

**APROXIMACION A UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN Y
EXPORTACIÓN DE PANELA PULVERIZADA A ROMA - ITALIA**

DANIEL ORLANDO VARGAS BAUTISTA

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA
NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN ECONÓMICA
BOGOTÁ D.C
2020**

**APROXIMACION A UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN Y
EXPORTACIÓN DE PANELA PULVERIZADA A ROMA - ITALIA**

DANIEL ORLANDO VARGAS BAUTISTA

**Monografía para optar por el título de
Especialista en Negocios Internacionales e Integración Económica**

**Orientador
CARLOS EDUARDO CARDONA PATARROYO
Economista**

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA
NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN ECONÓMICA
BOGOTÁ D.C
2020**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Director de la Especialización

Firma del calificador

Bogotá D.C., Marzo de 2020

DIRECTIVAS DE LA UNIVERSIDAD

Presidente de la Universidad y Rector del Claustro

Dr. Mario Posada García Peña

Vicerrector de Desarrollo y Recursos Humanos

Dr. Luis Jaime Posada García Peña

Vicerrectora Académica y de Posgrado

Dra. Ana Josefa Herrera Vargas

Secretario General

Dra. Alexandra Mejía Guzmán

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 expuestas en el presente documento. Estos corresponden únicamente a los autores.

DEDICATORIA

*A mis padres por ser los guías en el camino de mi vida y por ser quienes con su esfuerzo me han brindado todo para lograr mis metas y a quienes espero retribuirles en un futuro todo y más de lo han hecho por mí, finalmente a mi hermana quien es el apoyo incondicional en cualquier momento de mi vida.
A ustedes: Hilma, Orlando y Yeimy.*

AGRADECIMIENTOS

A Dios por iluminarme siempre que tomo un camino y ayudarme hasta llegar al fin, también a la Universidad y a los profesores que con su apoyo y conocimientos me dieron las herramientas para lograr la culminación de cada etapa estudiantil.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	16
OBJETIVOS	17
1.MARCO REFERENCIAL	18
1.1 MARCO LEGAL	18
1.2 MARCO GEOGRÁFICO	18
1.2.1 Punto de origen	18
1.2.2 Punto de destino	18
2.CÁPITULO I. CONDICIONES DEL MERCADO PANELERO DENTRO Y FUERA DEL PAIS	20
2.1 PANELA	20
2.2 NEGOCIO DE LA PANELA EN UN CONTEXTO MUNDIAL	21
2.3 NEGOCIO DE LA PANELA EN EL CONTEXTO COLOMBIANO	23
2.3.1 Trapiche para elaboración de Panela	28
2.4 MERCADO PANELERO	28
2.5 MERCADO ITALIANO	41
3.CÁPITULO II. DOCUMENTACION Y COSTOS DEL PLAN DE EXPORTACION	45
3.1 CANALES DE COMERCIALIZACION	45
3.2 EMPAQUE Y EMABALAJE	46
3.3 REQUISITOS PARA LA EXPORTACION	48
3.3.1 Registro ante cámara y comercio y obtención del NIT.	48
3.3.2 Obtención del RUT	49
3.3.3 Expedición de la declaración de exportación	51
3.3.4 Negociación.	51
3.3.5 Servicio Marítimo.	51
3.3.6 Servicios aéreos	53
3.3.7 Diligenciamiento documento DEX	55
3.4 COSTOS	59
3.4.1. Producto y empaque.	59
3.4.2. Transporte dentro de Colombia	60
3.4.3. Transporte principal de la mercancía	61
3.4.4. Costos de la exportación	62
4.VIAVILIDAD DEL PLAN DE EXPORTACION.	63
4.1. Estudio para el primer año	63
4.2. Estudio del segundo año en adelante	65
5.CONCLUSIONES	70
BIBLIOGRAFIA	71

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1 Información nutricional de la panela y el azúcar refinado	20
Cuadro 2 Principales importadores de azúcar de caña	23
Cuadro 3 Cifras Panela para el año 2017	24
Cuadro 4 Costos por hectárea cultivada	30
Cuadro 5 Costos de Cultivo	33
Cuadro 6 Costos de cultivo	34
Cuadro 7 Costos de Cultivo	35
Cuadro 8 Variación en la exportación en kilogramos	38
Cuadro 9 Ranking de empresas exportadoras de panela	39
Cuadro 10 Precios de panela exportada	40
Cuadro 11 Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos de Colombia	52
Cuadro 12 Conexiones de aerolíneas de servicio a Italia	54
Cuadro 13 Costos de exportar	60

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1 Departamentos de producción panelera	27
Figura 2 Trapiche Mejorado	28
Figura 3 Mapa Europeo resaltando a Italia	41
Figura 4 Número de exportaciones de panela a países Europeos	44
Figura 5 Consulta de estructura arancelaria	45
Figura 6 supermercados "TODIS"	46
Figura 7 Empaque tipo flowpack	47
Figura 8 Dimensiones cajas de exportación	48
Figura 9 registro empresarial	49
Figura 10 Formato RUT	50
Figura 11 Principales navieras con destino Roma	53
Figura 12 Factura comercial	55
Figura 13 Formato DEX	57
Figura 14 Documento constituyente	58

LISTA DE GRAFICAS

	pág.
Gráfica 1 Consumo per cápita de azúcar	22
Gráfica 2 Participación departamental por área sembrada	25
Gráfica 3 Participación departamental en áreas Cosechadas	26
Gráfica 4 Participación departamental en producción panelera	26
Gráfica 5 Porcentaje por actividad en una hectárea	31
Gráfica 6 Porcentaje por actividad del cultivo en una hectárea	32
Gráfica 7 Exportaciones de panela desde el 2012	36
Gráfica 8 Principales destinos de las exportaciones paneleras	37
Gráfica 9 Presentación de la panela exportada	43

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1 Costos de producto	59
Tabla 2 Costos de embalaje	59
Tabla 3 Costos de transporte en Colombia	60
Tabla 4 Costos por formalidades de exportación	61
Tabla 5 Costos transporte marítimo	61
Tabla 6 Costo de exportación	62
Tabla 7 Utilidad de exportación	63
Tabla 8 Estudio exportación 1 para el año 1	63
Tabla 9 Estudio exportación 2 para el año 1	64
Tabla 10 Estudio exportación 3 para el año 1	64
Tabla 11 Estudio exportaciones para el año 2	65
Tabla 12 Estudio Exportaciones para el año 3	65
Tabla 13 Estudio exportaciones para el año 4	66
Tabla 14 Estudio exportaciones para el año 5	66
Tabla 15 Estado de Pérdidas y Ganancias	68

RESUMEN

Los productos tradicionales colombianos se están viendo afectados por los bajos precios de venta al público, motivo por el cual la mayoría de producciones tradicionales se están acabando desencadenando el no desarrollo tecnológico y estancamiento del sector, motivo por el cual es de vital importancia empezar a hacer hincapié en primera medida en el producto logrando marcar diferencia, es decir logrando obtener un alimento con valor agregado que sea apetecido y que resalte frente a lo que se viene produciendo tiempo atrás.

La búsqueda de una internacionalización del producto logra que nuevamente se presente la activación del mercado y la elaboración de panela aumente considerablemente, en donde gran cantidad de familias campesinas se ven beneficiadas además de estar en la mira del gobierno que brinda diferentes ayudas mediante diferentes entes con miras al progreso económico del país.

Los productos orgánicos actualmente están en auge dado que estamos viviendo una nueva tendencia en donde el cuidado de la salud es lo principal, teniendo como elemento de mayor importancia el aporte nutricional que brindan los alimentos y la búsqueda de un mínimo aporte químico al organismo además de ser un producto en donde su elaboración preferiblemente sea amigable con el medio ambiente.

Se analizaron los mercados paneleros dentro y fuera del país, lo cual nos dio una visión más acertada para la comercialización de la panela desde el punto de vista de zonas de producción para encontrarlos proveedores, los precios que se manejan en el mercado e incluso para poder focalizar con mayor precisión la búsqueda del país de destino, en donde se impacte un mercado que si presente afinidad con el producto en cuestión.

El estudio de las formalidades para realizar una exportación nos aterriza perfectamente para entender los procesos a seguir y como hacerlos, donde buscar y a donde llegar. Además de hacer un bosquejo de los costos que se presentarían a la hora de hacer la exportación y de cómo manejar los valores de venta para evaluar si es viable o no impactar el mercado extranjero.

Palabras Clave: Mercado, proveedores, Panela, Viabilidad.

ABSTRACT

Traditional Colombian products are being affected by low retail prices, which is why most traditional productions are ending unleashing the technological non-development and stagnation of the sector, which is why it is vital to start doing Emphasize first of all the product, making a difference, that is, obtaining a food with added value that is desired and that stands out against what has been produced long ago.

The search for an internationalization of the product achieves that again the activation of the market and the production of panela increase considerably, where a large number of peasant families are benefited in addition to being in the sights of the government that provides different aid through different entities with You look to the economic progress of the country.

Organic products are currently booming since we are living a new trend where health care is the main thing, having as a major element the nutritional contribution provided by food and the search for a minimum chemical contribution to the body in addition to be a product where its preparation is preferably friendly to the environment.

The panela market was analyzed inside and outside the country, which gave us a more accurate vision for the commercialization of the panela from the point of view of production areas to find them suppliers, the prices that are handled in the market and even to be able to focus more precisely the search for the country of destination, where a market is impacted if it has an affinity with the product in question.

The study of the formalities to carry out an export lands us perfectly to understand the processes to follow and how to do them, where to look and where to arrive. In addition to making an outline of the costs that would arise when exporting and how to handle the sales values to assess whether it is viable or not to impact the foreign market

Key Words: Market, Provider, Panela, Viability.

GLOSARIO

FAO: Respecto a la información de FAO¹, es la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, es uno de los mayores organismos especializados de las naciones unidas y tiene como principal objetivo de contratación apoyar el mandato de lograr un mundo en el que impere la seguridad en la alimentación, en donde se eleven los niveles de nutrición, gracias a la mejora en la productividad agrícola y las condiciones de poblaciones rurales, contribuyendo también positivamente en la expansión de la economía mundial.

INCOTERMS: Con base en EDUCAGUIA², son términos que están estandarizados y se usan en los contratos de compra-venta de nivel internacional en donde se exponen las responsabilidades a las que cada parte se hace acreedor a la hora de hacer la comercialización de diferentes mercancías.

INVERSIÓN: De acuerdo con BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ³, es el uso de fondos en un proyecto de cualquier tipo en donde se tiene la intención de obtener una retribución beneficiosa en el futuro.

PRODUCCIÓN: Según BANCO CENTRAL DE URUGUAY⁴, es una actividad que se realiza bajo el control y responsabilidad de una unidad institucional, en donde existe el uso de mano de obra, bienes, insumos y capital, con el fin de obtener diferentes bienes y servicios.

TRAPICHE PANELERO: con base en RESOLUCION 776 DE 2006⁵, es el lugar en donde se extrae y procesa el jugo de la caña, evaporando los líquidos hasta obtener la panela.

¹ ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION. –FAO-. FAO Procurement. [Sitio Web]. Sec. Publicación. s.f. [Consultado 05, Febrero, 2019]. Disponible en: <http://www.fao.org/unfao/procurement/general-information/es/>

² EDUCAGUIA. Comercio Exterior.En: EducaGuía. [Sitio Web]. Bogota D.C. CO. Sec. Publicación. S.f. P. 3. [Consultado 05, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.educaguia.com/apuntesde/comercio/incoterms.pdf>

³ BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. Glosario de términos económicos. [Sitio Web]. Sec. Publicación. S.f. P. 112. [Consultado 11, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>

⁴ BANCO CENTRAL DE URUGUAY. Glosario de términos económicos. [Sitio Web].Sec. Publicación. S.f. P. 12. [Consultado 11, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://www.bcu.gub.uy/Comunicaciones/Documents/Glosario-Terminos.pdf>

⁵ MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL. Resolución 776 de 2006. [Sitio Web].Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 17, marzo, 2019. [Consultado 11, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: https://fedepanela.org.co/gremio/wp-content/uploads/2019/04/RESOLUCIN_779_DE_2006.pdf

INTRODUCCIÓN

La comercialización de panela en Colombia es un mercado tradicional, como lo es el del café y el banano entre otros, es la fuente de ingresos de innumerables familias campesinas que trabajan para llevar un sustento a casa, pero estos mercados se están viendo afectados por los precios de venta al público los cuales resultan muy bajos frente a las inversiones que lleva la totalidad de la producción del producto, desde la siembra hasta la panela empacada.

Al no generar ningún tipo de ganancias estos negocios están desapareciendo lo que conlleva a familias campesinas desplazadas o que entran en negocios ilícitos con el fin de sobrevivir, además de la pérdida de un negocio tradicional y arraigado a la cultura Colombiana, estos motivos son el impulso a buscar nuevos horizontes en cuanto al negocio de la panela es por eso que entrar a indagar en la internacionalización de este producto es una excelente oportunidad.

En el mercado Europeo actualmente la búsqueda de productos orgánicos en donde la producción sea amigable con el medio ambiente es bastante elevada, además de participar en el mercado de productos para dar sabor a bebidas calientes como el té que ya hace parte de una tradición Europea de tiempos anteriores.

Es por esto que analizar el procedimiento para hacer una exportación de este tipo, facilita en gran medida a quien quiera entrar a realizar este tipo de negocios y por qué no a llevar a cabo una exportación como se describe a continuación.

La evaluación de Costos y utilidades teniendo en cuenta los diferentes métodos para realizar una exportación es la que nos muestra el mejor camino para obtener la mejor rentabilidad, es por esto que la muestra de la viabilidad de un proyecto como este es un fiel ejemplo a utilizar en caso de tener en mente la puesta en marcha de un proceso de exportación.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar la viabilidad económica de la comercialización y exportación continua de panela instantánea a Roma Italia

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar las principales condiciones del mercado en Roma Italia para la comercialización del producto
- Determinar el monto de la inversión para desarrollar un proceso continuo de exportaciones de panela instantánea a Roma
- Proyectar la operación de exportación a cinco años y determinar la rentabilidad que se obtiene a partir de la inversión

1. MARCO REFERENCIAL

1.1 MARCO LEGAL

Actualmente existe un tratado de libre comercio entre Colombia y la unión europea que inicio desde 2011, acuerdo que aumento de manera considerable las transacciones comerciales de Colombia con los 27 países que hacen parte de la unión Europea.

La Unión Europea es el segundo socio comercial de Colombia, después de Estados Unidos y antes que China, concretamente Italia es uno de los destinos destacados de exportación en donde los productos no minero-energéticos aumentan exponencialmente.

Para Colombia en el tema de azúcar se está exento de arancel para 62000 toneladas, contando también con un crecimiento de un 3% anual. Este pacto se da con la condición de la producción a partir de la extracción de caña de azúcar cultivada u cosechada en el país

Productos con azúcar: Colombia contará con un contingente libre de arancel para 20.000 toneladas con crecimiento de 3% anual, lo cual generará oportunidades importantes en productos con alto valor agregado.

1.2 MARCO GEOGRÁFICO

1.2.1 Punto de origen. Guayatá es un municipio ubicado en el departamento de Boyacá al extremo sur oriental, perteneciente al Valle de Tenza junto con municipios como: Chivor, Tenza, Guateque, entre otros.

Cuenta con una temperatura promedio de 19°C lo cual es muy propicia para gran cantidad de cultivos de diferentes productos y en especial para este caso el cultivo de caña de azúcar para la producción de panela.

El municipio está a escasas 2 horas de Bogotá con excelentes vías, lo que facilitaría considerablemente el transporte del producto dentro del país para luego hacer su exportación a Roma Italia

1.2.2 Punto de destino. Italia es una península que está ubicada al sur de Europa, que está caracterizada por gran cantidad de límites marítimos. Posee una vasta extensión de 301.263 km².

“La infraestructura vial de Italia cuenta con uno de los sistemas de transporte más desarrollados de Europa, con 487.700 Km de autopistas y una excelente red de carreteras, todas ellas pavimentadas que favorecen el transporte interno de

mercancías. La red ferroviaria abarca 18.611 km, de los cuales 12.662 Km están electrificados. Posee dos líneas de tren de alta velocidad, además de 6 líneas más en proyecto entre las que se destaca una que busca conectar a Milán con Lyon (Francia) por medio de un túnel por los Alpes. El transporte de pasajeros es administrado por Trenitalia, mientras que Ferrocarriles del Estado maneja el transporte de carga”.

La moneda italiana es el euro actualmente \$3.778 pesos colombianos

2. CAPÍTULO I. CONDICIONES DEL MERCADO PANELERO DENTRO Y FUERA DEL PAIS

2.1 PANELA

La panela es un producto que está elaborado a partir de la miel de caña de azúcar, cuyo nombre científico es “saccharum officinarum” este producto resulta ser mucho más puro que el azúcar convencional ya que su composición está ligada exclusivamente a la evaporación de los líquidos de la caña. Motivo por el cual está considerada como un producto natural que se caracteriza por la gran cantidad de nutrientes con que cuenta.

La panela al ser un edulcorante es producto sustituto pero con mejores valores nutricionales como lo son, carbohidratos, vitaminas, proteínas grasas, agua y minerales como se evidencia a continuación.

Cuadro 1 Información nutricional de la panela y el azúcar refinado

NUTRIENTES	AZUCAR REFINADO	PANELA	NUTRIENTES	AZUCAR REFINADO	PANELA
Sacarosa		72 a 78	Provitamina A		2
Fructosa		1,5 a 7	Vitamina A		3,8
Glucosa		1,5 a 7	Vitamina B1		0,01
Potasio	0,5 a 1	10 a 13	Vitamina B2		0,06
Calcio	0,5 a 5	40 a 100	Vitamina B5		0,01
Magnesio		70 a 90	Vitamina B6		0,01
Sodio	0,8 a 0,9	19 a 30	Vitamina C		7
Hierro	0,5 a 1	10 a 13	Vitamina D2		6,5
Manganeso		0,2 a 0,5	Vitamina E		111,3
Zinc		0,2 a 0,4	Vitamina PP		0,7
Flúor		5,3 a 6	Proteínas		0,28
Cobre		0,1 a 0,9	Calorías	384	312

Fuente: Elaboración propia en base a datos tomados de agronet, el perfil de la panela

Al ser un producto de historia campesina tiene gran cantidad de denominaciones dependiendo de la región o del país en donde se produzca o consuma, se puede reconocer como: panela, chancaca, piloncillo, papelón, raspadura y como “gur” en

India y el sur de Asia, según la FAO para efectos de información estadística se le denomina “azúcar no centrifugada”.

La panela tiene variedad de usos, dentro de los que podemos encontrar.

- Incursión como insumo de procesos industriales para transformación en el mercado de alimentos y de productos orgánicos como salsas, tortas y pasteles, compotas, mermeladas y demás.
- Propiedades medicinales para el control de resfriados, para la recuperación de energías y como cicatrizante natural.
- En la India es llamada azúcar medicinal ya que sirve para curar la tos, flemas, indigestión y estreñimiento, incluso en distintos libros Hindúes se dice que la panela sirve para la purificación de la sangre y prevenir dolores reumáticos y desordenes biliares.
- Está presente como bebida refrescante o caliente

La panela se encuentra en diferentes presentaciones, dependiendo de la región de donde provenga o incluso de algunas normas establecidas, en Colombia se puede conseguir panela redonda o cuadrada en los supermercados, pero en India se produce en grandes bloques en donde el consumidor compra por partes a usar según lo requiera, en México se suele elaborar la panela en forma de cono, aunque es bueno tener en cuenta que a nivel internacional es preferible encontrar la panela en polvo por la versatilidad que ofrece a la hora de empacar, transportar y comercializar.

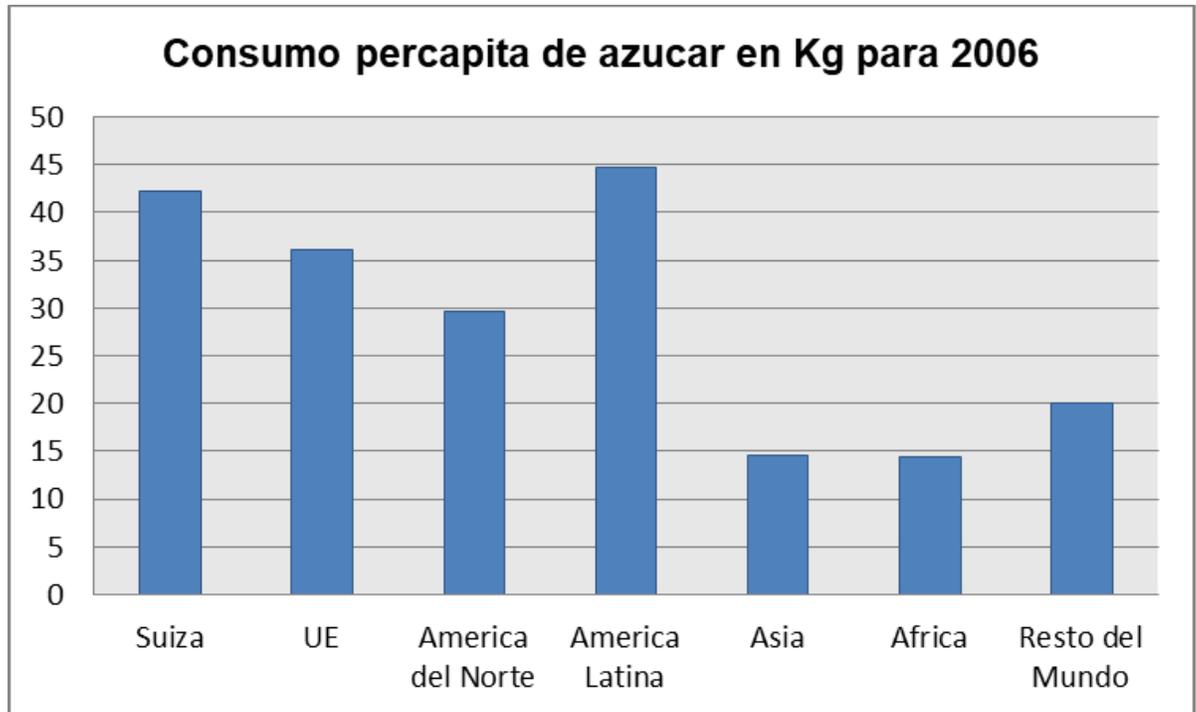
2.2 NEGOCIO DE LA PANELA EN UN CONTEXTO MUNDIAL

La FAO nos informa⁶ según sus cifras que actualmente son 26 países los que son productores de panela llegando a la suma anual aproximada de producción de 12 mil toneladas, en donde la India es el país coronado como el mayor productor de panela con una participación del 64% de la producción mundial del producto, Colombia se encuentra ocupando el segundo lugar con una participación del 14%. El consumo mundial de azúcar ha crecido exponencialmente desde los años 60 gracias al crecimiento de la población mundial y el aumento de nivel de vida de los países más industrializados. Como estadística podemos nombrar el ejemplo de China que tuvo un aumento del 90% y de India con un 45%, focalizando el

⁶ ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACION Y LA AGRICULTURA-FAO-. Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) de la Panela como Industria de Alimentos. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P.145. [consultado 09, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.fao.org/3/a1525s/a1525s06.pdf>

consumo de azúcar en Estados Unidos fue de 44.7 kilos por año y en la Unión Europea el consumo fue de 36.4 kg al año.

Gráfica 1 Consumo per cápita de azúcar



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Trapiche Panelero Gualanday

El consumo de azúcar cada vez es mucho mayor en el mundo, para el 2008 fue de 160 millones de toneladas. Viéndose una disminución de la producción de azúcar a partir de la remolacha y potenciando así la que es extraída a partir de la caña. Ya que el consumo de azúcar se ha visto incrementado de tal forma, la panela al ser un producto sustituto también se está viendo con buenos ojos y mucho más al tener en cuenta que es un producto cuyo valor nutricional y mineral es bastante alto referente al azúcar tradicional.

Las importaciones mundiales del producto han tenido un crecimiento compuesto anual del 13.8% en donde se pasaron de negociaciones de US \$5.419 millones en 2003 hasta US \$9.052 millones en 2007.

Los mayores crecimiento porcentuales se dieron entre los años 2004 y 2005 donde la variación fue positiva y del 33.1%, entre los años 2005 y 2006 se aumentó en 21.7%, pero entre 2006 y 2007 existió una disminución del 1.6%

Los principales importadores para el 2007 fueron:

Rusia que fue el principal comprador mundial llevándose una participación en el total de las negociaciones representado en US\$1.107 millones que hacen

referencia a 3.4 toneladas métricas, sus principales proveedores fueron: Brasil, Cuba y Argentina.

El segundo lugar fue ocupado por Reino Unido con un a compra total de US\$812.1 millones representados en 1.2 millones de toneladas, sus principales proveedores fueron: Mauricio, Fiji y Jamaica.

El tercer puesto fue para Estados Unidos con compras externas por US\$754.8 millones es decir 1.7 millones de toneladas, sus principales proveedores fueron: Republica Dominicana, Brasil y Filipinas.

Cuadro 2 Principales importadores de azúcar de caña

TOP 10 IMPORTADORES MUNDIALES PARA 2007 DE AZUCAR DE CAÑA SOLIDA		
PAIS	VALOR (USD)	PESO (TONELADAS)
Rusia	1.107	3.409.599
Reino Unido	812	1.224.080
EEUU	755	1.701.874
Indonesia	630	1.887.160
Malasia	444	1.650.394
República de Corea	437	1.486.491
Japón	435	1.522.605
Canadá	296	1.213.019
Portugal	294	489.131
Irán	284	1.073.585
OTROS	3.559	11.385.690
TOTAL	9.053	27.043.628

Fuente: Elaboración propia con base en datos de trademap - Cálculos proexport

2.3 NEGOCIO DE LA PANELA EN EL CONTEXTO COLOMBIANO

Fedepanela de acuerdo con los informes nos indica sobre las áreas, el rendimiento y la producción de la panela, en donde las cifras que se arrojan son las siguientes:

Con base en FEDEPANELA⁷, el cálculo para el 2017 indica que para el 2017 el país logro alcanzar un total de 228.976 hectáreas sembradas de caña de azúcar, y un área cosechada de 205.156 hectáreas, con un promedio de rendimiento de 5.66 toneladas de panela por hectárea y logrando una producción total de panela de 1.284.141 toneladas dentro de 564 municipios, ubicados dentro de 29 departamentos del país, en donde se destacan Cundinamarca, Antioquia, Santander y Boyacá entre otros.

En la siguiente tabla encontramos la información por departamento de las áreas tanto sembradas como cosechadas, la producción y el rendimiento.

Cuadro 3 Cifras Panela para el año 2017

CIFRAS PANELA AÑO 2017

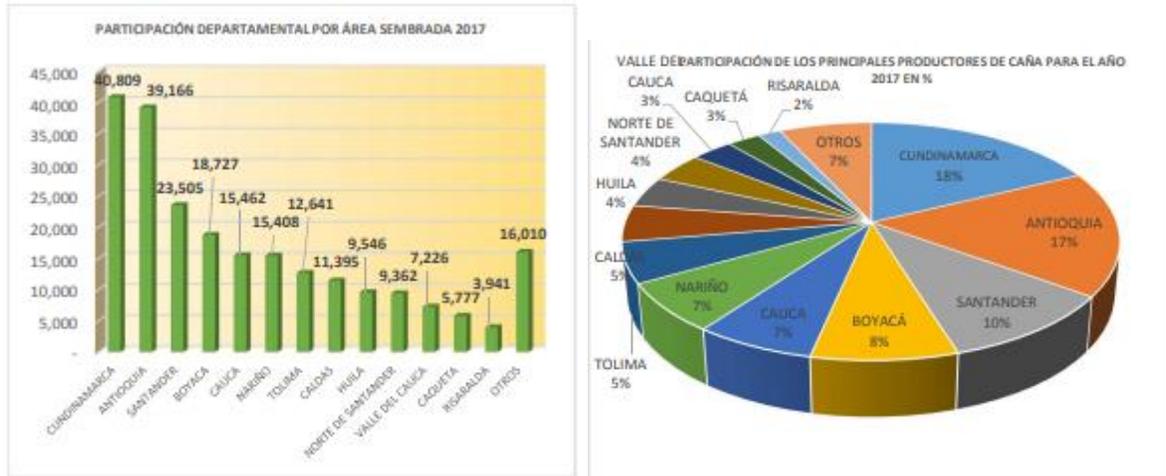
Departamento	Área Sembrada (Hectáreas)	Área Cosechada (Hectáreas)	Producción (Toneladas)	Rendimiento (Ton/Ha)
CUNDINAMARCA	40809.3	35963.0	169344.8	4.7
ANTIOQUIA	39166.4	35060.0	165708.9	4.7
SANTANDER	23505.0	21648.0	230428.9	10.6
BOYACÁ	18726.9	16868.1	163126.9	9.7
CAUCA	15462.0	13972.0	72978.6	5.2
NARIÑO	15408.0	13838.0	106234.0	7.7
TOLIMA	12641.0	11572.0	68969.5	6.0
CALDAS	11395.0	10685.0	49646.3	4.6
HUILA	9546.2	8320.6	58716.9	7.1
NORTE DE SANTANDER	9362.3	8097.0	39893.0	4.9
VALLE DEL CAUCA	7226.0	6673.0	43659.1	6.5
CAQUETA	5777.0	4994.0	26477.8	5.3
RISARALDA	3941.0	3569.0	26600.0	7.5
CESAR	3416.0	3406.0	16608.0	5.3
PUTUMAYO	3183.0	2585.0	8284.2	3.9
CHOCÓ	3156.0	2905.0	5421.1	1.8
GUAVIARE	1305.0	695.0	3345.0	4.8
META	1244.0	1148.0	7052.4	6.3
BOLIVAR	1190.0	1100.0	10350.4	8.4
CORDOBA	965.0	738.0	2706.8	3.7
QUINDIO	600.0	535.0	4318.3	8.1
CASANARE	318.0	251.0	1621.0	4.7
SUCRE	236.0	230.0	1343.5	5.4
VICHADA	220.0	140.0	551.9	4.3
LA GUAJIRA	82.0	73.0	438.0	6.0
ARAUCA	51.0	51.0	141.0	3.1
VAUPES	25.0	20.0	100.0	5.0
AMAZONAS	13.0	13.0	39.0	3.0
GUAINIA	6.0	6.0	36.0	6.0
TOTALES	228976.094	205155.652	1284141.242	6.141

Fuente: FEDEPANELA. Cálculos Fedepanela para 2017. [Sitio Web]. Bogota D.C. CO. Sec. Publicación. Sf.P.1. [Consultado 26, noviembre, 2019].archivo en PDF. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/%C3%81REAS.pdf>

⁷ FEDEPANELA. Cálculos Fedepanela para 2017. [Sitio Web]. Bogota D.C. CO. Sec. Publicación. Sf.P.1. [Consultado 26, noviembre, 2019].archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/%C3%81REAS.pdf>

A nivel nacional solo 4 departamentos tienen el 53.37% del área sembrada a nivel nacional donde están Cundinamarca, Antioquia, Santander y Boyacá aunque la representación del país en cuanto a las áreas sembradas se focalizaron en los mencionados departamentos y también Cauca, Nariño y Tolima los cuales sumados tienen una representación del 77.35% en todo el territorio nacional⁸.

Gráfica 2 Participación departamental por área sembrada



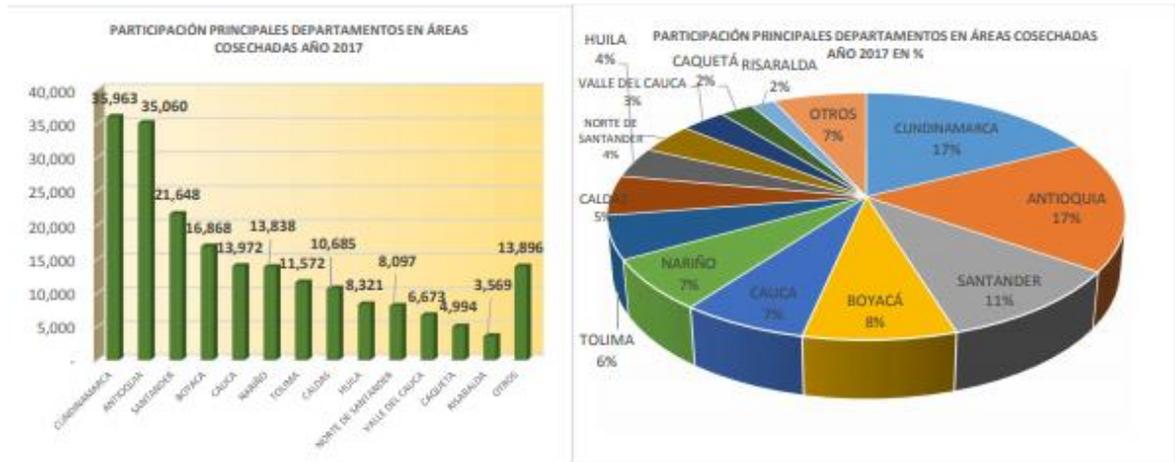
Fuente: FEDEPANELA. Cálculos Fedepanela para 2017. [Sitio Web]. Bogota D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P. 2. [Consultado 26, noviembre, 2019].archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/%C3%81REAS.pdf>

En cuanto a la participacion de areas cosechadas los 4 departamentos mas importantes en cuando a cosecha de panela en el pais nuevamente estan Cundinamarca, Antioquia, Santander y Boyaca con un area cosechada del 53.39% y sumando a los departamentos de Cauca, Nariño y Tolima se encuentra una participacion del 72.58% en cuanto a cosecha⁹.

⁸ Ibid., P. 2

⁹ Ibid., P.3

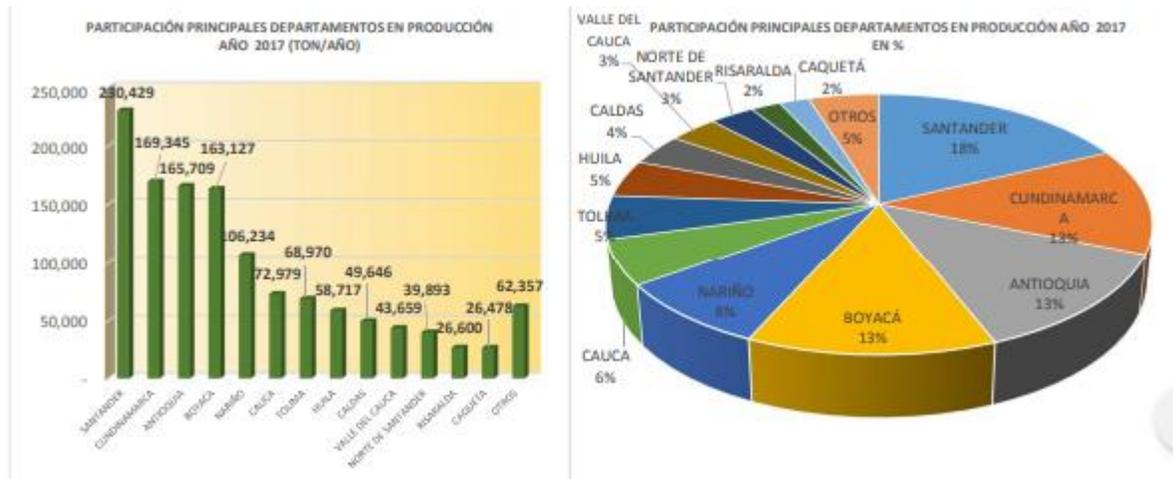
Gráfica 3 Participación departamental en áreas Cosechadas



Fuente: FEDEPANELA. Cálculos Fedepanela para 2017. [Sitio Web]. Bogota D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P. 3. [Consultado 26, noviembre, 2019].archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/%C3%81REAS.pdf>

La participación departamental de la producción de panela para el 2017 estuvo representada con un 70.69% por los departamentos de Cundinamarca, Antioquia, Boyacá, Nariño y Cauca. Aunque es de notar que 4 departamentos tienen el 56.73% de la producción del país, que son, Santander, Cundinamarca, Antioquia y Boyacá¹⁰.

Gráfica 4 Participación departamental en producción panelera



Fuente: FEDEPANELA. Cálculos Fedepanela para 2017. [Sitio Web]. Bogota D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P. 4. [Consultado 26, noviembre, 2019].archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/%C3%81REAS.pdf>

¹⁰ Ibid., P.4

La producción de Panela en Colombia está situada en 564 municipios de 29 departamentos, en donde la proyección de productores para el año 2017 fue de 69.980. Dentro de los cuales existe la participación alrededor de 300.000 familias, las cuales han registrado la suma de 17.814 trapiches ante el INVIMA.

Figura 1 Departamentos de producción panelera



Fuente: FEDEPANELA. Número de productores y trapiches . [Sitio Web]. Bogota D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. [Consultado 26, noviembre, 2019]. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/index.php/2018/10/31/numero-de-productores-y-trapiches-para-el-2017/>

De lo anterior se puede concluir que la producción panelera en Colombia esta fielmente arraigada a una producción en mayor medida por familias campesinas pero en donde se está viendo un crecimiento a nivel industrial el cual está generando un importante aumento en el tema del empleo tanto así que se encuentra en el segundo renglón después del café.

2.3.1 Trapiche para elaboración de Panela

Figura 2 Trapiche Mejorado



Fuente: CALI BUENAS NOTICIAS. El valle es tierra de oportunidades verdes. [Sitio Web]. Cali. CO. Sec. Publicación. 24, mayo, 2017. [Consultado 26, noviembre, 2019].archivo en pdf. Disponible en: <https://calibuenasnoticias.com/2017/05/24/el-valle-es-tierra-de-oportunidades-verdes/>

De acuerdo con ARIZA¹¹, Leonardo, en cuanto al consumo de Panela Colombia está alrededor de una tasa de consumo de 22kg per cápita anual, ya que en la actualidad el 87% de la población incluye panela en su mercado dadas sus propiedades y beneficios a la salud a un bajo costo y un delicioso sabor

2.4 MERCADO PANELERO

Conforme a la FAO¹², la producción es destinada principalmente para la comercialización en el mercado nacional para el consumo directo ya que se estima que el uso de la panela en temas de procesos industriales es del 1% y cerca del 0,5% está destinada para la exportación.

Los costos de producción de panela en el país muestran cierta variación y esto por la zona en donde se produce ya que dependiendo de esto encontramos diferentes

¹¹ REVISTA DINERO. El Negocio de la Panela Crece y se Derrite a la Vez. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 28, octubre, 2014. [Consultado 4, diciembre, 2019]. Disponible en: <https://www.dinero.com/empresas/articulo/balance-del-sector-panelero-colombia-2014/202561>

¹² ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACION Y LA AGRICULTURA-FAO-. Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) de la Panela como Industria de Alimentos. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P.145. [consultado 09, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.fao.org/3/a1525s/a1525s06.pdf>

tipos de cultivo de caña e incluso distintos tipos de tecnología utilizada para optimizar el proceso.

Los costos acá representados incluyen desde el cultivo nuevo, proceso de elaboración y comercialización básica donde se representan a los productores informales que no cuentan con ningún tipo de seguridad social, ya que es la principal modalidad de producción vista en el país.

Según FEDEPANELA¹³, se obtienen promedios alrededor de 0.03 jornales por kilo de panela producida ya que el promedio de del costo por kilo de panela en el país es de \$1.944 y el promedio de jornales obtenidos por hectárea es de 287.

De lo anterior podemos inferir que la mano de obra tiene un valor del 62%, los insumos un 25%, transporte 7% y en cuanto a otros costos un 6%.

Para el 2018 encontramos los siguientes valores de producción, distinguidos por departamento, logrando obtener un promedio nacional.

¹³ FEDEPANELA. Costos de Producción. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P. 1. [Consultado 09, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/2018/08/COSTOS-DE-PRODUCCION-2018.pdf>

Cuadro 4 Costos por hectárea cultivada

COSTOS DE PRODUCCION POR HECTAREA CON CULTIVO 2018 PRIMER SEMESTRE SIN SEGURIDAD SOCIAL														
DEPARTAMENTO	PRODUCCION TON/HA	ACTIVIDAD	MANDO DE OBRA			INSUMOS		TRANSPORTE		OTROS GASTOS		VALOR TOTAL	% TOTAL	VALOR KILO
			VALOR	JORNALES	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%			
ANTIOQUIA	7,8	CULTIVO	6.754.720	178	52,73	4.310.775	13,65	1.433.475	11,19	310.500	2,42	12.809.470	100	2.274
		PROCESO	2.320.640	61	54,10	1.207.224	28,15	36.846	0,86	724.500	16,89	4.289.210	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	362.250	56,96	273.758	43,04	636.008	100	
		TOTALES	9.075.360	239		5.517.999	62	1.832.571		1.308.758		17.734.688		
BOYACA	12	CULTIVO	8.749.528	208	57,82	5.703.471	37,69	595.901	3,94	82.800	0,55	15.131.700	100	2.161
		PROCESO	7.727.310	184	76,04	1.500.517	14,77	97.497	0,96	836.625	8,23	10.161.949	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	362.250	56,96	273.758	43,04	636.008	100	
		TOTALES	16.476.838	392		7.203.988		1.055.648		1.183.182		25.929.056		
CALDAS	8	CULTIVO	6.737.000	192	65	3.079.000	29,50	356.500	3,42	263.670	2,53	10.436.170	100	2.091
		PROCESO	2.380.000	60	43,07	2.454.400	44,41	77.100	1,40	615.000	11,13	5.526.500	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	560.000	73,30	204.000	26,70	764.000	100	
		TOTALES	9.117.000	252		5.533.400		993.600		1.082.670		16.726.670		
CAQUETA	7,5	CULTIVO	8.026.896	201	69,48	3.065.556	26,53	378.228	3,27	82.560	0,71	11.553.240	100	2.200
		PROCESO	2.198.160	55	51,93	1.444.078	34,11	105.986	2,50	485.040	11,46	4.233.264	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	412.800	58,14	297.216	41,86	710.016	100	
		TOTALES	10.225.056	256		4.509.634		897.014		864.816		16.496.520		
CAUCA	7,7	CULTIVO	8.194.242	216	73,44	1.977.724	17,73	913.234	8,18	72.520	0,65	11.157.720	100	2.021
		PROCESO	2.672.880	70	70,71	934.161	24,73	48.438	1,28	124.320	3,29	3.779.799	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	348.096	56,00	273.504	44,00	621.600	100	
		TOTALES	10.867.122	286		2.911.885		1.309.768		470.344		15.559.119		
CUNDINAMARCA	8	CULTIVO	9.435.550	210	72,19	2.505.000	19,17	929.500	7,11	200.000	1,53	13.070.000	100	2.224
		PROCESO	2.330.000	52	55,68	750.000	17,92	-	-	1.105.000	26,40	4.185.000	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	320.000	59,26	220.000	40,74	540.000	100	
		TOTALES	11.765.550	262		3.255.000		1.249.500		1.525.000		17.795.000		
HUILA	11,5	CULTIVO	9.114.000	228	62,32	4.282.500	29,28	1.038.500	7,30	190.000	1,30	14.625.000	100	2.086
		PROCESO	5.483.000	137	62,67	3.054.580	35,03	81.120	0,93	120.000	1,37	8.748.700	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	-	402.500	65,18	215.000	34,82	617.500	100	
		TOTALES	14.597.000	365		7.347.080		1.522.120		525.000		23.991.200		
NARIÑO	11,4	CULTIVO	8.782.900	351	66,19	3.030.500	22,89	1.246.100	9,41	200.000	1,51	13.259.500	100	1.729
		PROCESO	3.602.000	144	58,61	961.615	15,65	82.285	1,34	1.500.000	24,41	6.145.900	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	228.000	68,97	102.600	31,03	330.600	100	
		TOTALES	12.384.900	495		3.992.115		1.556.385		1.802.600		19.716.000		
N. SANTANDER	9,3	CULTIVO	8.831.983	246	68,85	3.708.075	25,97	371.700	2,60	367.500	2,57	14.279.258	100	2.207
		PROCESO	3.519.000	88	66,12	1.112.013	20,89	61.257	1,15	630.000	11,84	5.322.270	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	529.200	57,01	399.000	42,99	928.200	100	
		TOTALES	12.350.983	334		4.820.088		962.157		1.396.500		20.529.728		
QUINDIO	10	CULTIVO	8.559.050	245	66,25	3.298.000	25,51	982.000	7,60	90.000	0,70	12.929.000	100	1.894
		PROCESO	2.950.000	84	53,92	1.432.125	26,18	159.125	2,91	930.000	17,00	5.471.250	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	275.000	50,93	265.000	49,07	540.000	100	
		TOTALES	11.509.000	329		4.730.125		1.416.125		1.285.000		18.940.250		
RISARALDA	10	CULTIVO	8.783.687	219	73,41	2.400.664	20,31	736.400	6,17	36.820	0,31	11.957.571	100	1.766
		PROCESO	3.131.740	78	66,42	986.923	20,93	-	-	596.136	12,64	4.714.779	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	-	700.632	69,43	308.499	30,57	1.009.131	100	
		TOTALES	11.895.427	297		3.387.587		1.437.032		941.435		17.661.481		
SANTANDER	11,5	CULTIVO	9.870.500	260	61,28	4.405.400	27,35	1.637.600	10,17	195.000	1,21	16.108.500	100	2.142
		PROCESO	3.126.000	82	40,69	1.551.945	20,25	273.855	3,57	2.730.000	35,54	7.681.700	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	0,00	436.000	48,13	437.497	51,87	873.497	100	
		TOTALES	12.996.500	342		5.957.345		2.317.455		3.362.497		24.633.697		
TOLIMA	7	CULTIVO	7.918.317	189	80,02	1.458.607	14,74	438.100	4,43	80.000	0,81	9.886.024	100	2.128
		PROCESO	2.509.800	60	60,70	1.003.120	24,26	61.830	1,50	560.000	13,54	4.134.750	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	0,00	680.000	78,77	183.280	21,23	863.280	100	
		TOTALES	10.428.117	249		2.461.727		1.179.930		823.280		14.893.054		
VALLE	8	CULTIVO	7.054.714	161	66,85	3.058.973	28,98	281.896	2,67	158.250	1,50	10.553.833	100	2.194
		PROCESO	3.605.712	83	57,30	2.337.327	27,14	85.983	1,37	263.750	4,19	6.292.772	100	
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	0,00	351.315	50	351.315	50,00	702.630	100	
		TOTALES	10.660.426	244		5.396.300		719.194		773.315		17.549.234		
PROMEDIOS	9,3		287							19.170.465		1.944		
JORNALES POR KILO DE PANELA			0,03											

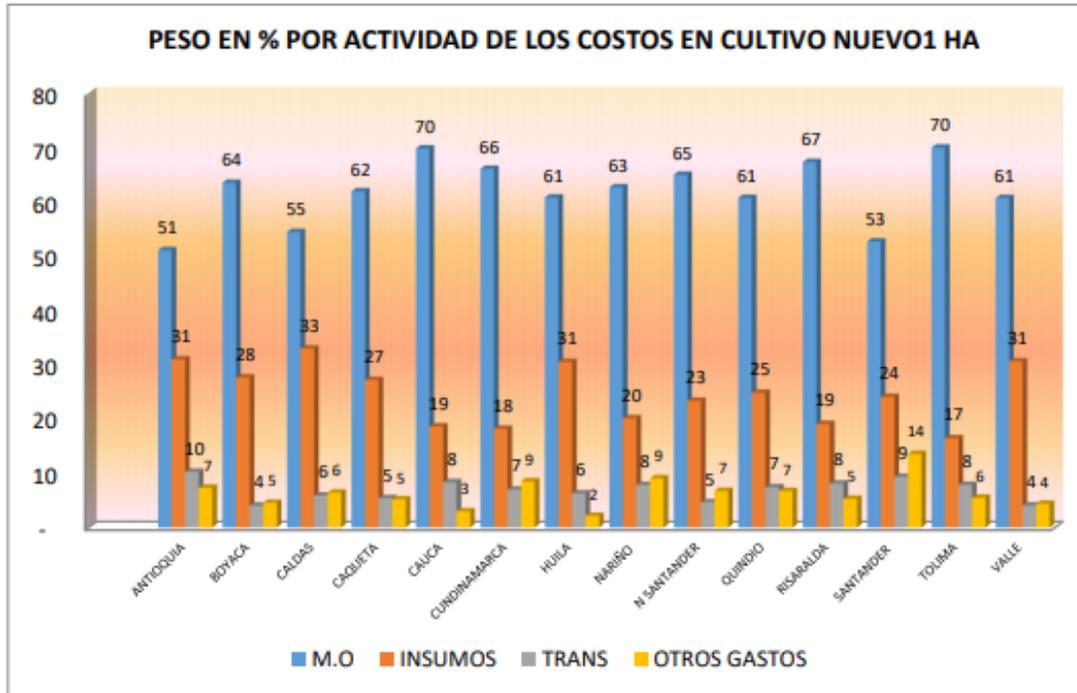
Fuente: FEDEPANELA. Costos de Producción. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P. 1. [Consultado 09, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/2018/08/COSTOS-DE-PRODUCCION-2018.pdf>

Gráfica 5 Porcentaje por actividad en una hectárea



Fuente: FEDEPANELA. Costos de Producción. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P. 2. [Consultado 09, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/2018/08/COSTOS-DE-PRODUCCION-2018.pdf>

Gráfica 6 Porcentaje por actividad del cultivo en una hectárea



Fuente: FEDEPANELA. Costos de Producción. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P. 2. [Consultado 09, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/2018/08/COSTOS-DE-PRODUCCION-2018.pdf>

A continuación encontramos un ejemplo verídico del estudio de costos y utilidades en cuanto a la producción por hectárea de panela, este ejemplo se dio el 21 de diciembre de 2018 en el municipio de Villeta del municipio de Cundinamarca.

Cuadro 5 Costos de Cultivo

ACTIVIDAD	ACTIVIDAD	UNIDAD	CANTIDAD	\$ UNITARIO	\$ TOTAL	
SIEMBRA	ANÁLISIS DE SUELOS	UNIDAD	1	100.000	100.000	
	ROSERÍA Y LIMPIEZA con Guadaña	JORNAL	5	70.000	350.000	
	ROSERÍA Y LIMPIEZA con Machete	JORNAL	1	45.000	45.000	
	TRAZADO Y AHOYADO	JORNAL	30	45.000	1.350.000	
	SEMILLA	KILO	8.000	250	2.000.000	
	TRANSPORTE MAYOR SEMILLA	KILO	8.000	30	240.000	
	TRANSPORTE MENOR SEMILLA	KILO	8.000	15	120.000	
	SELECCIÓN Y DESINFECCIÓN DE SEMILLA	JORNAL	2	45.000	90.000	
	INSUMOS DESINFECCIÓN	GLOBAL	1	100.000	100.000	
	DESINFECCIÓN	JORNAL	2	45.000	90.000	
	SIEMBRA (distribución semilla, tapado)	JORNAL	15	45.000	675.000	
	CORRECTORES DE PH (CAL)	KILO	1.000	250	250.000	
	APLICACIÓN CORRECTORES	JORNAL	2	45.000	90.000	
	ABONOS ORGÁNICOS (GALLINAZA COMPOSTADA)	KILO	1.500	200	300.000	
	APLICACIÓN ABONOS ORGÁNICOS	JORNAL	2	45.000	90.000	
					-	
					-	
					-	
					-	
					-	
TOTAL SIEMBRA					5.890.000	
PRACTICAS CULTURALES	RESIEMBRA	JORNAL	3	45.000	135.000	
	SEMILLA	KILO	1.000	250	250.000	
	TRANSPORTE MAYOR SEMILLA	KILO	1.000	30	30.000	
	TRANSPORTE MENOR SEMILLA	KILO	1.001	15	15.015	
	ABONO ORGÁNICO	KILO	1.500	200	300.000	
	M.O APLICACIÓN ABONO ORGÁNICO	JORNAL	2	45.000	90.000	
	ENCALLADO					-
	RETAPADO SEMILLA					-
	LIMPIA 1 (Aporque)	JORNAL	25	45.000	1.125.000	
	LIMPIA 2	JORNAL	20	45.000	900.000	
	LIMPIA 3	JORNAL	20	45.000	900.000	
	FERTILIZANTE QUÍMICO					-
	M.O APLICACIÓN FERTILIZANTE QUÍMICO					-
					-	
					-	
					-	
TOTAL PRACTICAS CULTURALES					3.748.015	
CONTROL SANITARIO	CONTROL BIOLÓGICO PARA DIATRAEA	LIBERACIÓN	2	40.000	80.000	
	MANO DE OBRA LIBERACIÓN	JORNAL	2	45.000	90.000	
						-
					-	
TOTAL CONTROL SANITARIO					170.000	
COSECHA	CORTE	JORNAL	38	45.000	1.710.000	
	ALCE Y TRANSPORTE	JORNAL	19	45.000	855.000	
	ALCE Y TRANSPORTE	DÍA MULA	11	30.000	330.000	
	APILA CAÑA	JORNAL	7	45.000	315.000	
						-
					-	
TOTAL COSECHA					3.210.000	
OTROS COSTOS	HERRAMIENTA MENOR	GLOBAL	1	50.000	50.000	
	MANTENIMIENTO DE CERCAS Y VIAS	JORNAL	2	45.000	90.000	
	ASISTENCIA TÉCNICA					-
	ADMINISTRACIÓN	GLOBAL	1	250.000	250.000	
					-	
					-	
TOTAL OTROS COSTOS					390.000	
TOTAL CULTIVO					13.405.015	
VALOR POR KILO DE CAÑA					167,56	

Fuente: FEDEPANELA. Plantilla de costos 2018. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P. 1. [Consultado 09, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/2018/08/COSTOS-DE-PRODUCCION-2018.pdf>

Cuadro 6 Costos de cultivo

ITEM	ACTIVIDAD	UNIDAD	CANTIDAD	\$ UNITARIO	\$ TOTAL
MANO DE OBRA	TRAPICHERO	KILO	8.000	40	320.000
	TRAPICHERO	KILO	8.000	40	320.000
	BAGACERO	KILO	8.000	40	320.000
	CUARTERO	KILO	8.000	40	320.000
	HORNERO	KILO	8.000	40	320.000
	PUNTEADOR	KILO	8.000	40	320.000
	GAVERERO	KILO	8.000	40	320.000
	EMPACADOR 1				-
	EMPACADOR 2				-
					-
TOTAL MANO DE OBRA					2.240.000
INSUMOS	COMBUST MOTOR	GALON	30	10.000	300.000
	ACEITE MOTOR	GALON	2	90.000	180.000
	GRASA TRAPICHE	LIBRA	4	10.000	40.000
	GUASIMO	JORNAL	1	45.000	45.000
	ACEITE VEGETAL	LITRO	3	10.000	30.000
	CAL	KILO	5	2.500	12.500
	SERV. PUBLICOS	GLOBAL	1	90.000	90.000
	PEGANTE CORREA	BARRA	1	5.000	5.000
	VALVULINA	GALON	1	25.000	25.000
	EMPAQUE	CAJA	400	800	320.000
	EMBALAJE	BOLSA	8.000	35	280.000
	PEGAMENTO	GOBAL	1	10.000	10.000
	COMBUSTIBLE ADICIONAL (LEÑA)	KILO	1.500	100	150.000
					-
					-
	TOTAL INSUMOS				
OTROS GASTOS	DEPRECIACION	GLOBAL	1	100.000	100.000
	ADMINISTRACION	GLOBAL	1	200.000	200.000
	DOTACION	GLOBAL	1	60.000	60.000
	ASISTENCIA TECNICA				-
	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES	JORNAL	2	45.000	90.000
					-
TOTAL OTROS GASTOS					450.000
TOTAL GASTOS DE PROCESO					4.177.500
COSTO KILO					522

Fuente: FEDEPANELA. Plantilla de costos 2018. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P. 2. [Consultado 09, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/2018/08/COSTOS-DE-PRODUCCION-2018.pdf>

Cuadro 7 Costos de Cultivo

ITEM	ACTIVIDAD	UNIDAD	CANTIDAD	\$ UNITARIO	\$ TOTAL	
COMERCIALIZACION	TRANSPORTE MAYOR	KILO	8.000	35	280.000	
	CUOTA DE FOMENTO	KILO	8.000	8	64.000	
	BODEGAJE	KILO	8.000	10	80.000	
	GASTOS DE VENTA	GLOBAL	1	60.000	60.000	
						-
						-
TOTAL COMERCIALIZACION					484.000	

COSTOS TOTALES DE PRODUCCION					
COSTO DE ESTABLECIMIENTO CULTIVO AMORTIZADO A 10 CORTES					589.000
MANTENIMIENTO CULTIVO					7.515.015
COSTO TOTAL PROCESO					4.177.500
COSTO TOTAL COMERCIALIZACION					484.000
COSTOS TOTALES DE PRODUCCION					12.765.515
COSTO TOTAL KILO DE PANELA CON CULTIVO					1.596
UTILIDAD 1 HECTAREA					-765.515

Fuente: FEDEPANELA. Plantilla de costos 2018. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P. 3. [Consultado 09, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/2018/08/COSTOS-DE-PRODUCCION-2018.pdf>

Este es vivo ejemplo de lo que los productores nacionales de panela están experimentando en estos momentos dados los diferentes valores de insumos y demás costos, referentes a los valores de venta del producto dejando una utilidad de -\$765.515 por hectárea.

Aunque no todas la noticias son malas, en cuanto al negocio de la panela en Colombia, ya que las exportaciones cada vez se están volviendo muchos más llamativas para los productores del producto y así mismo están aumentando año tras año, logrando así un posicionamiento de la panela colombiana a nivel mundial y logrando un reconocimiento para la apertura de nuevos y mejores mercados.

Gráfica 7 Exportaciones de panela desde el 2012



Fuente: FEDEPANELA. Exportaciones de Panela Cierre Cifras del Fondo de Fomento Panelero. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 2019. P. 2. [Consultado 9, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/Presentaci%C3%B3n_Exportaciones_Panela_2019._V3.12.02.2018.pdf

Los principales destinos de la panela Colombiana son: Estados Unidos, España, Francia, Italia entre otros, pero es necesario destacar las importaciones que hace Estados Unidos y España que son bastante elevadas respecto a las de los otros países.

Pero también se ha visto la nueva incursión del mercado panelero colombiano a distintos países asiáticos y europeos.

Gráfica 8 Principales destinos de las exportaciones paneleras



Fuente: FEDEPANELA. Exportaciones de Panela Cierre Cifras del Fondo de Fomento Panelero. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 2019. P. 4. [Consultado 9, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/Presentaci%C3%B3n_Exportaciones_Panela_2019._V3.12.02.2018.pdf

Con base en FEDEPANELA¹⁴, la variación net que se ha obtenido en el 2018 respecto a los valores del 2017 es positiva en promedio ya que no para todos los países fue exitosa como lo es el caso de Corea del Sur, Australia, Canadá, Argentina y Alemania. Pero se vieron muy buenos resultados en la variación en países como España que fue de 542.218 kilogramos respecto al año anterior, también sobresalta el resultado de Estados Unidos cuya Variación fue de 487.403 kilogramos demás exportados.

¹⁴ FEDEPANELA. Exportaciones de Panela Cierre Cifras del Fondo de Fomento Panelero. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 2019. P. 3. [Consultado 9, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/Presentaci%C3%B3n_Exportaciones_Panela_2019._V3.12.02.2018.pdf

Cuadro 8 Variación en la exportación en kilogramos

VARIACION AÑO 2018 - 2017. CANTIDAD EXPORTADA EN KILOGRAMOS					
PAIS DESTINO	AÑO 2017	AÑO 2018	VARIACIÓN NETA		VARIACIÓN %
ESTADOS UNIDOS	2.875.722	3.363.125	487.403	↑	16,9
ESPAÑA	2.035.518	2.577.736	542.218	↑	26,6
FRANCIA	260.000	544.500	284.500	↑	109,4
ITALIA	265.300	289.600	24.300	↑	9,2
CHILE	68.819	258.330	189.511	↑	275,4
COREA DEL SUR	298.925	226.000	- 72.925	↓	-24,4
AUSTRALIA	170.735	160.152	- 10.583	↓	-6,2
CANADA	187.241	140.249	- 46.992	↓	-25,1
HOLANDA	-	138.000	138.000		INGRESO
PANAMA	75.443	132.062	56.619	↑	75,0
ARGENTINA	80.000	60.400	- 19.600	↓	-24,5
ALEMANIA	81.008	41.125	- 39.883	↓	-49,2
ARUBA	14.850	31.268	16.418	↑	110,6
GUINEA BISSAU	-	25.000	25.000		INGRESO
REPUBLICA CHECA	15.000	15.000	-	→	0,0
RUSIA	2.362	12.445	10.083	↑	426,9
INGLATERRA	13.100	6.912	- 6.188	↓	-47,2
SUBTOTAL	6.444.023	8.021.905	1.577.882	↑	24,5

Fuente: FEDEPANELA. Exportaciones de Panela Cierre Cifras del Fondo de Fomento Panelero. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 2019. P. 4. [Consultado 9, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/Presentaci%C3%B3n_Exportaciones_Panela_2019._V3.12.02.2018.pdf

Es necesario tener claro cuáles son las principales empresas encargadas de las exportaciones de Panela y saber la participación en el mercado, en el primer Lugar tenemos a COLFOOD S.A.S cuya participación es del 25 % con un total de 1.988 toneladas exportadas donde existió una variación positiva de 672.281 kilogramos exportados respecto a los del 2017, en segundo lugar esta CORPORACION PANELERA DOÑA PANELA LTDA con una participación del 17 % con un total de 1.398 toneladas exportadas con una variación positiva de 744.900 kilogramos y en tercer lugar esta IMEPEX S.A.S con participación del 16% y con 1.278 toneladas ya exportadas y con una variación positiva de 619.927 kilogramos respecto el año anterior.

Cuadro 9 Ranking de empresas exportadoras de panela



Cifras del Fondo de Fomento Panelero

RANKING DE EXPORTADORES 2018. KILOGRAMOS EXPORTADOS				
EXPORTADOR	AÑO 2017	AÑO 2018	VARIACIÓN (%)	
COLFOOD S.A.S - CI PROBA SAS	1.315.951	1.988.232	↑	51%
IMEPEX S.A.S	657.900	1.277.827	↑	94%
CORPORACION PANELERA DOÑA PANELA LTDA	652.600	1.397.500	↑	114%
TRAPICHE LUCERNA S.A.S	355.944	470.030	↑	32%
C.I. FRUTICOL INDUSTRIAL S.A.S - PROBASICOS	591.826	447.044	↓	-24%
ECORGANICOS DE COLOMBIA S.A.S	243.000	247.000	↑	2%
COMERPANELA SA CI	142.888	234.973	↑	64%
INDUSTRIAS ALIMENTICIAS EL TREBOL S.A.	95.465	210.147	↑	120%
MARTIN JOSE ARENAS SILVA	155.166	187.424	↑	21%
MESA BAJA AGROINDUSTRIA S.A.S	40.045	160.958	↑	302%
CORPORACION MOLIENDA REAL	20.000	160.000	↑	700%
OTROS (72)*	2.491.452	1.253.719	↓	-50%
TOTAL	6.762.237	8.034.855	↑	19%

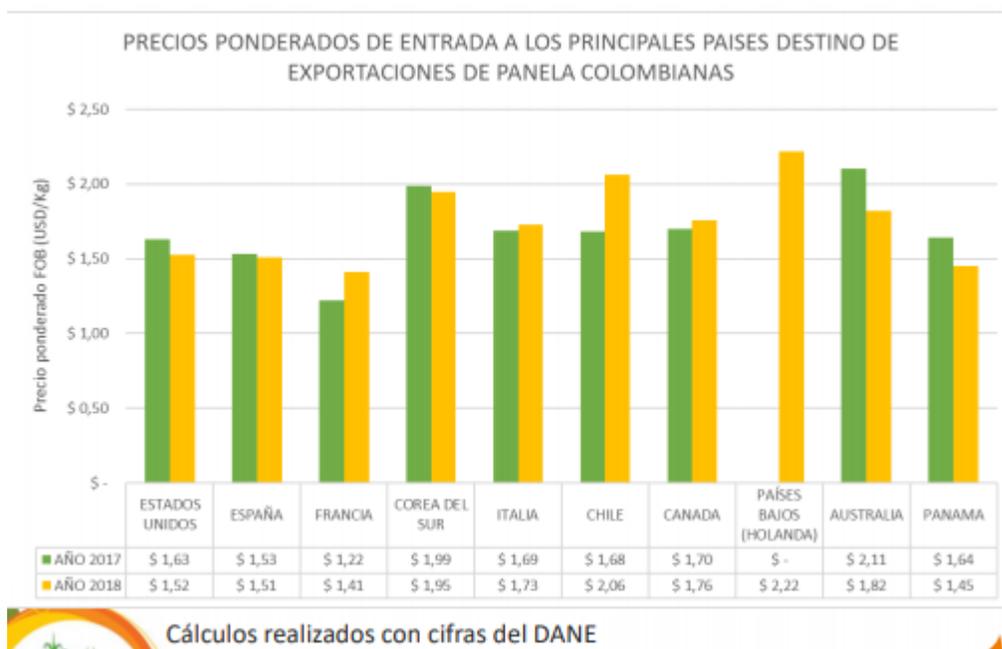
*Con menos de 100 toneladas en 2018

Cifras del Fondo de Fomento Panelero

Fuente: FEDEPANELA. Exportaciones de Panela Cierre Cifras del Fondo de Fomento Panelero. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 2019. P. 6. [Consultado 9, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/Presentaci%C3%B3n_Exportaciones_Panela_2019._V3.12.02.2018.pdf

Los precios de venta de la panela en los países de destino también han tenido variaciones en donde en 2017 los precios se encontraron entre USD \$1.22 – \$2.11 por kilogramo, pero en 2018 los precios oscilaron entre USD \$1.41 --\$2.22 aunque en algunos países disminuyó el valor, pero en otros aumento.

Cuadro 10 Precios de panela exportada



Fuente: FEDEPANELA. Exportaciones de Panela Cierre Cifras del Fondo de Fomento Panelero. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 2019. P. 8. [Consultado 9, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/Presentaci%C3%B3n_Exportaciones_Panela_2019._V3.12.02.2018.pdf

De acuerdo con MAYORGA Carlos¹⁵, para el 2018 nuevos países ingresaron a la lista de los países importadores de nuestra panela donde encontramos a Holanda con 138.000 kilogramos a Guinea Bissau con 25.000 kilogramos, Peru con 4.518 kilogramos, Taiwan con 1.003 kilogramos, Kuwait con 480 kilogramos y por ultimo a Suiza con 301 kilogramos para un total de 169.302 kilogramos exportados a nuevos países en el 2018.

¹⁵ PORTAFOLIO. Al 2022, exportaciones de panela llegarían a unas 18000 toneladas. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 20, Septiembre, 2018. [Consultado 09, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://www.portafolio.co/economia/al-2022-exportaciones-de-panela-llegarian-a-unas-18-000-toneladas-521390>

2.5 MERCADO ITALIANO

Este país ubicado en Europa Mediterránea cuenta con una posición central por el hecho de su carácter peninsular que logra dividir el mar Mediterráneo en dos cuencas, dentro de las cuales encontramos mares de menor extensión, como lo son: el Tirreno, el Adriático, el Jónico y el de Liguria. Italia cuenta con una superficie de 301.333 kilómetros cuadrados los cuales están divididos en 119.881 Km² de país continental, 131.624 Km² peninsular y 49.797 Km², dadas todas estas condiciones hacen que el país cuente con cierta variedad climática clasificada en tres grupos: templado, templado frío y frío.

Figura 3 Mapa Europeo resaltando a Italia



Fuente: 123RF. Ilustración de Europa con Italia destacada. [Sitio Web]. Sec. Publicación. Sf [consultado 13, Diciembre, 2019]. Disponible en: https://es.123rf.com/photo_90339036_una-ilustraci%C3%B3n-vectorial-del-mapa-de-europa-con-italia-destacada-y-bandera-italiana-aislado-en-un-fond.html

Según ALDANA, Juliette¹⁶, cuenta con una población de 60,4 millones de habitantes siendo Roma la capital y así mismo la ciudad más poblada del país, el PIB total para el 2018 fue de 1.756.982 millones de Euros y su PIB per cápita 29100 Euros, esto hace de este país una de las diez economías más importantes del mundo, por volumen de PIB, con una deuda pública de 2.321.957 millones de

¹⁶ COMERCIO EXTERIOR. Italia Geografía Económica. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. [Consultado 13, Diciembre, 2019]. Disponible en: https://comercioexterior.ub.edu/correccion/05-06/italia/geo_econ.htm

euros haciendo que sea uno de los países más endeudados del mundo, en cuanto al índice de desarrollo humano (IDH) nos indica que los italianos tienen buena calidad de vida, está en el puesto 51 de 190 países, ranking que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios.

2.5.1 Roma. La capital Italiana cuenta con una población de 2.872.000 habitantes, la tasa de población ha disminuido ya que se tenía previsto para el 2019 una población de 3.353.000 habitantes, es la ciudad más habitada de Italia y la cuarta más poblada de la unión Europea, cuenta con una superficie de 1287 Km², es la única ciudad del mundo que tiene en su interior una entidad estatal autónoma (Ciudad del Vaticano) que se encuentra bajo el poder temporal del papa. Roma es la ciudad italiana con mayor número de municipios vecinos ya que son 29.

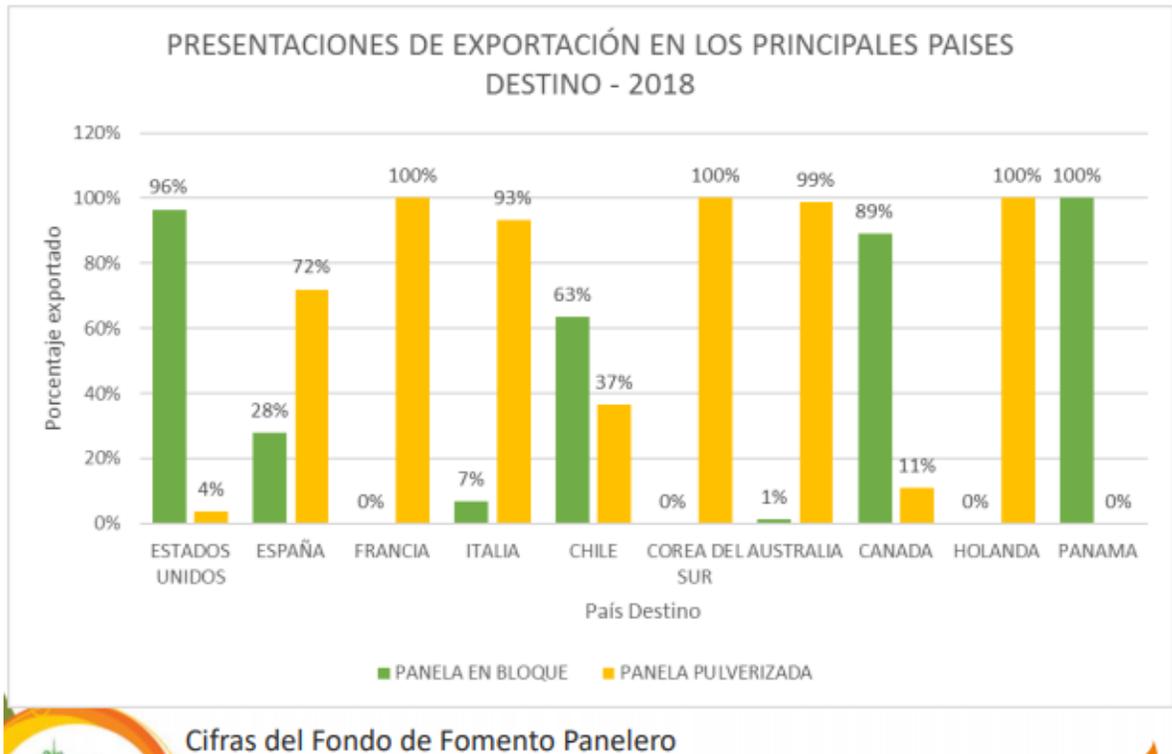
La ciudad es también el centro de la red de ferrocarriles nacionales, donde están presentes diferentes estaciones de gran importancia, además de contar con dos aeropuertos que son: el Aeropuerto Intercontinentale Leonardo da Vinci y el Aeropuerto Giovanni Battista Pastine.

El mercado panelero entre Colombia e Italia ya existe y es bastante importante apalancarse del mismo para poder entender los procesos de exportación y además los posibles compradores, la competencia ya existente e incluso las exigencias del mercado.

Las exportaciones que se han hecho hasta el momento a Italia han sido de 265 toneladas en 2017 y de 290 toneladas para el 2018 logrando una variación positiva del 9% de cantidades exportadas, es importante resaltar que el precio de venta por kilogramo aumento para el 2018 ya que se mantuvo en USD \$1,73 y el año anterior el precio estuvo a USD \$1,69.

Las exportaciones a Italia en mayor medida han sido de panela pulverizada ya que fue 10 veces mayor que la exportación de panela en bloque convencional.

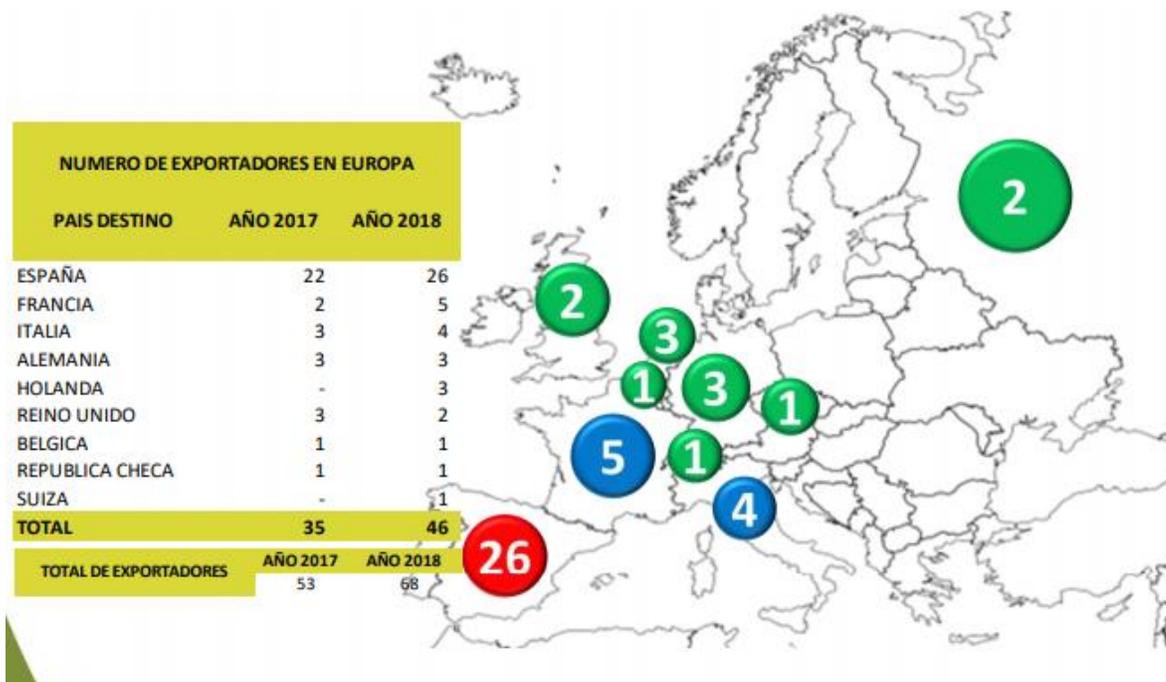
Gráfica 9 Presentación de la panela exportada



Fuente: FEDEPANELA. Exportaciones de Panela Cierre Cifras del Fondo de Fomento Panelero. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 2019. P. 11. [Consultado 9, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/Presentaci%C3%B3n_Exportaciones_Panela_2019._V3.12.02.2018.pdf

Las exportaciones totales en 2017 para Italia fueron 3 y en 2018 fueron 4 que es un número alto para las exportaciones en Europa, sin contar a España que por el hecho de ser el segundo mayor importador de panela Colombiana para el 2018 logro un número total de 26 importaciones.

Figura 4 Número de exportaciones de panela a países Europeos



Fuente: FEDEPANELA. Exportaciones de Panela Cierre Cifras del Fondo de Fomento Panelero. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 2019. P. 8. [Consultado 9, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/Presentaci%C3%B3n_Exportaciones_Panela_2019._V3.12.02.2018.pdf

3. CAPÍTULO II. DOCUMENTACION Y COSTOS DEL PLAN DE EXPORTACION

Figura 5 Consulta de estructura arancelaria

Sección	IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	
Capítulo	17	Azúcares y artículos de confitería	
Partida	1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	
	1701.10	- Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante:	
	1701.13	- - Azúcar de caña mencionado en la Nota 2 de subpartida de este Capítulo	

Código	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
1701.13.00.00			- - Azúcar de caña mencionado en la Nota 2 de subpartida de este Capítulo		

Fuente: DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES-DIAN-. Consulta estructura arancelaria. [Sitio Web]. Bogotá. D.C. CO. Sec. Publicación. 2019. [consultado 17, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>

Como primera medida es necesario conocer la partida arancelaria del producto en cuestión, para que sea reconocido en todos los mercados y así conocer también los beneficios y procesos especiales para el producto.

La panela está constituida y llamada como azúcar de caña en los mercados internacionales y así es conocida por su partida arancelaria.

3.1 CANALES DE COMERCIALIZACION

Los canales de comercialización que se van a tener en cuenta para este estudio de internacionalización de panela pulverizada va a ser la cadena de supermercados “TODIS” que serán las encargadas de la distribución aprovechando que ya están establecidas en la ciudad de Roma y teniendo en cuenta que ya tienen una acreditación y buen nombre, aparte de servirnos como un importante apalancamiento para poder dar a conocer nuestro producto y servirnos como base para llegar más fácil al País.

Con la información anterior sabemos que la incursión en Italia se dará de manera indirecta a través de la compañía ya que el producto no llega directamente al consumidor final sino que un tercero es el encargado de la comercialización y distribución, esto se da teniendo en cuenta que nuestra empresa no cuenta con experiencia en el mercado internacional.

En el presente, la idea de llegada del producto en el mercado Romano está dada pensando en una estrategia de crecimiento en la que prevalece la penetración de mercados, ya que hay conocimiento por parte de la población italiana del producto lo cual nos lleva a contar con competencia ya establecida en ese mercado además de contar con distintos productos sustitutos.

Figura 6 supermercados "TODIS"



Fuente: AIRBNB. Todis supermercato. [Sitio Web]. Roma. Sec. Publicación. Sf. [Consultado 17, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://es.airbnb.com/things-to-do/places/1109593>

3.2 EMPAQUE Y EMABALAJE

La panela se va a presentar en bolsas laminadas impresas tipo flowpack donde viene granulada y saborizada para consumir como bebidas refrescantes y bebidas calientes.

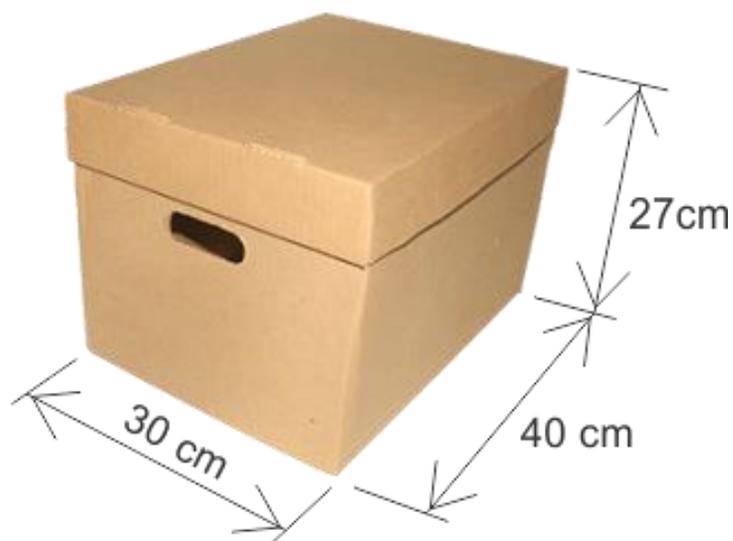
Figura 7 Empaque tipo flowpack



Fuente: CIDE COLOMBIA. Panela pulverizada 500 gramos. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. [Consultado 17, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://cidecolombia.com/producto/panela-pulverizada-500-gramos/>

Esta empacada en dichas bolsas para ser aisladas de la humedad, oxígeno y de la luz y cada una con un peso de 500 gramos que a su vez están dentro de una caja que contiene 40 unidades, esta caja tiene unas dimensiones de 0.3m de ancho, 0.4m de largo y 0.27m de alto, con el fin de evitar el uso de estivas de maderas que son evitadas por la unión europea para la llegada de algún producto, además para tener una base más fácil de contabilidad de peso y volumen de panela ya que se sabe que cada caja cuenta con un peso de 20 kilogramos y un volumen de 0.0324 m.

Figura 8 Dimensiones cajas de exportación



Fuente: CAJAS DE CARTON BIOVERDE. Cajas de archivo X300. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. [Consultado 17, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://www.cajasdecartonbioverde.com.co/cajas-de-archivo-x300.html>

3.3 REQUISITOS PARA LA EXPORTACION

3.3.1 Registro ante cámara y comercio y obtención del NIT. Se hace el debido registro de la empresa frente a la cámara y comercio en donde se puede iniciar la actividad empresarial en donde se generan diferentes obligaciones y responsabilidades tributarias y parafiscales que la ley exija según su actividad económica o modelo de operación.

información hacia entidades supervisoras y de control, además de identificar obligaciones frente al estado.

Figura 10 Formato RUT

REPUBLICA DE COLOMBIA DIAN DIPTERMINACIONES Y ADMINISTRACION TRIBUTARIA		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		001	
Espacio reservado para la DIAN 			2. Concepto: 0 2		
5. Número de identificación Tributaria (NIT): 1 7 1 1 3 3 6 7			6. DV: - 5		12. Administración: 3 2
4. Número de formulario  (415)7707212484(B020)001405202196 2			14. Buzón electrónico		
IDENTIFICACION					
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o su 2		25. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía 1 3		26. Número de identificación: 1 7 1 1 3 3 6 7	
27. Fecha expedición: 1966 05 05		28. País: COLOMBIA 1 8 9		29. Departamento: Bogotá D.C. 1 1	
30. Ciudad/Municipio: Bogotá 0 0 1		31. Primer apellido: HERNANDEZ		32. Segundo apellido:	
33. Primer nombre: FELIX		34. Otros nombres: ANTONIO		35. Razon social:	
36. Nombre comercial: JOYERIA Y RELQUERIA HISPANA		37. Sigla:			
UBICACION					
38. País: COLOMBIA 1 8 9		39. Departamento: Bogotá D.C. 1 1		40. Ciudad/Municipio: Bogotá 0 0 1	
41. Dirección: C L 1 3 1 6 3 1 1					
42. Correo electrónico:		43. Apartado aéreo:		44. Teléfono 1: 2 8 2 2 9 8 9	
45. Teléfono 2:					
C. ASIFICACION					
Actividad económica			Ocupación		
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades	
46. Código: 3 6 9 1	47. Fecha inicio actividad: 1984 01 18	48. Código:	49. Fecha inicio actividad:	50. Código: 1 2	51. Código:
52. Número establecimiento:					
Responsabilidades					
53. Código: 0 5 0 9 1 1 1 0					
05. Impuesto sobre la renta y complementarios; 10. Usuario aduanero					
09. Retención en la fuente en el impuesto sobre					
11. Ventas régimen común					
Usuarios aduaneros			Exportadores		
54. Código: 2 2 2 9			55. Forma: <input type="checkbox"/>		
			56. Tipo: <input type="checkbox"/>		
			57. Modo: <input type="checkbox"/>		
			58. CPC: <input type="checkbox"/>		
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>		60. No. de Folios: <input type="text"/>		61. Fecha: 2006 11 20	
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 15 Decreto 2788 del 31 de Agosto de 2004. Firma del suscriptor:			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma del funcionario autorizado:		
			62. Nombre: GUILLERMO RODRIGUEZ LOURIDO		
			63. Cargo: P.L.P. III 32 26		

Fuente: MUISCA DIAN. Formato RUT. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. [Consultado 19, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://muisca.dian.gov.co/WebRutMuisca/visor/formularios/f1/v4/h01.html>

3.3.3 Expedición de la declaración de exportación Ante el ministerio de comercio, industria y turismo, en donde se dice detalladamente el proceso que se va a realizar, junto con los siguientes documentos:

Registro de producto nacional

Oferta exportable

Solicitud de determinación de Origen

Lo cual permite al ministerio determinar el origen de las mercancías, el objeto de exportación y registrar la producción nacional.

Aunque nosotros no tenemos que sacar la certificación de origen ya que la panela es obtenida a través de la caña de azúcar que es un recurso natural del país, aunque es necesario sacar el registro de productores nacionales para que el misterio tenga un registro.

En materia de vistos buenos en el mercado internacional, la panela debe obtener certificados como lo son:

- INVIMA
- FEDEPANELA
- ICA
- Cuota de exportación.

3.3.4 Negociación. En el momento de la negociación es de gran importancia evaluar de qué manera será el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino.

3.3.5 Servicio Marítimo. Según PROCOLOMBIA¹⁷, Italia cuenta con una infraestructura portuaria de gran envergadura dada la longitud de costa con la que cuenta el país, compuesta por alrededor de 311 puertos ya sean auxiliares o principales, en cuanto a la llegada de productos colombianos los puertos más utilizados son: La Spezia, Nápoles, Livorno, Trieste y Génova.

¹⁷ PROCOLOMBIA. Perfil de logística desde Colombia hacia Italia. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 04, Octubre, 2019. P. 3. [Consultado 17, Diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en:
file:///C:/Users/CAFE%20INTERNET/Downloads/perfil_logistico_de_italia_2%20(1).pdf

El puerto más grande del país es el de Génova ya que para el 2012 manejaba alrededor de 1.847.000 TEU's. el transporte de la mercancía es ágil y eficiente debido a los canales de distribución por vía férrea y carreteras, además de poder almacenar todo tipo de mercancía por el hecho de ser multipropósito y multitarea en donde se pueden recibir contenedores de productos perecederos, metales, productos forestales, granel, sólido y líquido, carga general, derivados del petróleo y pasajeros, todo esto ya que el puerto cuenta con inversión constante para estar a la vanguardia con el desarrollo marítimo internacional.

9 navieras ofrecen más de 40 rutas desde la costa atlántica, en donde los tiempos de tránsito se dan desde los 20 días, dependiendo de los transbordos que se hacen en los puertos de Panamá, Colombia, España, Bélgica, Malta, Francia e Italia.

Cuadro 11 Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos de Colombia

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Genova	Cartagena	Directo	20
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	26
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá, Algeciras-España	30
	Buenaventura	Manzanillo-Panamá	30
Livorno	Cartagena	Manzanillo-Panamá	21
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	25
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	21
	Buenaventura	Balboa-Manzanillo-Panamá	19
Trieste	Cartagena	Manzanillo-Panamá, Malta-Malta	28
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá, Malta-Malta	32
	Santa Marta	Cartagena, Colombia, Manzanillo-Panamá, Malta-Malta	33
	Buenaventura	Manzanillo-Panamá, Malta-Malta	36
Cagliari	Cartagena	Le Havre-Francia, Malta-Malta	27
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá, Genova-Italia	35
	Santa Marta	Cartagena-Colombia, Manzanillo-Panamá, Genova-Italia	39
	Buenaventura	Cartagena-Colombia, Caucedo-República Dominicana, Livorno-Italia	34
Napoles	Cartagena	Manzanillo-Panamá, Malta-Malta	28
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá, Malta-Malta	32
	Santa Marta	Cartagena-Colombia, Manzanillo-Panamá, Livorno-Italia	32
	Buenaventura	Manzanillo-Panamá, Livorno-Italia	35
Salerno	Cartagena	Manzanillo-Panamá, Malta-Malta	28
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá, Malta-Malta	31
	Santa Marta	Cartagena, Colombia, Manzanillo-Panamá, Malta-Malta	33
	Buenaventura	Manzanillo-Panamá, Malta-Malta	36
La Spezia	Cartagena	Mazanillo-Panamá, Genova-Italia	28
	Barranquilla	Mazanillo-Panamá, Genova-Italia	32
	Santa Marta	Antwerp-Bélgica, Algeciras-España	34
	Buenaventura	Manzanillo-Panamá, Malta-Malta	28

Fuente: PROCOLOMBIA. Perfil de logística desde Colombia hacia Italia. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 04, Octubre, 2019. P. 4. [Consultado 17, Diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [file:///C:/Users/CAFE%20INTERNET/Downloads/perfil_logistico_de_italia_2%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/CAFE%20INTERNET/Downloads/perfil_logistico_de_italia_2%20(1).pdf)

Figura 11 Principales navieras con destino Roma



Fuente: PROCOLOMBIA. Perfil de logística desde Colombia hacia Italia. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 04, Octubre, 2019. P. 5. [Consultado 17, Diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [file:///C:/Users/CAFE%20INTERNET/Downloads/perfil_logistico_de_italia_2%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/CAFE%20INTERNET/Downloads/perfil_logistico_de_italia_2%20(1).pdf)

3.3.6 Servicios aéreos Con base en PROCOLOMBIA¹⁸, Italia cuenta con excelentes servicios aduaneros en los casi 130 aeropuertos con los que cuenta, donde es fácil el almacenamiento y manipulación de la carga. El aeropuerto Milano Malpensa en Milán es destacado en toda Europa por ser uno de los aeropuertos que presentan un movimiento de carga con una cuota de mercado de 50%.

El transporte de las mercancías hacia desde el aeropuerto permite una gran agilidad ya que está ubicado en una red de autopistas que lo hace muy eficiente para llegar a las principales ciudades del país y los países vecinos. La infraestructura del aeropuerto lo hace contar con una capacidad de 550.000 toneladas métricas con la facilidad de manejar cargas de todo tipo (general, perecedera, especial, entre otras).

La inspección documental, sanitaria, inspección CITES y de animales se ofrecen en los aeropuertos para cumplir con la norma de importación de productos a la Unión Europea.

En la actualidad existen 8 aerolíneas que prestan el servicio de transporte de carga a Italia.

¹⁸ Ibid., P. 5.

Cuadro 12 Conexiones de aerolíneas de servicio a Italia

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia
American Airlines	Miami-Estados Unidos	VI
LATAM	Sao Paulo-Brasil	LU, MI, VI, SA, DO
Iberia	Madrid-España	LU, MA, MI, JU, VI, DO
Turkish Airlines	Estambul-Turquía	VI
Avianca	New York-Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Miami-Estados Unidos	LU, VI, SA, DO
	Havan-Cuba	VI
Cargolux	Amsterdam-Paises Bajos	VI
Lufthansa	Frankfurt-Alemania	JU, VI, SA, DO
United Airlines	Newark-Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO

Fuente: PROCOLOMBIA. Perfil de logística desde Colombia hacia Italia. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 04, Octubre, 2019. P. 6. [Consultado 17, Diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: file:///C:/Users/CAFE%20INTERNET/Downloads/perfil_logistico_de_italia_2%20(1).pdf

Para este estudio se van a determinar costos según una negociación basada en el incoterm **CIF**, ya que como se explicó anteriormente el negocio se dará con la cadena de supermercados “TODIS” de gran importancia en el país de destino, la mercancía se estragará en el puerto de Italia, lo cual nos indica la responsabilidad del transporte de la mercancía desde la fábrica hasta el puerto de llegada que es el de Livorno.

También es necesario tener una factura comercial, en donde se indique el valor por el cual se hizo el negocio con el comprador, en donde el acepte la negociación y también la forma en la que se va a realizar el pago, que comúnmente se acuerda mediante una transacción bancaria.

documento la aduana cobra impuestos o tasas según corresponda, la información a suministrar es:

- Detalles de la mercancía, cantidad, precio, origen
- País de destino y entidad que recibe la mercancía
- Detalles del exportador
- Declaración firmada por el exportador

Esta solicitud se tramita ante la administración de aduanas con jurisdicción en el lugar en el que se encuentre la mercancía.

La DIAN puede hacer una inspección documental o física en caso que así se requiera

Figura 13 Formato DEX

REPUBLICA DE COLOMBIA DIAN Departamento Administrativo de Impuestos y Aduanas Nacionales		Declaración de Exportación		PRECIO MAXIMO DE VENTA AL PÚBLICO \$6.000	
Espacio reservado para la DIAN			1. Año	4. Número de formulario 600600000000	
			 (415)70 21 2489984(89)2006006000000 0		
5. Número de identificación Tributaria (NIT)		6. DV		11. Apellidos y nombres o razón social	
13. Dirección			15. Teléfono		12. Cód. Admon.
14. Cód. Dpto.			17. Cód. Ciudad Municipio		
24. Número de identificación Tributaria (NIT)		25. DV		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					
37. Año Mes Día					
38. Tipo declaración			39. Cód.	40. Cód. lugar de salida	41. Cód. tipo procedencia
42. Declaración al periodo anterior					
43. Año Mes Día					
44. Adhesivo declaración de importación anterior			45. Año Mes Día	46. Cód. Modalidad Importación	47. Cód. Dpto. Región de Mercaderes Industria y Turismo
48. Código modalidad de negociación			49. Valor total en moneda de negociación		
50. Código modo de transporte					
51. Código bandera	52. Peso bruto kgs	53. Código modalidad de pago	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 duties					
Embalajes: 61. Código		62. Cantidad			
63. Marcas y números					
64. Certificado de origen		65. Cuál?		66. Sistema especiales	
67. No. Programad		68. No. Programad		69. No. Programad	
70. No. Programad		71. No. Programad		72. No. Programad	
73. No. Programad		74. No. Programad		75. No. Programad	
76. No. Programad		77. No. Programad		78. No. Programad	
79. No. Programad		80. No. Programad		81. No. Programad	
82. No. Programad		83. No. Programad		84. No. Programad	
85. No. Programad		86. No. Programad		87. No. Programad	
88. No. Programad		89. No. Programad		90. No. Programad	
93. Descripción de las mercancías (NO incluir la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluye marcas, señales y otros). Si el campo es insuficiente, utilizar hojas anexas a la declaración de exportación.					
94. Cantidad de subpartidas arancelarias		95. Hojas anexas números		96. Total peso neto kgs.	
97. Total valor FOB USD		98. Total Valor agregado Nat. USD		99. Cantidad hojas anexas	
100. Valor riesgo USD		101. Valor seguros USD		102. Valor otros gastos USD	
103. Valor total de la exportación USD		104. Valor a reintegrar USD			
105. Procede el embarque?		106. Año Mes Día		107. Auto y año	
108. Nombre		109. C.C.		110. No. Manifiesto de carga	
111. Año Mes Día		112. Cód. Admon.		113. No. Subros	
114. Peso (kgs.)		115. Identificación del cargo de transporte		116. Observaciones	
117. Declaración de exportación definitiva		118. Fecha		119. Nombre	
120. C.C.		121. Firma			
Firma declarante autorizado					

Original: Administración U. A. E. DIAN

2006410000001

PRECIO MAXIMO DE VENTA AL PÚBLICO \$6.000

Fuente: DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES-DIAN-. Declaración de exportación. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. [Consultado 19, Diciembre, 2019]. Disponible en: https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/formulariosinstructivos/Formularios/2014/Formulario_600_2014.pdf

Como parte final es necesario tener la recepción de cambio, es decir confirmar el pago de la mercancía para obtener la declaración de cambio y luego venta de divisas para poder hacer la solicitud de IVA si es necesario.

Según LEGISCOMEX²⁰, es necesario solicitar la copia de IVA al proveedor del producto, ya que el producto se hizo con materias primas e insumos adquiridos en Colombia, con lo cual se puede solicitar a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) la devolución del impuesto que se pagó.

El exportador que quiera ser acreedor de este derecho, primero debe estar inscrito en el Registro Nacional de Exportadores.

La solicitud ante la DIAN se hace presentando el siguiente formulario debidamente diligenciado.

Figura 14 Documento constituyente

El formulario es una declaración de impuestos sobre las ventas (IVA) para una entidad privada, con el número 300. Incluye campos para el año, período, número de formulario, y datos personales del declarante. La declaración cubre ingresos y gastos, con un total de impuestos pagados y a pagar. El formulario está marcado con 'NO DILIGENCIABLE'.

Fuente: DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES -DIAN-. Declaración de impuestos. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. [Consultado 19, Diciembre, 2019]. Disponible en: https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/formulariosinstructivos/Formularios/2019/Formulario_300_2019.pdf#search=300

²⁰ LEGISCOMEX. Solicitud de devolución de IVA. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. [Consultado 17, Diciembre, 2019]. Disponible en: https://www.legiscomex.com/Documentos/PROCESOEXPO_PASO16

3.4 COSTOS

Como primera medida vamos a contar con una cantidad específica de producto a exportar, teniendo en cuenta la capacidad instalada de las plantas que van a ser nuestros proveedores y también pensando en que es una cantidad en buenos términos para impactar el mercado Romano, la exportación va a ser de 30 toneladas de panela pulverizada, que va a ser transportada en un contenedor de 40 pies desde el municipio de Guayatá (Boyacá) hasta el puerto de Cartagena en tracto camión y luego será llevado en buque hasta el puerto Italiano.

Como ya se había indicado, la panela será transportada dentro de cajas con un peso de 20 kilogramos directamente en el contenedor para evitar el uso de estibas de madera ya que es uno de los limitantes que pone la unión Europea para la llegada de producto mediante una exportación.

Dentro del contenedor se van a transportar 1500 cajas de panela para una totalidad de 30 toneladas en cuanto peso y un volumen de 48.6 metros cúbicos, lo cual nos garantiza un espacio suficiente para un buen transporte.

Desglosando cada costo obtenemos:

3.4.1. Producto y empaque.

Tabla 1 Costos de producto

COSTOS DE PRODUCTO (USD)			
Producto	Cantidad (kilogramos)	Costo por unidad (USD)	Costo total (USD)
Panela Pulverizada empacada	30000	0,85	25500
COSTOS DE PRODUCTO (USD)			25500

Fuente: elaboración propia

Tabla 2 Costos de embalaje

COSTOS DE EMBALAJE (USD)			
tipo de embalaje	cantidad	costo por unidad (USD)	costo total (USD)
cajas	1500	0,35	525
COSTO EMBALAJE (USD)			525

Fuente: elaboración propia

3.4.2. Transporte dentro de Colombia

Tabla 3 Costos de transporte en Colombia

TRANSPORTE DE LA MERCANCIA EN COLOMBIA (USD)	
Transporte en tracto camión desde fabrica hasta puerto en Cartagena	900
Costo de carga de la mercancía	90
COSTO TOTAL DE TRANSPORTE DE MERCANCÍA EN COLOMBIA (USD)	990

Fuente: elaboración propia

Teniendo en cuenta los gastos fijos por formalidades aduaneras, y ayudándonos por los siguientes porcentajes expuestos por la revista Dinero en cuanto a los gastos para la exportación, pero tomando los pertinentes para nuestro caso tenemos.

Cuadro 13 Costos de exportar

Cuadro 2- Costos de exportar
(Porcentaje del valor fob)

	Costo promedio
I. Transporte internacional	4,5
II. Costos internos	12,0
A. Autorizaciones previas	0,4
B. Servicios en puertos	1,1
a. Cargue/descargue, entrega de mercancías	0,9
b. Almacenamiento portuario	0,3
C. Inspecciones de otras entidades distintas a Aduanas	3,1
D. Transporte	4,9
a. Transporte interno de carga	4,3
b. Costos de manejo y movilización de contenedor	0,6
E. Otros servicios	2,5
a. Agenciamiento	1,0
b. Pagos informales	0,6
c. Pérdidas de mercancías	0,0
d. Seguros sobre el valor de las mercancías	0,6
e. Costos adicionales	0,4
III. Total	16,5

Fuente: Encuesta de Comercio Exterior del Banco de la República

Los valores se redondean al entero o al decimal más cercano por lo cual los totales pueden diferir de la suma de sus componentes.

Fuente: REVISTA DINERO. Los costos y tiempo que tarda exportar. [Sitio Web]. Bogotá D.C CO. Sec. Publicación. 22, Septiembre, 2019. [Consultado 19, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://www.dinero.com/economia/articulo/costos-y-tiempo-que-tarda-importar-y-exportar-una-mercancia-en-colombia/250158>

Los ítems que se tomaron en cuenta, ya que muchos están incluidos en los costos de transporte de mercancía fueron:

- Autorizaciones previas
- Almacenamiento portuario
- Inspecciones de otras entidades distintas a Aduanas
- Agenciamiento
- Pagos informales
- Costos adicionales

Gracias a lo anterior tenemos que la suma de porcentajes es de 5.8 del valor.

Tabla 4 Costos por formalidades de exportación

COSTOS POR FORMALIDADES DE EXPORTACION (USD)	
Costo de mercancía empacada y embalada	26025
Porcentaje de formalidades aduaneras	5,80%
COSTO POR FORMALIDADES DE EXPORTACION (USD)	1509,45

Fuente: elaboración propia

3.4.3. Transporte principal de la mercancía

Tabla 5 Costos transporte marítimo

COSTOS TRANSPORTE MARITIMO PTO CARTAGENA - PTO LIVORNO (USD)	
Costo envió de contenedor de 40 pies	2940
Costo seguro de la mercancía en viaje marítimo	400
COSTO TRANSPORTE PRINCIPAL (USD)	3340

Fuente: elaboración propia.

4.4.4. Costos de la exportación

Tabla 6 Costo de exportación

COSTOS DE LA EXPORTACIÓN (USD)	
Costo de producto	25500
Costo de embalaje	525
Costo de transporte en Colombia	990
Costo de formalidades de exportación	1509,45
Costo de transporte principal	3340
COSTOS DE LA EXPORTACION (USD)	31690,45
Costos administrativos (12%)	3802,854
COSTO TOTAL DE EXPORTACION (USD)	35493,3

Fuente: elaboración propia.

4. VIABILIDAD DEL PLAN DE EXPORTACION.

En este caso la utilidad se dará frente a los costos totales de exportación, en donde este valor representara el 70% del valor de venta al distribuidor en Roma.

Tabla 7 Utilidad de exportación

UTILIDAD (USD)		
Ítem	Porcentaje	Valor (USD)
Costo de exportación	70%	35493,3
valor de venta	100%	50704,7
UTILIDAD (USD)	30%	15211,4

Fuente: elaboración propia

Teniendo en cuenta que anualmente se realizarán 3 exportaciones, vamos a tomar la misma cantidad de producto a exportar desde el año 2 hasta el año 5 para las tres exportaciones que se harán en cada año, pero para el primer año vamos a hacer una escala gradual de cantidad de producto hasta llegar al ya expuesto ya que vamos a tener en cuenta la llegada al país y el reconocimiento de marca que se da gradualmente.

4.1. Estudio para el primer año

Tabla 8 Estudio exportación 1 para el año 1

AÑO 1	
EXPORTACION 1	
Cantidad a exportar kg	17.000
ÍTEM	VALOR (USD)
Costo de producto	14.450
Costo de embalaje	298
Costo de transporte en Colombia	550
Costo de formalidades de exportación	855
Costo de transporte principal	2660
COSTOS DE LA EXPORTACION (USD)	18.813
Costos administrativos (12%)	2.258
COSTO TOTAL DE EXPORTACION (USD)	21.071
UTILIDAD (USD)	9.030

Fuente: elaboración propia

Tabla 9 Estudio exportación 2 para el año 1

AÑO 1	
EXPORTACION 2	
Cantidad a exportar kg	22.000
ÍTEM	VALOR (USD)
Costo de producto	18.700
Costo de embalaje	385
Costo de transporte en Colombia	990
Costo de formalidades de exportación	1.107
Costo de transporte principal	3.340
COSTOS DE LA EXPORTACION (USD)	24.522
Costos administrativos (12%)	2.943
COSTO TOTAL DE EXPORTACION (USD)	27.465
UTILIDAD (USD)	11.771

Fuente: elaboración propia

Tabla 10 Estudio exportación 3 para el año 1

AÑO 1	
EXPORTACION 3	
Cantidad a exportar kg	30.000
ÍTEM	VALOR (USD)
Costo de producto	25.500
Costo de embalaje	525
Costo de transporte en Colombia	990
Costo de formalidades de exportación	1.510
Costo de transporte principal	3.340
COSTOS DE LA EXPORTACION (USD)	31.691
Costos administrativos (12%)	3.803
COSTO TOTAL DE EXPORTACION (USD)	35.493
UTILIDAD (USD)	15.211

Fuente: elaboración propia

Es de aclarar que el costo de transporte tanto dentro de Colombia como internacional varía por la cantidad por lo cual se transporta en un contenedor de 20 pies a diferencia de las dos últimas exportaciones que se dan en un contenedor de 40 pies.

4.2. Estudio del segundo año en adelante

Desde el año 2 hasta el año 5 vamos a tomar las tres exportaciones respectivas de cada año con la misma cantidad de producto que son los 30.000 kilogramos, es decir que los costos y las utilidades serán las mismas pero con el incremento anual de inflación

Tabla 11 Estudio exportaciones para el año 2

Año 2	
ÍTEM	VALOR (USD)
Costo de producto	76.500
Costo de embalaje	1.575
Costo de transporte en Colombia	2.970
Costo de formalidades de exportación	4.528
Costo de transporte principal	10.020
COSTOS DE LA EXPORTACION (USD)	95.071
Costos administrativos (12%)	11.409
COSTO TOTAL DE EXPORTACION (USD)	106.480
UTILIDAD (USD)	45.634

Fuente: elaboración propia

Tabla 12 Estudio Exportaciones para el año 3

Año 3	
ÍTEM	VALOR (USD)
Costo de producto	80.325
Costo de embalaje	1.654
Costo de transporte en Colombia	3.119
Costo de formalidades de exportación	4.755
Costo de transporte principal	10.521
COSTOS DE LA EXPORTACION (USD)	99.825
Costos administrativos (12%)	11.979
COSTO TOTAL DE EXPORTACION (USD)	111.804
UTILIDAD (USD)	47.916

Fuente: elaboración propia

Tabla 13 Estudio exportaciones para el año 4

Año 4	
ÍTEM	VALOR (USD)
Costo de producto	84.341
Costo de embalaje	1.736
Costo de transporte en Colombia	3.274
Costo de formalidades de exportación	4.992
Costo de transporte principal	11.047
COSTOS DE LA EXPORTACION (USD)	104.816
Costos administrativos (12%)	12.578
COSTO TOTAL DE EXPORTACION (USD)	117.394
UTILIDAD (USD)	50.312

Fuente: elaboración propia

Tabla 14 Estudio exportaciones para el año 5

Año 5	
ÍTEM	VALOR (USD)
Costo de producto	88.558
Costo de embalaje	1.823
Costo de transporte en Colombia	3.438
Costo de formalidades de exportación	5.242
Costo de transporte principal	11.599
COSTOS DE LA EXPORTACION (USD)	110.057
Costos administrativos (12%)	13.207
COSTO TOTAL DE EXPORTACION (USD)	123.264
UTILIDAD (USD)	52.827

Fuente: elaboración propia

Gracias a toda la información ya obtenida podemos analizar el PyG proyectado a 5 años para determinar la inversión y viabilidad del proyecto de exportación de Panela pulverizada a Roma – Italia.

Teniendo en cuenta la información anterior determinamos que el costo de exportar 30.000 kilogramos para el primer año es de (USD) \$35.500 y teniendo el conocimiento de las tres exportaciones anuales que se piensan realizar anualmente, determinamos que para poder dar inicio al proyecto debemos contar

con la suma de (USD) \$ 71.000, lo que es equivalente a la cantidad necesaria para realizar las dos primeras exportaciones del año.

Con base en esta información realizamos nuestro PyG.

Tabla 15 Estado de Pérdidas y Ganancias

ESTADO DE PYG PROYECTADO A CINCO AÑOS					
ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por ventas (USD)	120.041	152.114	159.720	167.706	176.091
Costo de producto (USD)	58.650	76.500	80.325	84.341	88.558
Costo de embalaje (USD)	1.208	1.575	1.654	1.736	1.823
Costo de transporte en Colombia (USD)	2.530	2.970	3.119	3.274	3.438
Costo de formalidades de exportación (USD)	3.472	4.528	4.755	4.992	5.242
costo de transporte principal (USD)	9.340	10.020	10.521	11.047	11.599
COSTOS DE LA EXPORTACION (USD)	75.026	95.071	99.825	104.816	110.057
Costos administrativos (12%)	9.004	11.409	11.979	12.578	13.207
COSTO TOTAL DE EXPORTACION (USD)	84.029	106.480	111.804	117.394	123.264
UTILIDAD (USD)	36.012	45.634	47.916	50.312	52.827
GANANCIA (USD)	30%	30%	30%	30%	30%

Fuente: Elaboración propia

A modo de ejemplo tomaremos el año 1 en donde los valores de utilidades se obtuvieron mediante:

$$120041 - 84029 = 36012$$

Y para obtener el valor de las ganancias hicimos la relación de la utilidad respecto a los ingresos por ventas, es decir:

$$\frac{36012}{120041} * 100\% = 30\%$$

Basándonos en que las utilidades son: para el año 1 (USD) \$36.012, para el año 2 (USD) \$45.634, para el año 3 (USD) \$47.916, para el año 4 (USD) \$50.312 y para el año 5 (USD) \$52.827 y dado un monto de inversión de (USD) \$71000 se realizó el cálculo del valor presente neto (VPN) en donde el resultado que se obtuvo fue de (USD) \$63.923 teniendo en cuenta que la tasa de oportunidad que tomamos fue la del 20% que es la que el inversionista espera obtener.

$$VPN = -71000 + \frac{36012}{1.2} + \frac{45634}{1.2^2} + \frac{47916}{1.2^3} + \frac{50312}{1.2^4} + \frac{52827}{1.2^5}$$

$$VPN = 63923$$

También se llevó a cabo el cálculo de la Tasa interna de retorno (TIR) en donde el resultado refleja una rentabilidad de la inversión del 54%, lo cual indica una excelente viabilidad del negocio, teniendo en cuenta que la tasa de oportunidad que el inversionista espera es de tan solo el 20%.

$$0 = -71000 + \frac{36012}{(1 + TIR)} + \frac{45634}{(1 + TIR)^2} + \frac{47916}{(1 + TIR)^3} + \frac{50312}{(1 + TIR)^4} + \frac{52827}{(1 + TIR)^5}$$

$$TIR = 54\%$$

5. CONCLUSIONES

- La comercialización de panela pulverizada en Roma es un mercado potencial, gracias a la creciente importación realizada por Italia, de allí las 290 toneladas de panela que han llegado en el último año y destacando el gusto por el producto en su presentación pulverizada reflejado en el porcentaje del 97% que representa dentro de toda la mercancía panelera que llega al país Europeo, cabe resaltar también la preferencia de la población Italiana por los productos orgánicos en donde la producción sea amigable con el medio Ambiente.
- Para la exportación de Panela pulverizada a la ciudad de Roma teniendo en cuenta el incoterm CIF en donde la responsabilidad de nosotros aplica hasta el momento en el que la mercancía llega al puerto de destino, en este Caso hasta el puerto de Livorno en Italia, se determinó que la inversión necesaria para hacer tres exportaciones anuales de 30000 kilogramos de producto es de (USD) \$71.000 y esto se da para tener liquides para cubrir como mínimo dos de las exportaciones que se van a dar en el inicio del proyecto.
- El proyecto de exportación estudiado es totalmente viable basándonos en los resultados obtenidos después de realizar el PyG y determinando de allí el valor presente neto (VPN) y tasa interna de retorno (TIR) en donde encontramos un valor de VPN de (USD) \$63923 con una TIR de 54 % lo cual indica la viabilidad del negocio ya que se contaba con una tasa de oportunidad de 20%.

BIBLIOGRAFIA

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. Glosario de términos económicos. [Sitio Web]. Sec. Publicación. S.f. P. 112. [Consultado 11, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>

BANCO CENTRAL DE URUGUAY. Glosario de términos económicos. [Sitio Web]. Sec. Publicación. S.f. P. 12. [Consultado 11, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://www.bcu.gub.uy/Comunicaciones/Documents/Glosario-Terminos.pdf>

COMERCIO EXTERIOR. Italia Geografía Económica. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. [Consultado 13, Diciembre, 2019]. Disponible en: https://comercioexterior.ub.edu/correccion/05-06/italia/geo_econ.htm

DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES -DIAN-. Declaración de impuestos. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. [Consultado 19, Diciembre, 2019]. Disponible en: https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/formulariosinstructivos/Formularios/2019/Formulario_300_2019.pdf#search=300

EDUCAGUIA. Comercio Exterior. En: EducaGuia. [Sitio Web]. Bogota D.C. CO. Sec. Publicación. S.f. P. 3. [Consultado 05, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.educaguia.com/apuntesde/comercio/incoterms.pdf>

FEDEPANELA. Cálculos Fedepanela para 2017. [Sitio Web]. Bogota D.C. CO. Sec. Publicación. Sf.P.1. [Consultado 26, noviembre, 2019].archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/%C3%81REAS.pdf>

FEDEPANELA. Costos de Producción. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P. 1. [Consultado 09, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/2018/08/COSTOS-DE-PRODUCCION-2018.pdf>

FEDEPANELA. Exportaciones de Panela Cierre Cifras del Fondo de Fomento Panelero. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 2019. P. 3. [Consultado 9, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.sipa.org.co/wp/wp-content/uploads/Presentaci%C3%B3n_Exportaciones_Panela_2019._V3.12.02.2018.pdf

LEGISCOMEX. Solicitud de devolución de IVA. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. [Consultado 17, Diciembre, 2019]. Disponible en: https://www.legiscomex.com/Documentos/PROCESOEXPO_PASO16

MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL. Resolución 776 de 2006. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 17, marzo, 2019. [Consultado 11, febrero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: https://fedepanela.org.co/gremio/wp-content/uploads/2019/04/RESOLUCIN_779_DE_2006.pdf

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACION Y LA AGRICULTURA-FAO-. Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) de la Panela como Industria de Alimentos. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. Sf. P.145. [consultado 09, diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.fao.org/3/a1525s/a1525s06.pdf>

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION. –FAO-. FAO Procurement. [Sitio Web]. Sec. Publicación. s.f. [Consultado 05, Febrero, 2019]. Disponible en: <http://www.fao.org/unfao/procurement/general-information/es/>

PROCOLOMBIA. Perfil de logística desde Colombia hacia Italia. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 04, Octubre, 2019. P. 3. [Consultado 17, Diciembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [file:///C:/Users/CAFE%20INTERNET/Downloads/perfil_logistico_de_italia_2%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/CAFE%20INTERNET/Downloads/perfil_logistico_de_italia_2%20(1).pdf)

REVISTA DINERO. El Negocio de la Panela Crece y se Derrite a la Vez. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Publicación. 28, octubre, 2014. [Consultado 4, diciembre, 2019]. Disponible en: <https://www.dinero.com/empresas/articulo/balance-del-sector-panelero-colombia-2014/202561>