [Consultado 23, febrero, 2019]. Archivo pdf. Disponible en: <https://www.ine.cl/docs/default-source/ingresos-y-gastos/epf/viii-epf/principales-resultados/informe-de-principales-resultados-viii-epf.pdf?sfvrsn=8>

Según el INE (Instituto nacional de estadística de Chile) en la Tabla 2 se muestra el gasto per cápita mensual para cubrir todas sus necesidades la sumatoria del gasto inferior es de \$ 1.039.633 pesos chilenos corrientes, la sumatoria del gasto superior es de \$ 1.203.669 pesos chilenos corriente y el gasto promedio es de \$ 1.121.651 pesos chilenos corrientes.

Tabla 3 Estratos con poder adquisitivo para adquirir el Mango.

Estratos	% Poblacional	Poblacion	Poder adquisitivo Pesos chilenos	Poder adquisitivo USD
Promedio poder adquisitivo (figura 5)			\$ 1.121.651	
AB	1%	175.202	\$ 6.452.000	\$ 9.867
C1A	6%	1.051.214	\$ 2.739.000	\$ 4.188
C1B	6%	1.051.214	\$ 1.986.000	\$ 3.037
C2	12%	2.102.429	\$ 1.360.000	\$ 2.079
C3	25%	4.380.060	\$ 899.000	\$ 1.374
D	37%	6.482.488	\$ 562.000	\$ 859
E	13%	2.277.631	\$ 324.000	\$ 495
Poblacion total	100%	17.520.239		

Fuente: Elaborado por el autor.

Analizando la tabla 3 podemos deducir que los estratos que están por encima del promedio de poder adquisitivo según la información obtenida en el INE son del AB

al C2 mostrados en verde, el poder adquisitivo de los 4 estratos es mayor por lo tanto son los estratos que tendrían la capacidad de comprar Mango, es decir el 25% de la población este porcentaje corresponde a 4.360.080 personas en Chile con capacidad de comprar Mango.

4.3 UBICACION

Para tener una idea de la ubicación de los países en estudio en la Figura 3 se muestra como se delimitan en el mapa.

Figura 3 Ubicación Colombia y Chile



Fuente: BANCO MUNDIAL. PIB per cápita. [Sitio web]. Bogotá DC. CO. Sec. Indicador. [Consultado 3, febrero, 2019]. Disponible en: https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2017&locations=C LCO&name_desc=false&start=2000&view=map

4.4 INVERSIÓN

Para realizar este plan de negocios es necesario hacer una inversión debido que se debe tener infraestructura para poder sembrar el mango efectivamente. En la Tabla 4 se evidencia la inversión necesaria para el proyecto.

Tabla 4 Inversión

NUMERO	ITEM	Unidad	Cantidad	Valor unitario	Valor total
1	Arbol de mango	UN	640	\$ 6.000	\$ 3.840.000
2	Terreno (Ha)	HECTAREA	4	\$ 50.000.000	\$ 200.000.000
3	Container oficina	UN	1	\$ 8.300.000	\$ 8.300.000
4	Maquinaria	UN	1	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000
5	Pozo profundo	UN	1	\$ 228.312.000	\$ 228.312.000
6	Computadores	UN	3	\$ 2.000.000	\$ 6.000.000
7	Escritorios	UN	3	\$ 150.000	\$ 450.000
8	Sillas	UN	9	\$ 80.000	\$ 720.000
TOTAL					\$ 547.622.000

Fuente: Elaboración por el autor según los precios del mercado a febrero del 2019.

Para realizar este plan de negocios es necesario hacer una inversión debido que se debe tener infraestructura para poder sembrar el mango de forma efectiva;

Los ítems de mayor importancia de inversión son:

- **Árbol de mango:** Serán arboles de un año y medio de edad, cotización disponible en el ANEXO B.
- **Terreno:** Equipado con punto de luz.
- **Maquinaria:** Tractor y herramientas de servicio.
- **Pozo profundo:** Perforación y completamiento del pozo con bomba sumergible y caseta de control, se tomó en cuenta el pozo profundo debido que al momento que se retorne la inversión el agua no tocara pagarla a nadie y esa ganancia la obtendría directamente el productor, Cotización disponible en el ANEXO C.

4.5 PRECIOS DEL MANGO

Según Corabastos la ganancia que se obtiene de un mango es del 200% vendido a nivel nacional sobre el costo de producción y el mango de exportación deberá tener una utilidad de alrededor del 300% sobre el costo de producción mostrado en la Tabla 4, ya que el terreno solo podrá producir fruta de exportación y el riesgo es mayor, no solo por el riesgo también porque el mango debe ser de una calidad mayor, Los Precios según el boletín diario de Corabastos³⁸ en Bogotá el mango

³⁸CORABASTOS. Boletín diario de precios. [Sitio web]. Bogotá DC. CO. Sec. Sitio. Documentos. P. 2. [Consultado 12, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://www.corabastos.com.co/sitio/historicoApp2/reportes/BoletinDescarga.php> 9

oscila entre los \$ 1.400 a \$ 2.000 COP (*) por kilogramo en promedio se vende a \$1.700 COP o \$ 0.54 USD^(*) es decir que el mango deberá ser vendido a \$1.08 USD^(*) por kg, para venta internacional y se deberá sumar los costos de transporte, empaque y aduanas.

Según el portal fruticola³⁹ en Chile el promedio de precio del mango \$ 1840 pesos chilenos o \$ 2.79 USD. Realizó una simulación de costos con el simulador de costos de Procolombia para así conocer El valor de cuanto le costaría al distribuidor de mango en Chile para comprar un contenedor con 17820 kg de mango, el simulador se alimentó con valores de mercado y arrojó un valor de \$ 36.063,82 USD para un total por kg de \$ 2.023 USD por mango puesto en Chile como lo muestra la Tabla 3. La tasa de cambio utilizada es de \$3.150 COP/USD este valor total equivale a \$ 113.601.033 COP para un valor por kg puesto en Chile de \$ 6.374,9 COP.

Esta simulación mostrada en la Figura 4 se realizó con la posición arancelaria respectiva para el mango en la tabla 5 la cual es la 0804.50.20.00 con designación Mango y mangostanes.

Tabla 5 Posición arancelaria

Sección	II	Productos del reino vegetal			
Capítulo	08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías			
Partida	0804	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.			
	0804.50	- Guayabas, mangos y mangostanes:			
	0804.50.20	-- Mangos y mangostanes			
Código	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
0804.50.20.00			-- Mangos y mangostanes		

Fuente: DIAN. Muisca arancel. [Sitio web]. Bogotá DC. CO. Sec. WebArancel. [Consultado 12, diciembre, 2018]. Disponible en: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>

(*) El precio del mango se monitoreó durante 10 días en la página de corabastos para conocer su variación.

(*) Precio con 50% de rentabilidad.

(*) Precio con 150% de rentabilidad.

³⁹ PORTAL FRUTICOLA. Precios supermercados y ferias libres RM 2018. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Precios frutas. Documentos.2018 [Consultado 12, febrero, 2019]. Archivo en Excel. Disponible en: <https://www.portalfruticola.com/precios-frutas/precios-mercado-chileno/>

Figura 4 Factura proforma por contenedor

FACTURA PROFORMA / PROFORMA INVOICE

FACTURA N° / INVOICE: 001

FECHA / DATE: 12-feb.-2019

EXPORTADOR / MANUFACTURER:

Empresa / Company Name: mangos de colombia
 N.I.T. / N.I.F. / V.A.T. Num.: 9002345678
 Nombre / Name: fernando zamudio
 Dirección / Address: 123
 Ciudad / City: Neiva País / Country Colombia
 Teléfono / Phone: 123

DESTINATARIO / CONSIGNEE

Empresa / Company Name: mangos sa
 N.I.T. / N.I.F. / V.A.T. Num.: 65489565
 Nombre / Name: mangos
 Dirección / Address: 123
 Ciudad / City: Santiago De Chile País / Country: Chile
 Teléfono / Phone: 123

MODO DE TRANSPORTE / MODE OF TRANSPORT	INCOTERM	DIMENSIONES / DIMENSION OF SHIPMENT			PESO BRUTO / TOTAL GROSS WEIGHT	UNIDADES DE CARGA / TOTAL NUMBER OF PACKAGES
	FOB	5,90	2,35	2,39	17.820,00	1,00

POSICIÓN ARANCELARIA / HS CODE	DESCRIPCIÓN / DESCRIPTION	CANTIDAD / QUANTITY	PRECIO UNITARIO USD / UNIT PRICE USD	TOTAL USD / TOTAL USD
08.04.50.20	MANGO EXPO / /	1	19.098,51	19.098,51

SUBTOTAL USD	19.098,51
EMPAQUE Y EMBALAJE	1.980,00
DESCUENTO / DISCOUNT	-0,00
SEGURO / INSURANCE	2.281,23
TRANSPORTE Y OTROS / SHIPPING AND HANDLING	11.204,08
OTROS / OTHERS	1.500,00
TOTAL USD	36.063,82

OBSERVACIONES / OTHERS:
 Deberá ser transportado en contenedor refrigerado

Fuente: Editado por el autor con base en el simulador de costos procolombia

La ganancia en cada envío será del 150% debido a la ganancia de producción y a la recomendación de Corabastos, de esta forma se le está dando una ganancia de 27%^(*) por contenedor enviado Chile al distribuidor en Chile, teniendo un precio competitivo con respecto al mercado chileno como se muestra en la tabla 6.

^(*) Se usa la formula porcentaje **de ganancia**=1-(valor vendido en Colombia/valor vendido en Chile)

Tabla 6 Análisis de precios y ganancias

VARIABLES	Valor COP x KG	Valor USD x KG
Costo de producción	\$ 850	\$.270.
Precio venta nacional	\$ 1.700	\$.540.
Precio Venta exportacion	\$ 3.402	\$ 1.080.
Costo para distribuidor puesto en Chile con transporte, empaque y demas gastos		\$ 2023.0.
Venta al consumidor		\$ 2.790.
Ganancia de productor		300%
Ganancia del distribuidor en Chile		27%

Fuente: Elaborado por el autor.

4.6 ANÁLISIS FINANCIERO

Este plan de negocio de exportación del mango esta únicamente enfocado a productores de mango con comercialización nacional esto con el objetivo que para producir un mango de exportación se debe tener en cuenta:

- Experiencia de producción
- Tierras
- Maquinaria
- Personal
- Infraestructura

Financieramente así sea poseedor del predio, al implementar un plan de negocios es necesario hacer el análisis como si se estuviera comprando todo lo necesario para la puesta en marcha del plan de negocios, este proyecto se calculó hasta el punto donde el retorno de la inversión es positivo, se tuvieron consideración estos factores:

- Dos contenedores vendidos anuales
- Depreciación del 20% anual de la maquinaria durante 5 años
- Impuestos a la ganancia del 10% a diciembre del año 2018.
- Tasa de oportunidad del 5% anual
- Sube valor de vida anual 4% es decir el valor del mango de venta como costos de producción aumentan.
- Tasa de cambio \$3.150 COP = \$ 1 USD
- Ingresos \$ 3370.7 COP/KG de mango
- Costos \$ 850 COP/KG de mango

Tabla 7 Flujo de caja

	0	1	2	3	4	5	6	7
INGRESOS		\$ 120.131.613	\$ 124.936.878	\$ 129.934.353	\$ 135.131.727	\$ 140.536.996	\$ 146.158.476	\$ 152.004.815
COSTOS DE PRODUCCION		\$ 15.147.000	\$ 15.752.880	\$ 16.382.995	\$ 17.038.315	\$ 17.719.848	\$ 18.428.642	\$ 19.165.787
DEPRECIACION MAQUINARIA		\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000		
U.A.I		\$ 84.984.613	\$ 89.183.998	\$ 93.551.357	\$ 98.093.412	\$ 102.817.148	\$ 127.729.834	\$ 132.839.027
IMPUESTOS 10% DICIEMBRE 2018		\$ 8.498.461	\$ 8.918.400	\$ 9.355.136	\$ 9.809.341	\$ 10.281.715	\$ 12.772.983	\$ 13.283.903
U.D.I		\$ 76.486.152	\$ 80.265.598	\$ 84.196.222	\$ 88.284.071	\$ 92.535.433	\$ 114.956.851	\$ 119.555.125
DEPRECIACION MAQUINARIA		\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ -	\$ -
UTILIDAD NETA		\$ 96.486.152	\$ 100.265.598	\$ 104.196.222	\$ 108.284.071	\$ 112.535.433	\$ 114.956.851	\$ 119.555.125
INVERSION	-\$ 547.622.000							
FLUJO DE CAJA	-\$ 547.622.000	\$ 96.486.152	\$ 100.265.598	\$ 104.196.222	\$ 108.284.071	\$ 112.535.433	\$ 114.956.851	\$ 119.555.125
VPN 5% ANUAL		\$ 91.891.573	\$ 90.943.853	\$ 90.008.614	\$ 89.085.573	\$ 88.174.457	\$ 85.782.572	\$ 84.965.595
VPN ACOMULADO	-\$ 547.622.000	\$ 91.891.573	\$ 182.835.426	\$ 272.844.040	\$ 361.929.613	\$ 450.104.069	\$ 535.886.641	\$ 620.852.236
RETORNO DE INVERSION		-83%	-67%	-50%	-34%	-18%	-2%	13%

Fuente: Elaboración propia

Según el análisis realizado el proyecto es viable. Inicialmente es una alta inversión por la realización del pozo profundo, pero una vez inicie el séptimo año de operación se empezarán a obtener utilidades netas, dando viabilidad al proyecto demostrado en la Tabla 7.

5. INVESTIGACION DE NORMAS Y REGULACIONES DE COLOMBIA Y CHILE

5.1 PROCESO NORMATIVO PARA EXPORTAR

Para realizar este plan de negocios es muy importante conocer cómo se debe exportar, normatividades y regulaciones vigentes. Este ámbito es muy importante ya que cualquier empresa que desee entrar a exportar deberá seguir un proceso establecido por la DIAN (Dirección de impuestos y aduanas).

Según Legis Comex el procedimiento para realizar una exportación es el siguiente:

- “Estudio de mercado y localización de la demanda: exportador, Min comercio y Proexport.
- Registro ante la cámara de comercio y la DIAN (RUT) y obtención del nit: cámara de comercio y DIAN.
- Envío de la cotización, aceptación y establecimiento del medio de pago: exportador y comprador o importador.
- Remisión de la factura y confirmación de la carta crédito si es el caso: exportador y banco.
- Contratación del transporte y seguro: Exportador o importador según el termino de negociación utilizado.
- Tramitación de requisitos, Permisos o autorizaciones, en este caso del ICA.
- Conocer la posición arancelaria del producto.
- Expedición del certificado de origen: exportador y Min comercio.
- Diligenciamiento del documento de exportación, DEX agencia de aduana o declarante. Revisar anexo A para ver formato DEX
- Presentación del DEX y los documentos soporte (documento de transporte, factura comercial, etc) ante la DIAN: Agencia de aduanas o declarante.
- Revisión documental y física de la mercancía: DIAN y demás autoridades competentes.
- Autorización y despacho de la mercancía: DIAN, exportador y transportador.
- Reintegro del pago de la exportación y diligenciamiento de la declaración de cambio: exportador y banco”⁴⁰.

Para estar debidamente legalizado ante Colombia se debe tener un RUT (registro único tributario) Figura 5 y cámara de comercio. Por otro lado, se deben cumplir con diversos requisitos para poder exportar, cabe aclarar que si la empresa no es gran exportador será necesario contratar un agente de aduanas para que realice a nombre de la agencia de aduanas la exportación, usualmente cuando las empresas son exportadores frecuentes alinean sus empresas para así no incurrir en gastos extras.

⁴⁰ LEGIS-XPERTA. Pasos para exportar. [Sitio web]. Bogotá DC. CO. Sec. Document. [Consultado 25, abril, 2019]. Disponible en: http://legal.legis.com.co/document/Index?obra=rex&document=rex_4d87e3da5b3940608551d540bee54963

5. Se debe definir si es persona natural o jurídica. En este caso persona jurídica debido que supera los montos los que podría facturar una persona natural.
6. Se debe formalizar como establecimiento de comercio.
7. Finalmente formalizar la matrícula mercantil.”⁴¹

5.3 PERSONA NATURAL

Es la misma persona que va a comercializar, pero ante el gobierno adquiere facultades para que legalmente pueda comercializar y desarrollar una actividad mercantil formalmente, siempre actúa por su nombre y podría utilizar un nombre diferente si registra un establecimiento de comercio, la persona natural se identifica con su número de cedula y la DIAN le asigna un NIT que es el número de cedula más un dígito al final ej: 1020782166-5. La persona natural responde con su patrimonio propio⁴²(*)

5.4 PERSONA JURIDICA

La persona jurídica es una persona diferente a los individuos que la conforman, es decir, una empresa tiene tres socios pero crean una persona jurídica(La empresa), la persona jurídica no puede actuar como un solo socio si alguno lo requiriera, se deberá hacer la decisión en común acuerdo con el fin de que la persona jurídica actúe como tal frente a la cámara de comercio y cualquier actividad comercial que esta realice a través de un representante legal o sus suplentes con la finalidad que una persona natural represente la persona jurídica, este representante legal es nombrado por los socios para que los represente no necesariamente tiene que ser uno de los socios el representante legal. Esta se identifica con un certificado de existencia y representación legal y el NIT que le dió la DIAN, La persona jurídica posee su propio patrimonio el cual siempre será diferente al patrimonio de cada socio y por lo tanto para el cumplimiento de obligaciones se cita a la sociedad para que responda.

5.5 RESOLUCION 1806 del 2004 del ICA

Este documento habla sobre las regulaciones que un exportador debe tener y además también es necesario consultarla debido que muestra los requerimientos y procedimientos que se deben seguir con el objetivo de obtener el permiso como

⁴¹ CAMARA DE COMERCIO. Pasos para crear empresa. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Cree su empresa. [Consultado 16, febrero, 2019] Disponible en: <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>

⁴² CAMARA DE COMERCIO. ¿Qué diferencias hay entre una persona natural y una jurídica. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Preguntas frecuentes. [Consultado 16, febrero, 2019]. Disponible en: <https://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Tramites-registrales/Que-diferencias-hay-entre-una-persona-natural-y-una-juridica>

(*) Documento de identificación del autor

exportador de frutas frescas y además poder obtener el registro fitosanitario, es muy importante saber que una vez que se obtengan los certificados Chile únicamente solicitara estos documentos, debido que en el país de destino no se requiere certificados por frutas que vengan desde Colombia ya que los controles de salida de mercancía de origen natural son muy altos, sin embargo la autoridad chilena si requiere puede hacerle cualquier estudio necesario a la mercancía proveniente de cualquier país.

Por otro lado, el Tratado de Libre Comercio⁴³ que rige entre Colombia y Chile estipula que el arancel de las frutas y vegetales no poseen arancel debido que ya fueron desgravados en años anteriores, por esta razón a la entrada a Chile Solo se deberá pagar gastos de aduanas, transporte e impuestos. Según la SICE⁴⁴ en la Alianza del Pacifico desde el 2014 se desgravo el mango desde 15% de arancel a 0%.

5.6 NORMATIVA DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS EN ACUERDOS INTERNACIONALES

En la alianza del pacifico en el capítulo 6 se trata de las medidas sanitarias y fitosanitarias en el artículo 6.2 donde habla los objetivos se refiere a proteger la vegetación, la salud animal, proteger la vida y salud humana, también se debe facilitar el comercio de productos y subproductos de origen animal, vegetal, etc. Entre las partes, las normas sanitarias y fitosanitarias de ambos países deben estar alineadas y ninguna podrá constituir una restricción entre las partes, facilitar los procedimientos y aplicarlos entre las partes de manera transparente y finalmente tener una buena comunicación para resolver en forma ágil y oportuna las preocupaciones que se presenten en la operación. En el artículo 6.7 donde se habla de evaluación de riesgos, si las partes creen pertinentes hacer estudios de control de plagas cualquiera que genere la duda podrá iniciar la investigación comunicando al país vecino aplicando normas, directrices y recomendaciones internacionales.⁴⁵ El tratado de libre comercio entre Colombia y Chile en temas de medidas sanitarias y fitosanitarias tiene las mismo recomendaciones que la alianza del pacifico, esto se hizo con el objetivo de unificar acuerdos y no tener diferencias al tener dos acuerdos vigentes.

⁴³ TRATADOS DE LIBRE COMERCIO. Acuerdo de libre comercio Chile-Colombia. [Sitio web]. Bogotá DC. CO. Sec. Trade. P. 1. [Consultado 18, febrero, 2019]. Archivo en pdf. disponible en: http://www.tlc.gov.co/publicaciones/11952/acuerdo_de_libre_comercio_chile-colombia

⁴⁴ SICE. Lista de Colombia para los países de la alianza del pacifico. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Trade. Documentos. P. 75. [Consultado 23, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sice.oas.org/trade/pac_all/Lista_Colombia_final.pdf

⁴⁵ OEA. Acuerdo alianza del pacifico. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO.sec. Documentos. [Consultado 10, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sice.oas.org/Trade/PAC_ALL/Pacific_Alliance_Text_s.asp#c6

6 APLICACIÓN DEL MODELO CANVAS

El modelo Canvas se estructuro específicamente para este plan de negocios de esta forma:

1. Propuesta de valor: Este plan de negocios fue enfocado hacia productores con experiencia ya que esto disminuye los inconvenientes al inicio de la producción y la inversión que se realice ser de una forma más segura. De esta forma se atienden las necesidades del inversionista y se evidencia en el capítulo financiero del documento, se puede evidenciar en el subcapítulo 6.6 Análisis financiero del presente trabajo.
2. Canales de comunicación: Siempre serán entre la empresa y el cliente no está evidenciado en el documento ya que el trabajo está realizado para aplicarlo a cualquier empresa y no a una en específica.
3. Relaciones con los clientes: La forma en que se comunicara con los clientes es vía email o llamadas por teléfono internacional, por otro lado, en la era digital existen redes sociales por las cuales se puede tener una comunicación asertiva con el cliente y de fácil acceso,
4. Fuentes de ingresos: La fuente de ingreso será la producción del mango y la venta del mismo, esta fuente de ingreso se evidencia en el flujo de caja en el subcapítulo 6.6 Análisis financiero.
5. Recursos clave: Los recursos clave se evidencian en el capítulo 5 estudio técnico de exportación porque se muestra la norma técnica que reglamenta las características de los predios e infraestructura necesaria para exportar el mango.
6. Actividades clave: Para que el proyecto sea exitoso es necesario evaluar técnicamente, financieramente y normativo todo lo que concierne al proyecto analizado en los tres objetivos específicos del documento lo cual se evidencia en los capítulos 5, 6 y 7.
7. Asociaciones clave
 - DIAN
 - ICA
 - Puertos
 - INVIMA
 - Líneas navieras

- Proveedores
- Clientes

Estos entes son nombrados en el subcapítulo 5.6 Instituciones con las cuales deben relacionarse.

8. Estructuras de costes se realizó un estudio financiero para conocer la viabilidad y rentabilidad del proyecto esto se evidencia a lo largo del capítulo 6 ya que se muestra todo el análisis de costos del plan de negocios.

7 CONCLUSIONES

- Se concluye que el método de exportación vía marítima es el más adecuado, debido que es el más económico, se deben tener cuidados adicionales para preservar la fruta en cuando a degradación orgánica y daños mecánicos en el transporte. Se debe transportar en un contenedor refrigerado y únicamente se podrá transportar la mayor cantidad de mangos con formato de estibas europallets.
- El plan de negocios es financieramente viable, este proyecto puede tener un retorno a la inversión más pronto si se compran predios con servicios instalados como que los predios ya tengan pozos profundos perforados o en su defecto por el terreno pase una fuente hídrica donde se pueda disponer del agua, no se recomienda usar servicios del gobierno ya que se incrementarían los costos pagando servicios en vez de invertir ese dinero en proyectos para obtener agua por otros medios.
- Finalmente, para exportar es necesario tener en cuenta todas las normas y regulaciones que se deben cumplir, Colombia es un país que es estricto con las regulaciones de exportación de fruta fresca, por eso mismo países como Chile conociendo los controles rigurosos colombianos solo piden documentación y permisos provenientes de Colombia, con el objetivo de no tener tiempos muertos en aduanas, por estas regulaciones internas se hace más fácil la entrada de los productos a los demás países.

8 RECOMENDACIONES

- Aplicar el Plan de negocio a una empresa existente y mostrar resultados.
- Realizar un plan de negocios para una planta empacadora de productos agrícolas siguiendo las regulaciones nacionales e internacionales

BIBLIOGRAFÍA

AGRONET. Corpoica identifica los mejores mangos criollos para mercado interno y exportación. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Noticias. 15, diciembre, 2008. [Consultado 23, Febrero, 2019]. Disponible en: <http://www.agronet.gov.co/Noticias/Paginas/Noticia171.aspx>

BANCO MUNDIAL. PIB per cápita. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Indicador. [Consultado 3, febrero, 2019]. Disponible en: https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2017&locations=CLCO&name_desc=false&start=2000&view=map

BANCO MUNDIAL. Datos. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Indicador. 2017. [Consultado 3, Febrero, 2019]. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2017&locations=CLCO&start=2000&view=charT>

CAMARA DE COMERCIO. ¿Qué diferencias hay entre una persona natural y una jurídica. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Preguntas frecuentes. [Consultado 16, febrero, 2019]. Disponible en: <https://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Tramites-registrales/Que-diferencias-hay-entre-una-persona-natural-y-una-juridica>

CAMARA DE COMERCIO. Pasos para crear empresa. [Sitio web]. Bogotá DC. CO. Sec. Cree su empresa. [Consultado 16, febrero, 2019]. Disponible en: <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>

CONVERGENCIA MULTIMEDIAL. Generación de modelos de negocios. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Landau. Documentos. P. 3. [Consultado 1, Noviembre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.convergenciamultimedial.com/landau/documentos/bibliografia-2016/osterwalder.pdf>

CORABASTOS. Boletín diario de precios. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Sitio. Documentos. P. 2. [Consultado 12, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://www.corabastos.com.co/sitio/historicoApp2/reportes/BoletinDescarga.php>

DANE. Boletín mensual y factores asociados a la producción agropecuaria. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Investigaciones. Documentos. Febrero 2019. [Consultado el 10. Diciembre, 2018]. Archivo en PDF. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Bol_Insumos_feb_2019.pdf

DIAN. Certificado de registro único tributario. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. WebRutMuisca. [Consultado 15, febrero, 2019]. Disponible en: <https://muisca.dian.gov.co/WebRutMuisca/visor/formularios/f1/v4/h01.html>

DIAN. Muisca arancel. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. sec. WebArancel. [Consultado 12, diciembre, 2018]. Disponible en: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>

EAE BUSINESS SCHOOL. ¿Qué son los incoterms y cuál es su significado?. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. 9, abril, 2014.[Consultado 24, febrero, 2019]. Disponible en: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/que-son-los-incoterms-y-cual-es-su-significado/>

EMOL. El perfil de los siete grupos socioeconómicos de la nueva segmentación y como se divide la población de Chile. [Sitio web] Santiago de Chile. CL. Sec. Economía. 19, octubre, 2018. [Consultado 3, febrero, 2019]. Disponible en: <https://www.emol.com/noticias/Economia/2018/10/19/924437/El-perfil-de-los-siete-grupos-socioeconomicos-de-la-nueva-segmentacion-y-como-se-divide-la-poblacion-de-Chile.html>

FAO. Post-harvest management of mango for quality and safety assurance. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Documentos.2018.P. 4. [Consultado 12, Diciembre, 2018] Archivo pdf. Disponible en: <http://www.fao.org/3/l8239EN/i8239en.pdf>

ICA. Resolución00000448. [Sitio Web]. Bogotá DC. CO. Documentos. 20, enero, 2016. P. 5 [Consultado 10, diciembre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://www.ica.gov.co/getattachment/d2dea6cc-b4b0-4e76-85b3-614da4761fe4/2016R448.aspx>

INE. Informe de principales resultados VIII encuesta de presupuestos familiares (EPF). [Sitio web]. Santiago de Chile. CL. Sec. Docs. Junio 2018. P. 25. [Consultado 23, febrero, 2019]. Archivo pdf. Disponible en: <https://www.ine.cl/docs/default-source/ingresos-y-gastos/epf/viii-epf/principales-resultados/informe-de-principales-resultados-viii-epf.pdf?sfvrsn=8>

PEREA, S & MENDEZ, C. Enfermedades en mango, [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publica. Documentos. Agosto 2007. [Consultado 22, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.agrocabildo.org/publica/Publicaciones/subt_134_D_Mango07.pdf

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS-CHILE. Estimaciones y proyecciones de la población de Chile 1992-2050 Metodología y principales resultados. [Sitio web]. Santiago de Chile. CL. Sec. Descargas. Documentos. Diciembre de 2018.p. 6. [Consultado 3, Febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://www.censo2017.cl/descargas/proyecciones/metodologia-estimaciones-y-proyecciones-de-poblacion-chile-1992-2050.pdf>

LA DEMANDA COMERCIAL-PATECO. Concepto y metodología en la estimación de la demanda comercial. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Administración. [Consultado 24, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.pateco.org/administracion/ficheros/PAC-SEGORBE-04.-%20La%20Demanda%20Comercial.pdf>

LOZANO TRANSPORTE EXPRES, Pallet Express Almacén Transporte y Distribución de Mercancía Paletizada en Ciudad Real. ¿Cuántos Pallets caben en un contenedor completo o grupaje para exportar?. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Documentos. 2016. [Consultado 28, enero, 2019] Disponible en: <https://paletexpress.blogspot.com/2016/08/cuantos-palets-cabenen-un-contenedor.html>

MINISTERIO DE AGRICULTURA. Evaluaciones agropecuarias de agricultura. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Documents. Documentos. 2016. P. 2. [Consultado 10, octubre, 2018]. Archivo en PDF. Disponible en: <http://www.agronet.gov.co/Documents/MANGO2016.pdf>

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL OBSERVATORIO AGROCADENAS COLOMBIA. La cadena de cultivos ecológicos en Colombia. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Bitstream. Documentos. Marzo de 2005.Pag 12. [Consultado 12, noviembre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: http://bibliotecadigital.agronet.gov.co/bitstream/11348/4015/1/20051121601_caracterizacion_ecologicos.pdf

OEA-SICE. Acuerdo alianza del pacífico. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Trade. Documentos. [Consultado 10, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sice.oas.org/Trade/PAC_ALL/Pacific_Alliance_Text_s.asp#c6

OSTERWALDER, ALEX.PIGNEUR, YVES. BERNARDA,GREG & SMITH,ALAN. Value proposition design. [GOOGLE ACADEMICO]. Traducido de; revisor técnico. Bogotá: Wiley, 2014. ISBN 978-1-118-976807-9(ebk)[Consultado 15,Diciembre,2018]. Archivo en PDF. Disponible en línea: <http://noahc.me/Value%20Proposition%20Design.pdf>

PORTAL FRUTICULA. Precios supermercados y ferias libres RM 2018. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Precios frutas. Documentos.2018 [Consultado 12, febrero, 2019]. Archivo en excel. Disponible en: <https://www.portalfruticola.com/precios-frutas/precios-mercado-chileno/>

PROCOLOMBIA. Conozca las diferencias entre aranceles y subpartidas arancelarias. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Actualidad. Octubre 2016. P. 1. [Consultado 24, febrero, 2019] Disponible en: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/conozca-las-diferencias-entre-aranceles-y-subpartidas-arancelarias> .

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Agricultura. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. [Consultado 18, febrero, 2019] Disponible en: <https://dle.rae.es/?id=19xQSLH>

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Agricultura. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. [Consultado 24, febrero, 2019] Disponible en: <https://dle.rae.es/?id=9SnxU0N>

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Agricultura. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. [Consultado 24, febrero, 2019]. Disponible en: dle.rae.es/?id=B4anjAE

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Agricultura. [sitio web]. Bogotá D.C. CO. [Consultado 24, febrero, 2019] Disponible en: <https://dle.rae.es/?id=OC8wUDT|OCAQCRN|OCAwEGj>

REPUBLICA DE CHLE SENADO. A ley salario mínimo con acuerdo hasta marzo de 2020. [Sitio web]. Santiago de Chile. CL. 5, septiembre, 2018. [Consultado 3, febrero, 2019]. Disponible en: <http://www.senado.cl/a-ley-salario-minimo-con-acuerdo-hasta-marzo-de-2020/senado/2018-09-05/165055.html>

ORJUELA, J. HERRERA, M & ADAME, W EN: SCIELO. Warehousing and transportation logistics of mango in Colombia. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Documentos.12 de Agosto 2016. [Consultado 1, Diciembre, 2018]. Archivo de pdf. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/rfing/v26n44/0121-1129-rfing-26-44-00073.pdf>

SICE. Lista de Colombia para los países de la alianza del pacifico. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Trade. Documentos. P. 75. [Consultado 23, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sice.oas.org/trade/pac_all/Lista_Colombia_final.pdf

STEINBERG, FEDERICO. La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. [Google académico]. Traducido de; revisor técnico. Bogotá: Eumed, 2004. P. 24. ISBN 84-688-9697-7. [Consultado 4, febrero ,2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.adizesca.com/site/assets/e-la_nueva_teoría_comercio_internacional_-y_la_política_comercial_estrategica-fs.pdf

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO. Acuerdo de libre comercio Chile-Colombia. [Sitio web]. Bogotá DC. CO. Sec. Publicaciones. [Consultado 18, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.tlc.gov.co/publicaciones/11952/acuerdo_de_libre_comercio_chile-colombia

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA. Evaluación de la vida útil de mango Tommy Atkins ligeramente procesado y pre-tratado con recubrimiento comestible. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Documentos. 2012. P. 2. [Consultado 4, Febrero, 2012]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://bdigital.unal.edu.co/38552/1/41454-187342-2-PB.pdf>

ANEXOS

ANEXO A

Declaración de Exportación

DIAN <small>DIAGNÓSTICO INTEGRADO ADUANERO</small>		Declaración de Exportación				MUSCA <small>Ministerio de Comercio Exterior, Turismo y Artesanías</small>		600				
Espacio reservado para la DIAN						1. Año: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>						
4. Número de formulario												
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. Dto		11. Apellidos y nombres o razón social								
13. Dirección						15. Teléfono		16. Cód. Admón.	16. Cód. Dpto.	17. Cód. Ciudad Municipio		
24. Número de identificación tributaria (NIT)		25. Dto		26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado				27. Tipo de usuario	28. Código usuario			
29. Número documento de identificación						30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento						
31. Clase de exportador		32. Nombre o razón social importador o consignatario										
33. Dirección país de destino				34. Cód. País destino	35. Ciudad del país de destino	36. Autorización de embarque No		37. Año	Mes	Día		
38. Tipo declaración			38. Cód	40. Cód. lugar de salida	41. Cód. dpto. procedencia	42. Declaración exportación anterior No		43. Año	Mes	Día		
44. Adhesivo declaración de importación anterior No				45. Año	Mes	Día	46. Cód. Modalidad importación	47. Cód. Ofic. Regional Comercio Industria y Turismo	48. Código moneda de negociación	49. Valor total en moneda de negociación	50. Código modo de transporte	
51. Código bandera	52. Peso bruto kgs	53. Código modalidad	54. Código forma de pago	55. Cantidad de pagos anticipados	56. Fecha primer pago anticipado	57. Código embarque	58. Consolidación	59. Cantidad de embarques	60. Código datos			
61. Código Embalajes:		62. Cantidad	63. Marcas y números									
64. Certificado de origen				65. Cuál?				66. Sistemas especiales	Nos. Programas:	67	68	69
74. Visto buena entidad		75. No	76. AAAA AAAA AAAA AAAA	77. Visto buena entidad	78. No	79. AAAA AAAA AAAA AAAA	80. Cód. Exportación en tránsito	81. Cód. Admón. de embarque	82. Cód. Localización mercancía			
83. Subpartida arancelaria	84. Cód. tipo de origen	85. No. Factura	86. Cód. Unidad Cód. Medida	87. Cantidad	88. Peso neto kgs.	89. Valor FOB USD	90. Valor agregado Nat. USD	91. C.I.P.	92. Aplicación tarifa B			
93. Descripción de las mercancías (NO incluir la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el anexo de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluye marcas, señales y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación.												
94. Cantidad de subpartidas declaradas		95. Hojas anexas numeradas				96. Total peso neto kgs.	97. Total valor FOB USD	98. Total valor agregado Nat. USD	99. Cantidad hojas anexas			
100. Valor fletes USD		101. Valor seguros USD		102. Valor otros gastos USD		103. Valor total de la exportación USD		104. Valor a reintegrar USD				
105. Procedo al embarque?		106. Año	Mes	Día	107. Auto y acta No.			108. Nombre		108. C.C.		
109. Nombre		109. C.C.		110. Observaciones				111. Declaración de exportación definitiva No.				
112. Cód. Admón.		113. No. Sultos	114. Peso (kgs.)	115. Observaciones				116. Fecha AAAA AAAA AAAA				
117. Nombre		117. C.C.		118. Observaciones				119. Nombre				
120. C.C.		120. C.C.		121. Observaciones				122. C.C.				
Firma declarante autorizado												

Original: Dirección Seccional UAE - DIAN

2006410

IMPORTANTE: SI USTED VA A DILIGENCIAR ESTA CARA DEL FORMULARIO, POR FAVOR INSERTE PAPEL CARBON

DETALLE DE LAS AUTORIZACIONES DE EMBARQUE							126. JUSTIFICACION DE LA CORRECCION:
NO	121. Número de autorización	122. Fecha			123. Peso (Kilos)	124. Cantidad unidades	
		Año	Mes	Día			

TABLA DE CODIGOS PARA SER UTILIZADOS EN LA CASILLA 63, "MODALIDAD" DE LA DECLARACION DE EXPORTACION

- Exportaciones definitivas**
- 104 Exportación definitiva de mercancías que resultaron averiadas, defectuosas o impropias para el fin que se importaron.
 - 105 Reposición de partes o piezas suministradas como indemnización o seguro o como garantía otorgada por el fabricante.
 - 106 Equipo y piezas suministradas para la reparación de barcos, aviones y otros vehículos extranjeros.
 - 107 Donaciones.
 - 198 Exportación definitiva de mercancías de fabricación o producción nacional.
 - 199 Las demás exportaciones definitivas no incluidas en los ítems anteriores.
- Exportaciones temporales para perfeccionamiento pasivo**
- 201 Mercancías exportadas temporalmente para transformación o elaboración.
 - 202 Mercancías exportadas temporalmente para reparación.
- Exportaciones temporales para reimportación en el mismo estado**
- 301 Bienes destinados exclusivamente para fines experimentales.
 - 302 Máquinas y equipo para uso en obras públicas y similares.
 - 303 Mercancías para ferias internacionales, conferencias, seminarios y exposiciones.
 - 304 Elementos, equipos de utilidad sacados temporalmente por compañías teatrales, circo, orquestas y bandas.
 - 305 Vehículos automotores, motocicletas, bicicletas de carreras, etc., salidos del país temporalmente para participar en carreras, concursos o exhibiciones.
 - 306 Caballos de carreras, bestias de tiro y silla, salidos del país para competencias o exhibiciones.
 - 307 Envases reutilizables.
 - 308 Bienes en exportación temporal con fines de exhibición, como fotografías, películas científicas, etc.
 - 309 Bienes en arriendo, alquiler o préstamo.
 - 310 Exportación de mercancías en consignación.
 - 399 Las mercancías para reimportación en el mismo estado, cuando no estén incluidas en los ítems anteriores.
- Reexportaciones**
- 401 Reexportación definitiva de mercancías que estuvieron sometidas a una modalidad de importación temporal o de transformación o ensamble.
 - 402 Reexportación definitiva de mercancías importadas temporalmente para perfeccionamiento activo en desarrollo de los sistemas especiales de Importación - Exportación.
 - 403 Reexportación temporal de bienes de capital o sus partes que encontrándose importados temporalmente deban salir para ser objeto de reparación o reemplazo en el exterior o en una zona franca industrial de bienes y servicios.
- 500 Reembarque**
- 600 Programa Especial de Exportación (PEX)
- Exportaciones temporales en cumplimiento de garantía**
- 701 Salida temporal de bienes que en cumplimiento de garantía son reparados en el exterior.

DATOS DE CABECERA

Espacio reservado para la DIAN: Espacio para la etiqueta identificativa

1. **Año:** Diligencie el año de la presentación de la declaración en la Administración correspondiente. Está conformado por cuatro dígitos
 4. **Número de formulario:** Espacio determinado para el número único asignado por la DIAN a cada uno de los formularios.
 5. **Número de identificación Tributaria (NIT):** Diligencie el Número de identificación Tributaria asignado al exportador por la DIAN, sin el dígito de verificación. En ningún caso escriba puntos, guiones o letras. Si es extranjero no residente, diplomático, misiones diplomáticas, consulares o técnicas o sujetos a la modalidad de mensajes o viajeros que carezcan de NIT, indique el número de documento de identidad, pasaporte o número que acredita la misión.
Nota: Para quienes no están inscritos en el RUT, indique en los casillas 13 y 15 la información correspondiente al domicilio que tenga en Colombia, o en su defecto indique los datos de su domicilio en el exterior no diligenciando en este caso las casillas 16 y 17.
 6. **Dígito de verificación (DV):** Registre el dígito de verificación del NIT asignado previamente por la DIAN. Si carece de NIT no diligencie esta casilla.
 11. **Apellidos y nombres o razón social:** Indique los apellidos y nombres o razón social del exportador tal como la registró en el RUT.
 13. **Dirección:** Señale la dirección del domicilio fiscal del exportador tal como la registró en el RUT. No es suficiente el apartado aéreo.
 15. **Teléfono:** Señale el número de teléfono o fax del domicilio fiscal del exportador tal como se registró en el RUT.
 12. **Código administración:** Señale el código de la administración de aduanas en cuya jurisdicción se presenta la "Solicitud de Autorización de Embarque". (Consulte los códigos en la cartilla de instrucciones declaración de importación, andina de valor y declaración de exportación).
 16. **Código departamento:** En esta casilla indique el código del departamento al cual pertenece el municipio del domicilio fiscal del exportador correspondiente al sistema de codificación para departamentos y municipios del territorio nacional generado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, DANE. (Consulte los códigos en la cartilla de instrucciones declaración de importación, andina de valor y declaración de exportación).
 17. **Código municipio:** Indique el código del municipio del domicilio fiscal del exportador de acuerdo con el sistema de codificación para departamentos y municipios del territorio nacional generado por el DANE. El código del municipio está conformado por tres dígitos. (Consulte los códigos en la parte final de la cartilla de instrucciones declaración de importación, andina de valor y declaración de exportación).
- DATOS DEL CUERPO**
24. **Número de identificación Tributaria (NIT):** Identifique el NIT del declarante asignado previamente por la DIAN. Si es extranjero no residente, diplomático, misiones diplomáticas, consulares o técnicas o sujetos a la modalidad de mensajes o viajeros que carezcan de NIT, indique el número de documento de identidad, pasaporte o número que acredita la misión.
 25. **Dígito de verificación (DV):** Registre el dígito de verificación del NIT asignado previamente por la DIAN. Si carece de NIT, no diligencie esta casilla.
 26. **Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado:** Indique la razón social o denominación social del Usuario Aduanero Permanente (UAP) o del Usuario Alimento Exportador (ALTEX) o de la Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA) o del apodadoado según corresponda, o el apellido y nombre o razón social del exportador cuando realiza la operación directamente. En caso de estar registrado en el RUT, inclúyalo de la misma forma.
 27. **Tipo de usuario:** Relaciónese el número que corresponda a la identificación del tipo de usuario registrado en la casilla 54 del RUT. En caso de haberse registrado con más de un código señale el que corresponda a la calidad con que actúa en esta declaración (Ver tabla que se encuentra en la casilla 27 de la declaración de importación).
 28. **Código usuario:** Diligencie el código asignado por la DIAN como UAP, SIA o ALTEX. Cuando el UAP actúa a través de una SIA, se deberá registrar el código de la SIA.
Nota: A partir de la pérdida de vigencia del registro de los usuarios aduaneros autorizados por la DIAN, no diligencie esta casilla.
 29. **No. Documento de identificación:** Indique el número de documento de identificación de quien suscribe la declaración.
 30. **Apellidos y nombres de quien suscribe el documento:** Indicar apellidos y nombres de la persona que actúa directamente o en representación de una persona natural o jurídica y suscribe la declaración. En caso de SIAS, UAPS o ALTEX deberá señalarse los apellidos y nombres de quien actúa como representante.
 31. **Clase de exportador:** Registre "01" si el exportador es empresa mixta, "02" si es empresa privada y "03" si el exportador es empresa pública.
 32. **Nombre o razón social importador o consignatario:** Indique el nombre o razón social de todos los importadores, compradores o destinatarios finales de la mercancía. Si el espacio no es suficiente, se registrará "Sigues en la casilla 33" (Descripción de las mercancías), y en esta se incluirá la información restante.
 33. **Dirección país destino:** Indique la dirección del importador, comprador o del consignatario.
 34. **Código país destino:** Indique el código del país de destino (Ver códigos casilla 54 cartilla instrucciones declaración importación).
 35. **Ciudad del país de destino:** Indique el nombre de la ciudad de domicilio del importador, comprador o consignatario señalada en la casilla 33 de este formulario.
 36. y 37. **Autorización de embarque No. y fecha:** Indique número y fecha de la autorización de embarque asignado por el Sistema Informático Aduanero o manualmente. Esta casilla será diligenciada por la DIAN.
 - 38 y 39. **Tipo de declaración y código:** Indique el tipo de la Declaración de Exportación utilizando los códigos respectivos, así: 1. Declaración inicial, 2. Declaración de corrección, 3. Modificación de la declaración.
 46. **Código lugar de salida:** Indique el código del lugar de salida efectiva de la mercancía al exterior. En el evento que se haya utilizado el régimen de tránsito internacional o transporte multimodal, o se pretenda embarcar la mercancía por una Administración diferente a la de autorización, indique el código de la ciudad por donde va a salir la mercancía al extranjero, por ejemplo, si la autorización de embarque se autorizó en Cali pero el embarque se realizará por Buenaventura

hacia Perú, se deberá diligenciar esta casilla relacionando el código de la ciudad de Buenaventura.

Arauca	AUC	Inírida	INI	Puerto Carneiro	PCR
Barranquilla	BAQ	Ipsales	IFI	Riohacha	RCH
Bogotá	BOG	Leticia	LET	San Andrés	ADZ
Bucaramanga	BGA	Miécico	MAI	Santa Marta	SMR
Buenaventura	BUN	Manizales	MZL	Turaco	TCO
Cali	CLO	Medellín	MDE	Turbo	TUR
Cartago	CAR	Pensata	PEI	Valledupar	VUP
Cartagena	CTG	Puerto Asís	PUU	Yopal	YOP
Cúcuta	CUC				

41. **Código departamento de procedencia:** Indique el código del departamento del cual se despachan las mercancías. Use los códigos de la casilla 64 de la declaración de importación de la cartilla.
42. y 43. **Declaración exportación anterior y fecha:** Señale el número y fecha de la declaración de exportación anterior cuando se trate de declaraciones de Modificación o Corrección.
44. y 45. **No. Adhesivo declaración de importación anterior y fecha:** Cuando la mercancía objeto de exportación esté precedida de una operación de importación, indique en esta casilla el número de adhesivo de la declaración de importación y la fecha.
46. **Código modalidad de importación:** Registre el código correspondiente a la modalidad bajo la cual se realizó la importación que precede.
47. **Código Oficina Regional Mincomer, Industria y Turismo:** Indique el código de la regional de la Dirección General del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo o quien haga sus veces.
48. **Código moneda de negociación:** Indique el código correspondiente a la moneda del documento que acredite la operación de exportación. Tome los códigos que se encuentran en la cartilla de instrucciones de la declaración de exportación.
49. **Valor total en moneda de negociación:** Indique el valor total de la exportación que ampara esta declaración en la moneda de negociación que corresponda.
50. **Código modo de transporte:** Especifique el código del modo de transporte utilizado para la exportación. Consulte códigos en cartilla de instrucciones.
51. **Código bandera:** Registre el código correspondiente al país de la nacionalidad del medio de transporte, o de la empresa para la cual está operando (Ver códigos casilla 54 cartilla de instrucciones declaración de importación). Cuando la declaración de exportación se utilice como consolidada de varios embarques parciales o fraccionados, y se hayan utilizado medios de transporte de diferente nacionalidad, se registrará la palabra "Varios".
52. **Peso bruto Kg.:** Registre en kilogramos el total del peso bruto del embarque. Cuando la declaración de exportación se utilice para consolidar embarques parciales o fraccionados, el peso bruto en kilogramos debe corresponder a la sumatoria de los pesos brutos definitivos en kilogramos de todos los embarques consolidados (Debe diligenciarse con 2 decimales).
53. **Código modalidad:** Indique el código de la modalidad de exportación, el cual puede consultar al respecto de la declaración de exportación. Cuando se utilice la modalidad de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, se debe especificar en la casilla 93 (Descripción de las mercancías) si se trata de transformación, elaboración o reparación de bienes. De igual manera, si se trata de una reexportación, especifique en la misma casilla 93 (Descripción de las mercancías) el código de la modalidad de importación que precede.
54. **Código forma de pago:** Registre el código de la forma de pago de la exportación, así: "S" si la exportación es con reintegro o "N" si la exportación es sin reintegro, según corresponda.
55. **Cantidad de pagos anticipados:** Indique la cantidad de pagos anticipados a cargo de esta exportación.
56. **Fecha primer pago anticipado:** Indique la fecha del primer pago anticipado.
57. **Código embarque:** Registre el código correspondiente, así:
U. Embarque único
F. Embarque fraccionado
G. Embarque global con cargas parciales
58. y 59. **Consolidación y cantidad de embarques:** Registre el código "S", si se trata de una consolidación, o "N", si no hay consolidación. En caso afirmativo, señale la cantidad de autorizaciones de embarque o de notas de carga y detalle al respecto el número y fecha de cada una de ellas, con su peso (Nto), cantidad (unidades) y número de registro de cada embarque, según corresponda.
60. **Código datos:** Registre el código correspondiente al tipo de datos incluidos en la declaración de exportación, de acuerdo con las siguientes opciones:
D. Definitivos al embarque: Cuando al momento del embarque (Único o fraccionado), los datos que se presentan son definitivos.
E. Definitivos después del embarque: Cuando corresponde a los datos definitivos de los inicialmente declarados como provisionales para el embarque.
P. Provisionales: Cuando al momento del embarque se declaren datos provisionales.
- 61., 62. y 63. **Embalajes, código, cantidad, marcas y número:** Señale el (los) código(s), la(s) cantidad(es), marca(s) y número(s) de embalaje(s) que componen el embarque. Cuando se utilice para consolidar embarques parciales, la cantidad de embalajes debe corresponder a la sumatoria de las cantidades declaradas de todos los embarques parciales consolidados. Consultar códigos en cartilla de instrucciones.
64. **Certificado de origen:** Indique el código del acuerdo con el cual se realizó la exportación, según la siguiente tabla: 1. Can, 2. Aladi, 3. G-3, 4. Caricom, 5. Alpa, 6. S. G. P. 7. Otros (Especifique) 8. Ninguno
65. **¿Cuál?:** Cuando en la casilla anterior (64), haya consignado el código 7 correspondiente a "Otros", en esta casilla especifique el nombre del acuerdo.
66. a 73. **Sistemas especiales:** En la casilla 00 (Sistemas especiales), señale "S", en el evento que la exportación corresponda a los sistemas especiales de importación - exportación, en cualquiera de sus modalidades (Programas o reposición). En caso contrario señale en la casilla, "N".
Si la anotación es afirmativa, deben diligenciarse una o varias de las casillas numeradas del 67 al 73, indicando los programas utilizados por el exportador (Casillas 67 al 72), de acuerdo con las disposiciones establecidas por la oficina regional de la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria

- y Turismo o relacionado a la operación correspondiente al programa de reposición de materias primas (casilla 73). También debe consignarse el diligenciamiento de las casillas 90 (Valor agregado nacional), 91 (C.I.P.) y 92 (Aplicación casilla 90). Cuando en la casilla 66 se ha indicado "N", las casillas 87 a 73 y 90 a 92 deberán quedar en blanco.
- Una misma declaración de exportación no puede amparar simultáneamente despacho de sistemas especiales de importación - exportación y despacho que no corresponden a este tipo de programas, en todos casos deben utilizarse diferentes formularios. Si en la casilla 66 se han referido simultáneamente contratos o programas y sistemas de reposición, en la casilla 93 (Descripción de las mercancías) debe anotarse el valor en dólares del componente de los insumos externos de cada programa y el monto objeto de reposición de insumos externos.
- 74. a 79. Visto bueno entidad:** Indique el nombre de la entidad que expide el certificado de visto bueno, el número y fecha del mismo. Si en una exportación hay más de dos vistos buenos, estos se escribirán en la casilla 93 (Descripción de las mercancías). Los vistos buenos o autorizaciones expedidos por el ICA o el INVIMA o la entidad que haga sus veces, deben ser presentados al momento del embarque de las mercancías.
- 80. Código exportación en tránsito:** Registre "S", si el embarque se realizará por una aduana diferente a la de autorización de embarque, o "N", si la mercancía no va en tránsito para embarcarse por una aduana diferente a la de autorización.
- 81. Código administración de embarque:** En caso de realizarse el embarque por una aduana diferente a la de tránsito, debe necesariamente registrarse el código de la Administración de embarque.
- 82. Código localización mercancía:** Registre la localización de la mercancía según corresponda, así:
- "P" Zona primaria
 - "S" Zona secundaria
 - "Z" Zona franca
- Item No.:** Indique el número de orden a partir del 01, por cada ítem declarado.
- 83. Código subpartida arancelaria:** Registre la subpartida arancelaria de la mercancía conforme a la clasificación del arancel de aduanas. Cuando la declaración de exportación se utilice para consolidar y declarar embarques parciales, la consolidación de la mercancía se debe efectuar por subpartida arancelaria, siempre y cuando corresponda al mismo ítem, en cuyo caso las casillas correspondientes a unidad comercial de medida (Cantidad, peso neto en kilos, valor total y valor agregado nacional) se consolidarán igualmente.
- 84. Código departamento de origen:** Registre el código del departamento en el que cultivó, elaboró o se realizó la última fase del proceso productivo de los bienes exportados (Ver los códigos en la cartilla).
- 85. Número de factura:** Registre para cada ítem el número de la factura correspondiente. Si no es suficiente el espacio, utilice la casilla 93 (Descripción de las mercancías), indicando los números de las facturas para cada ítem. En el caso de exportación de café, debe incluir el número del certificado de registro.
- 86. Código unidad comercial medida:** Indique el código de la unidad comercial utilizada para cuantificar cada ítem. Los códigos que deben utilizar en el diligenciamiento de esta casilla son los que están relacionados en la Resolución 12491 de Diciembre 26 de 2002 o aquellas que la modifiquen o la reemplacen (Ver códigos de la cartilla).
- 87. Cantidad:** Registre la cantidad de la mercancía embarcada o consolidada por cada ítem en términos de la unidad comercial definida en la casilla anterior. Diligencie esta casilla con dos decimales separados con una coma (,) cuando sea del caso.
- 88. Peso neto kgs.:** Deducido el peso del empaque o envoltorio utilizado, indique el peso neto del embarque o de la consolidación por cada ítem. Cuando no sea posible determinar el peso neto por cada ítem y se declare la totalidad de la mercancía en una sola declaración de exportación, por ítem se anotará el peso neto de manera proporcional al valor FOB de la misma, para lo cual deberá seguirse el siguiente procedimiento:
- a) Tomar el valor FOB en dólares correspondientes al ítem y dividirlo por el valor FOB en dólares del total de la mercancía incluida en la declaración de exportación.
 - b) Multiplicar el resultado obtenido en el ítem a) por el peso neto total que aparece en el manifiesto de carga, y
 - c) Indicar el valor que resulta de la operación efectuada en el ítem b), en la casilla "Peso neto kgs." del ítem correspondiente.
- Diligencie con dos decimales cuando sea del caso.
- 89. Valor FOB USD:** Indique el valor total FOB en dólares por cada ítem. Para la determinación del valor FOB se tiene en cuenta el valor de la exportación hasta el punto de embarque nacional.
- 90. Valor agregado nacional USD:** Indique el Valor agregado nacional en dólares para cada ítem, cuyo cálculo se obtiene al consolidar el valor FOB de la exportación total del ítem, restando la suma de los valores correspondientes a los insumos externos importados por cada programa relacionado en la casilla 93 (Sistemas especiales), así como también restando el valor de los insumos externos objeto de reposición de materias primas si se aplica este mecanismo. El Valor agregado nacional necesariamente debe ser inferior al Valor total exportado (Casilla 133) del respectivo ítem. No obstante, si la declaración es exclusiva de un programa de bienes de capital o repuestos, el Valor agregado nacional debe ser igual al Valor total exportado. El Valor agregado nacional generado en zona franca deberá indicarse también en esta casilla. Cuando en la casilla 66 se han indicado programas de bienes de capital o repuestos del sistema de reposición, no diligencie esta casilla.
- 91. C.I.P. Cuadro Insumo Producto en programas o cuadros de integración de contratos.** Esta información sólo es indispensable que se declare si se diligencian cuando en la casilla 66 (Sistemas especiales) se han anotado uno o varios programas de materias primas. Se puede anotar más de un cuadro para un mismo ítem, siempre y cuando estos correspondan a programas diferentes. Cuando se presenta la anotación de más de un cuadro, en la casilla 93 (Descripción de las mercancías) debe incluirse una nota aclaratoria para señalar la correspondencia en cada cuadro anotado y cada programa relacionado en la casilla 66.
- 92. Aplicación casilla 66:** Indique para cada ítem de exportación en qué forma se hará aplicación a cada anotación de la casilla 66 (Sistemas especiales). Para un mismo ítem, es posible citar varias anotaciones para acreditar programas de materias primas, de bienes de capital y/o de reposición de materias primas.
- 93. Descripción mercancía:** No inicie la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - incluya marcas, series y otros. Señale las características que permitan la identificación clara y precisa de la mercancía, por cada ítem declarado, de tal manera que se individualicen y singularicen. Si el espacio es insuficiente utilice hojas anexas a la declaración de exportación.
- 94. Cantidad de subpartidas declaradas:** Coloque la cantidad de subpartidas declaradas en esta declaración.
- 95. Hojas anexas números:** Señale los números de las hojas anexas que formen parte de esta declaración que corresponden a los ocho últimos dígitos consecutivos, más el dígito de verificación del número que se encuentra en la casilla 4 (Número de formulario) de las hojas anexas de la declaración de exportación. Si el espacio no es suficiente en esta casilla se debe relacionar la información en la casilla 93 (Descripción de las mercancías) indicando que es continuación de la casilla 95.
- 96, 97 y 98. Total peso neto kgs., Total valor FOB USD y Total valor agregado Nat. USD:** Totales las columnas de "Peso neto en kilos", "Valor total FOB en dólares" y "Valor agregado nacional en dólares". En caso de continuar en hojas anexas se anotará en estas casillas la palabra "Pasar" y se totalizará al final de la última hoja anexo.
- 99. Cantidad hojas anexas:** Indique la cantidad de hojas anexas de la solicitud de autorización de embarque utilizadas para conformar con los ítems o la descripción de las mercancías.
- 100. Valor Retas USD:** Indique el valor en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica de los Retas aduanas cuando corresponda, según los términos de la operación. En caso de no causarse, diligencie con cero (0).
- 101. Valor seguros USD:** Indique el valor en dólares de los Estados Unidos de América de los seguros externos, cuando corresponda, según los términos de la operación. En caso de no causarse, diligencie con cero (0).
- 102. Valor otros gastos USD:** Indique el valor en dólares de otros gastos externos. En caso de no causarse, diligencie con cero (0).
- 103. Valor total de la exportación USD:** Indique el valor total en dólares de la exportación incluido, cuando se presenten, los Retas externos, los seguros y otros gastos.
- 104. Valor a reintegrar USD:** Debe diligenciarse cuando el monto a reintegrar de acuerdo con las disposiciones vigentes sea diferente al Valor total de la exportación USD (Casilla 103) y al Valor agregado nacional USD (Casilla 90). Por ejemplo, lo que se presenta en algunas operaciones de sistemas especiales de importación - exportación - Ensamble y de zonas francas.
- 105 a 109. Procede al embarque?, Fecha, número auto y acta, nombre y cédula del inspector:** Estas casillas deben diligenciarse únicamente por el inspector de la DIAN, asignado mediante auto conductor o por el funcionario competente registrando la siguiente codificación: "S" si procede embarque total, "N" si no procede el embarque y "P" si procede parcialmente el embarque. Colocar la fecha, el No. del auto y acta de inspección y el nombre y la cédula del funcionario inspector.
- 110. a 115. Certificación de embarque (Número de manifiesto de carga, fecha, código administración, número buques, peso kgs., identificación del medio de transporte):** Esta casilla es de uso exclusivo de la DIAN, una vez el transportador transmite electrónicamente el manifiesto de carga o la anexa físicamente.
- 116. Observaciones:** Esta casilla de observaciones será de uso exclusivo de la DIAN.
- 117. a 120. Número y fecha declaración exportación definitiva, firma, nombre y cédula:** Espacio asignado para registrar el número y fecha de la declaración de exportación definitiva, asignados por la DIAN. Cuando el número de declaración de exportación definitiva lo otorga el sistema, las casillas de firma, nombre y cédula, no se diligencian. Cuando se trate de trámite manual, las casillas de firma, apellidos, nombre y cédula corresponden al funcionario que registra el número de declaración de exportación definitiva.
- DATOS DEL PIE**
Firma declarante autorizado: Si el formulario tiene hojas anexas se debe firmar esta casilla en cada una de ellas.
- 121. a 125. Detalle de las autorizaciones de embarque:** Indique específicamente el número y fecha de cada una de las autorizaciones de embarque o de las notas de cargas según sea el caso, con su correspondiente peso y cantidad.

Fuente: DIAN. Declaración de exportación. [Sitio web]. Bogotá DC. CO. Sec. Atención ciudadano. Documentos. [Consultado el 8, Febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/formulariosinstructivos/Formularios/2014/Formulario_600_2014.pdf

ANEXO B

Cotización Arboles

El mar., 5 feb. 2019, 11:48 a.m., Ventas Profrutales <ventas@profrutales.com> escribió:Depende la distancia de siembra que desee aplicar, pues tambien depende de la topografia de la finca. Por lo general una distancia base es de 8x8 mt. lo que nos da un aproximado de 160 plantas por hc.

El mar., 5 de feb. de 2019 a la(s) 11:41, Fernando Andres Zamudio (fernando.zl3693@gmail.com) escribió:

Buen día, Cuantos árboles es recomendable por hectárea?

El mar., 5 feb. 2019, 11:39 a.m., Ventas Profrutales <ventas@profrutales.com> escribió:

Buenos días.

Señor Fernando Zamudio, gracias por escribirnos. le informo que podemos proveer los árboles que menciona. Quedo atento a cual variedad se refiere y con gusto le cotizo. Al día de hoy hay promoción de mango Tommy, Kent y Keitt a \$6.000 pesos (árboles de 11 meses en bolsa de 40x20cm con poda de formación).

Quedo atento a sus inquietudes.

El mar., 5 de feb. de 2019 a la(s) 07:36, Vivero Profrutales (vivero@profrutales.com) escribió:

From: **fernando zamudio** <fernando.zl3693@gmail.com>

Date: lun., 4 feb. 2019 a las 23:06

Subject: compra arboles de mango - fernando zamudio

To: <vivero@profrutales.com>

Asunto

compra arboles de mango

Nombre

fernando zamudio

E-mail

fernando.zl3693@gmail.com

Telefono

3173197987

Comentarios

estoy buscando un proveedor para sembrar una hectárea de árboles de mango

Fuente: ZAMUDIO.FERNANDO. Correo. " Compra arboles mango" [Correo electrónico]. 4, febrero, 2019. Enviado a proveedor

ANEXO C

Cotización Pozo Profundo

TUBOS DEL NORTES SA					
NIT: 900.188.975-8					
COTIZACION PARA LA PERFORACIÓN DE UN POZO PROFUNDO DE 105 METROS					
PROPUESTA ECONOMICA					
ITEM	DESCRIPCION	UND	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. PARCIAL
POZO PROFUNDO					
1	PERFORACION DE POZO PROFUNDO DE 8" A 10" - 105 MT	ml	105.00	\$ 1.800.000	\$ 189.000.000
2	TUBERIA DE 6"	Glb	1.00		
3	GRAVILLA DE RIO PARA RELLENO	Glb	1.00		
4	VENTONITA	un	1.00		
5	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE BOMBA ELECTRO SUMERGIBLE ACOPLADA A MOTOR, CAPACIDAD MINIMA DE 76 LPS, 440, CONSTRUCCION DE TAZON EN HIERRO DUCTIL, IMPULSORES EN ACERO INOX. 304, EJE DE LA BOMBA ACERO INOXIDABLE 416, ARRANCADOR SUEVE, CABEZA DINAMICA 72 MT.INCLUYE CABLE CONDUCTOR ELECTRICO.	un	1.00		
6	SUMINSTRO E INSTALACION DE TUBERIA DE 8" ACERO AL CARBON ASTM-A53 X 4/16"	ml	51.00		

7	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE TABLERO DE CONTROL CON GUARDA MOTOR, CONTROL DE NIVEL ELECTRONICO, VIGILANTE DE TENSIÓN, SUPRESOR DE PICOS, SELECTOR DE TRES POSICIONES Y COFRE METÁLICO, TERMOSTATO. INCLUYE ADECUACION Y ORGANIZACIÓN DEL SISTEMA ELECTRICO BAJO LA NORMATIVIDAD RETIE. INCLUYE POLO A TIERRA.	un	1.00		
8	SUMINISTRO DE MEDIDOR DE CAUDAL O CAUDALIMETRO.	un	1.00		
ADECUACION CASETA					
9	Limpieza y roseria en el perímetro de la caseta	m ²	17.00		
10	Demolición de concreto	Glb	1.00		
11	Aplicación de pintura epoxica sobre Placa base concreto.	m ²	16.69		
12	Muro en bloque N° 5 E= 0.15 m.	m ²	8.78		
13	Suministro e instalación puerta en lámina Cal 18. Incluye rejillas de ventilación, marco, bisagras, cerradura y anticorrosivo.	m ²	7.29		
14	Reja Bancaria en varilla cuadrada de 1/2" incluye anticorrosivo.	m ²	19.24		
15	Suministro e instalación de cubierta en teja ondulada de fibrocemento P7 N° 6 y estructura en perfil metálico de 8 x 4 cm calibre 2mm. Incluye pintura tipo esmalte para la estructura	m ²	24.00		
16	Pañete liso sobre muros 1:4, E=1,5 cm	m ²	51.41		

17	Suministro e instalación de Lámpara fluorescente en acrílico de 124 cm y T5 2 x 28w o similar, incluye balasto electrónico , incluye adecuación de Salida para lámpara hermética, tubería PVC o MT, alambre de cobre N°12 para Fase y Neutro, y alambre para tierra, caja plástica de 2x4, accesorios y resanes.	UN	1.00		
18	Salida para Interruptor sencillo, incluye tubería PVC o MT, alambre de cobre N°12 para Fase y Neutro, y alambre para tierra, caja plástica de 2x4, aparatos, accesorios y resanes.	UN	1.00		
19	Adecuación de Salida para Tomacorrientes doble PAT, incluye regatas, tubería PVC o MT, alambre de cobre N°12 para Fase y Neutro, y alambre para tierra, caja plástica de 2x4, aparatos, accesorios y resanes.	UN	1.00		
20	Suministro y aplicación de pintura coraza a dos manos sobre pañete	m ²	44.67		
21	Suministro y aplicación de pintura vinilo tipo 1 a dos manos sobre pañete	m ²	43.67		
22	Muestreo y caracterización fisicoquímica y microbiológica del agua incluyendo los parametros establecidos para calidad de agua de riego con laboratorio acreditado por el IDEAM y según normatividad nacional y la vigente en la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca CVC. (Esta actividad puede ser subcontratada).	Glb	1.00		
23	Reja y malla para asegurar la bomba, tablero y válvula. Esta reja tendrá las dimensiones de 2,20 mt. de altura por 2,30 mt. de ancho, por 2,50 mt. de largo, Con	Glb	1.00		

	una separación entre varillas de 20 cm, varilla de hierro corrugado de 5/8".				
24	Aseo y limpieza general.	Glb	1.00		
TOTAL COSTO DIRECTO					\$ 189.000.000
ADMINISTRACION				5%	\$ 9.450.000
IMPREVISTOS				10%	\$ 18.900.000
UTILIDAD				5%	\$ 9.450.000
IVA SOBRE LA UTILIDAD (16% PARA REGIMEN COMUN) Y (8% PARA REGIMEN SIMPLIFICADO)				16%	\$ 1.512.000
TOTAL					\$ 228.312.000
La sumatoria del porcentaje de A.I.U (Administración, Imprevistos y utilidad), no debe ser superior al 20%					
Notas:					
* La descripción, unidad y cantidades establecidas en el presente anexo NO pueden ser sujeto a modificación, si se desea realizar alguna observación, aclaración o incorporar información adicional esta se deberá realizar en un documento adicional claramente identificada.					

Fuente: ZAMUDIO.FERNANDO. Correo. " Cotización pozo profundo" [Correo electrónico]. 30, enero, 2019. Enviado a proveedor