

**APROXIMACIÓN A UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE  
GULUPA A LA CIUDAD DE BERLÍN, ALEMANIA**

**JUANA VALENTINA CUBIDES MALDONADO**

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

**APROXIMACIÓN A UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE  
GULUPA A LA CIUDAD DE BERLÍN, ALEMANIA**

**JUANA VALENTINA CUBIDES MALDONADO**

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

**Orientador  
CARLOS EDUARDO CARDONA PATARROYO  
Economista**

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

## NOTA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

---

---

---

Firma del Director de la Especialización

---

Firma del Calificador

Bogotá, D.C., Febrero 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 Josefía Herrera Vargas

Secretario General

Dra. Alexandra Mejía Guzmán

Decano Facultad de Educación Permanente y Avanzada

Dr. Luis Fernando Romero Suárez

Director del 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**

Este proyecto está dedicado a mi familia por su perseverancia, esfuerzo y amor para ayudarme a alcanzar mis sueños. Son mi mayor motivación, y a quienes debo todo lo que soy. A mis amigos porque en este paso iluminaron cada día con su apoyo. En particular a Lina Castro, Sharon Marcelo, Laura Morales y Natalia Aguirre por ser partícipes de tantos momentos en mi vida, hacer de esta etapa algo mucho mejor, feliz y lleno de amor. Gracias infinitas a Dios y a la vida, por permitirme llegar a este punto de mi formación profesional pero también personal, en la cual trabajaré hasta el último día.

## **AGRADECIMIENTOS**

A Carlos Cardona, y a todos los profesores que en el curso de este paso se preocuparon por formar una persona mejor, más allá del valioso conocimiento que me transmitieron.

## CONTENIDO

|   | pág  |
|---|------|
| INTRODUCCIÓN  | 18   |
| OBJETIVOS   | 19   |
| 1. ESTUDIO DE CONDICIONES DE MERCADO                      | 20   |
| 1.1 SECTOR AGRÍCOLA EN COLOMBIA                           | 20   |
| 1.2 GULUPA  | 21   |
| 1.2 CLIENTE   | 28   |
| 1.2.1 Viabilidad del destino de exportación: Alemania     | 33   |
| 2. ESTUDIO DE COSTOS E INVERSIÓN                          | 40   |
| 2.1 PERFIL EXPORTADOR                                     | 40   |
| 2.1.1 Documentos para exportación Colombia y Alemania     | 40   |
| 2.1.2 Permisos sanitarios y fitosanitarios.               | 41   |
| 2.2 EMPAQUE   | 42   |
| 2.2.1 Empaque primario:                                   | 44   |
| 2.2.2 Empaque secundario                                  | 45   |
| 2.3 EMBALAJE  | 48   |
| 2.4 TÉRMINOS DE EXPORTACIÓN                               | 51   |
| 2.5 CANAL DE DISTRIBUCIÓN                                 | 54   |
| 2.5.1 Socio comercializador:                              | 54   |
| 2.6 ANÁLISIS DE COSTOS                                    | 55   |
| 2.6.1. Gastos Pre-operativos                              | 55   |
| 2.6.2 Costos asociados al producto.                       | 55   |
| 2.6.3 Transporte  | 57   |
| 3. ESTUDIO FINANCIERO: PROYECCIÓN DE LA EXPORTACIÓN ..... | 61   |
| 3.1. Comportamiento Año 1.                                | 61   |
| 3.2 Proyección costos y utilidad a 5 años                 | 63   |
| BIBLIOGRAFÍA  | 69   |
| ANEXO   | 7575 |

## LISTA DE CUADROS

|  | pág. |
|--|------|
| Cuadro 1. Desempeño Logístico Alemania año 2016                | 33   |
| Cuadro 2. Empresas exportadoras de gulupa colombiana año 2012  | 39   |
| Cuadro 3. Perfil de la mercancía Gulupa ante la DIAN           | 40   |
| Cuadro 4. Empaques comunes en sector frutas                    | 48   |
| Cuadro 5. Información de etiquetado requerida                  | 44   |
| Cuadro 6. Logística de Exportación Marítima Cartagena-Hamburgo | 53   |

## LISTA DE FIGURAS

|  | pág. |
|--|------|
| Figura 1. Fruto de la gulupa                                     | 21   |
| Figura 2 Distribución de cultivos de Gulupa en Colombia          | 26   |
| Figura 3. Empaque Alveolos de celulosa                           | 45   |
| Figura 4. Empaque Secundario. Caja Cartón                        | 46   |
| Figura 5. Caja estándar 2,5 kg                                   | 47   |
| Figura 6. Disposición de mercancía en estibas                    | 50   |
| Figura 7. Acceso Marítimo Colombia- Alemania                     | 52   |
| Figura 8. Lineas navieras y/o consolidadores                     | 54   |
| Figura 9. Costos Flete y Seguros                                 | 59   |
| Figura 10 Precio de comercialización de gulupa en Berlín (REWE). | 65   |

## LISTA DE GRÁFICAS

|  | pág |
|--|-----|
| Gráfica 1. Destino de exportación de frutas frescas y vegetales Holanda entre años 2013-2017 | 30  |
| Gráfica 2. Origen de importaciones de fruta fresca Alemania                                  | 38  |
| Gráfica 3: Unidades por viaje primer año   | 62  |

## LISTA DE TALBLAS

|   | pág |
|---|-----|
| Tabla 1. Distribución de siembra de la Gulupa   | 22  |
| Tabla 2 Contenido nutricional del fruto de la Gulupa                                      | 24  |
| Tabla 3: Rangos de composición nutricional de la Gulupa respecto al maracuyá y la naranja | 24  |
| Tabla 4. Departamentos productores de la gulupa en Colombia                               | 25  |
| Tabla 5. Producción de Gulupa por departamentos y volumen de exportaciones                | 29  |
| Tabla 6. Criterios de selección país destino. Valores ponderados                          | 31  |
| Tabla 7. Comparación cifras Económicas Colombia y Alemania                                | 34  |
| Tabla 8. Origen de importaciones de fruta fresca Alemania                                 | 38  |
| Tabla 9. Dimensiones estándar de contenedores respectivas al mercado destino              | 49  |
| Tabla 10. Gastos Pre operativos   | 55  |
| Tabla 11. Costos y volumen de materia prima   | 56  |
| Tabla 12. Costos empaque y embalaje   | 56  |
| Tabla 13. Valor total de la mercancía   | 56  |
| Tabla 14. Tarifas transporte Marítimo por Ruta Colombia- Alemania                         | 58  |
| Tabla 15. Costos totales una exportación.   | 60  |
| Tabla 16. Exportaciones año 1   | 61  |
| Tabla 17: Pérdidas y Gastos. Resultados Año 1   | 62  |
| Tabla 18. Pérdidas y Gastos Año 1 y Monto Inversión                                       | 63  |
| Tabla 19. Proyección Total Costos y Utilidades por Año                                    | 63  |
| Tabla 20. Tasa Interna de Retorno. Proyección a 5 años                                    | 64  |
| Tabla 21. Precio unitario y por piezas de fruta al socio REWE                             | 65  |

## GLOSARIO

**ADUANA:** De acuerdo con Cabello<sup>1</sup>, es la oficina pública ubicada en puntos estratégicos como terminales de transporte, con el fin de salvaguardar y controlar el paso de mercancías al interior y exterior del país.

**ARANCEL:** Trazer Carga<sup>2</sup> indica que es un impuesto de nacionalización, tributo a favor de la aduana que debe ser pagado al nacionalizar una mercancía. Se establece en la nación que recibe la mercancía, pero puede ser modificado a partir de tratados o acuerdos comerciales entre naciones.

**DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN:** En base a los términos logísticos establecidos por Trazer Carga<sup>3</sup>, es un documento que registra todos los detalles de una exportación ante la DIAN cuando la mercancía va a cruzar el territorio aduanero nacional.

**DEMANDA:** Según Spencer<sup>4</sup>, es la cantidad de un bien (producto) o servicio que el consumidor está dispuesto a adquirir a un precio determinado y en un periodo de tiempo específico.

**EXPORTACIÓN:** El Banco de la República<sup>5</sup> indica que es el transporte de bienes o servicios fuera del territorio aduanero nacional a otro país, que compra dichos bienes o servicios para su consumo o bien, para re exportar.

---

<sup>1</sup> CABELLO, Miguel. Procedimientos aduaneros I: Conceptos básicos. [Google Académico]. Grupo Taric. Madrid. 2017. [Consultado: Enero 26 de 2019]. Anexo 7. Vocabulario aduanero. Disponible en: [https://books.google.com.co/books?id=BUvNAQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=aduanas+que+es+es&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiR8fzfo8\\_nAhXss1kKHcOXCjMQ6AEINzAC#v=onepage&q=aduanas%20&f=false](https://books.google.com.co/books?id=BUvNAQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=aduanas+que+es+es&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiR8fzfo8_nAhXss1kKHcOXCjMQ6AEINzAC#v=onepage&q=aduanas%20&f=false)

<sup>2</sup> TRAZER CARGA. Términos Logísticos. [Sitio web]. Sec. Contenido. 2016. [Consultado: 26, Enero, 2019]. p. 20. Archivo pdf. Disponible en: <http://www.trazercarga.com/wp-content/uploads/2017/01/Presentacio%CC%81n-terminos-logisticos.pdf>

<sup>3</sup> Ibid., p. 21.

<sup>4</sup> SPENCER, Milton. Economía contemporánea. [Google Académico]. 2 ed. Reverté. 1993. P. 32. [Consultado: Enero, 23, 2020]. Disponible en: [https://books.google.com.co/books?id=Tdho0er6obAC&pg=PA35&dq=definicion+demanda+econom%C3%ADa&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiN042trM\\_nAhWsxFkKHV5mAjQQ6wEILDAA#v=onepage&q=demanda&f=false](https://books.google.com.co/books?id=Tdho0er6obAC&pg=PA35&dq=definicion+demanda+econom%C3%ADa&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiN042trM_nAhWsxFkKHV5mAjQQ6wEILDAA#v=onepage&q=demanda&f=false)

<sup>5</sup> BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. PARTE II: Régimen de exportación de mercancías e ingreso y salida de mercancías de y hacia una zona franca. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Publicaciones. [Consultado: 18. Diciembre. 2019]. Disponible en: <https://www.banrep.gov.co/es/jornadas-capacitacion-dcin-2015-2>.

**FLETE:** Para Carmona<sup>6</sup>, el precio consensuado del transporte de carga de un punto a otro, este está sujeto al volumen, peso y distancia de mercancía a transportar.

**GULUPA:** De acuerdo a Ocampo<sup>7</sup>, es *Passiflora edulis* o maracuyá morado. Fruta exótica originaria del sur de América de color morado brillante, rica en sabor y aroma, con propiedades antioxidantes y a favor de la relajación.

**INCOTERM:** De acuerdo al Banco Santander<sup>8</sup>, International Commercial Terms, "Términos Internacionales de Comercio" son normas internacionales dentro de las cuales se establecen las condiciones de entrega de la mercancía. Dichos términos delimitan el alcance de las responsabilidades del comprador y del vendedor respecto a la mercancía, dividir los costos del transporte y la entrega.

**INTEGRACIÓN ECONÓMICA:** En relación a lo expuesto por Beltré<sup>9</sup>, son procesos bajo los cuales las naciones buscan llegar a acuerdos en aras de disminuir gradualmente con el fin último de eliminar las barreras al comercio y establecer puntos a favor de todas las partes, efecto de la globalización.

**MERCADO:** Spencer<sup>10</sup> indica que es la interacción entre la oferta y la demanda de un producto en particular que determina condiciones de intercambio del mismo.

**OFERTA:** De acuerdo con Spencer<sup>11</sup>, es la cantidad de un producto o servicio que una empresa o industria es capaz de producir a un determinado precio en un periodo específico.

---

<sup>6</sup> CARMONA, Francisco. Manual del transportista. [Google Académico]. 1 ed. Díaz de Santos. 2005. P. 22. [Consultado: 16, Enero, 2020]. Disponible en: [https://books.google.com.co/books?id=4InqOOZnYUC&pg=PA22&dq=flete&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiowOz6tc\\_nAhUurVkkHeTMDDQQ6AEIKTAA#v=onepage&q=flete&f=false](https://books.google.com.co/books?id=4InqOOZnYUC&pg=PA22&dq=flete&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiowOz6tc_nAhUurVkkHeTMDDQQ6AEIKTAA#v=onepage&q=flete&f=false)

<sup>7</sup> OCAMPO, John. Tecnología para el cultivo de la gulupa (*Passiflora edulis* f. *edulis* Sims) en Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Colombia Centro de Bio- Sistemas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Centro Internacional de Agricultura Tropical- CIAT. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Publicación. Marzo, 2012. P.35. [Consultado 06, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa\\_Purple-passion-fruit\\_P.edulis-f.-edulis-Sims\\_2012.pdf](http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa_Purple-passion-fruit_P.edulis-f.-edulis-Sims_2012.pdf)

<sup>8</sup> SANTANDER TRADE. INCOTERMS. [Sitio Web]. Sec. Trade Marks. [Consultado: 13, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://santandertrade.com/es/portal/banca/incoterms>

<sup>9</sup> BELTRÉ, Osmar. ANALYTICA: Inteligencia económica. Integración económica. [Sitio Web]. [Consultado: 13, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://www.analytica.com.do/2018/07/integracion-economica/>

<sup>10</sup> SPENCER, Milton. Economía contemporánea. Op. Cit., p. 41

<sup>11</sup> Ibid., p. 52

**PLAN DE NEGOCIO:** Para Valencia<sup>12</sup> Documento formal en el cual se plantean los objetivos de un proyecto, se realiza la investigación pertinente al proyecto para determinar la viabilidad del mismo. Arroja resultados reflejados en evaluación del mercado y proyección del negocio.

**TASA INTERNA DE RETORNO (TIR): Según el Banco Santander<sup>13</sup>** Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos, representa la rentabilidad que ofrece una inversión. En otras palabras, es el porcentaje de beneficio o pérdida que ofrece una inversión

**UTILIDAD:** De acuerdo a Brigham<sup>14</sup>, la diferencia entre las ventas o ingresos de una empresa respecto a los gastos en los que se incurre en todo el proceso de un negocio o actividad económica particular. Si esta cifra es positiva refleja que un negocio está arrojando ganancias para el inversionista. Si esta cifra es menor a cero indica pérdidas del negocio en dicho periodo.

---

<sup>12</sup> VALENCIA, Walter. Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. [Repositorio Digital]. Artículo. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Facultad de Ingeniería. Lima. 2013. P. 80. [Consultado: 12 Enero, 2019]. Archivo pdf. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/816/81629469009.pdf>

<sup>13</sup> SANTANDER. Glosario de términos financieros. [Sitio Web]. Sec. Inversiones. [Consultado: 13, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://www.santander.com.ar/banco/online/personas/inversiones/glosario>

<sup>14</sup> DOUGLAS. Emery. Fundamentos de administración financiera. [Google Académico]. Madrid. Thomson, 2000 p. xx.[Consultado: 13 Enero, 2019] Disponible en: <https://books.google.com.co/>

## RESUMEN

Este documento presenta un plan de negocios para la exportación de Gulupa hacia la ciudad de Berlín a Alemania. Esto con el fin de identificar oportunidades de exportación para el país que contribuyan a la diversificación del portafolio hacia el sector agro, cuya oferta tiene gran potencial y, además, aprovechar los tratados de integración económica que buscan fortalecer las relaciones comerciales con la unión europea.

En primera medida, se contemplan los parámetros técnicos del producto a comercializar, las características del mercado y la selección del consumidor alemán como un cliente importante en Europa y el mundo de productos naturales y frutas exóticas. Se evaluará, además, el cliente que se encargará de la comercialización en Berlín y la competencia para la exportación.

Para determinar la viabilidad del proyecto de una empresa exportadora de Gulupa se determinan costos del proceso tanto pre-operativo como operativo, los gastos en los que una empresa debe incurrir para esta actividad, y la proyección a 5 años de la exportación con margen de utilidad.

Palabras clave: Integración económica, mercado, viabilidad, utilidad, proyección.

## **ABSTRACT**

This document presents a business plan for the export of Gulupa fruit to the city of Berlin, Germany. This, in order to identify export opportunities for the country that contribute to the diversification of the portfolio towards the agricultural sector, whose offer has great potential and, in addition, could take advantage of economic integration agreements that seek to strengthen trade relations with European Union.

By one hand, this document addresses the technical parameters of the product which is pretended to be marketed, the characteristics of the market and the selection of the German consumer as an important customer in Europe and the world of natural products and exotic fruits. In addition, the client that will be responsible for marketing in Berlin and the competition for export will be evaluated.

To determine the viability of a gulupa fruit exporting Project, it is necessary to determine process costs, both pre-operative and operational, the expenses that a company must incur for this activity, and the 5-year projection of the export taking into account the profit margin which will determine if it is a good business opportunity.

Keywords: Economic integration, market, viability, utility, projection.

## INTRODUCCIÓN

Colombia posee una posición privilegiada en cuanto a flora y fauna se refiere, esto gracias a la variedad de condiciones climáticas, pisos térmicos y la abundancia de recursos hídricos que permiten la fertilidad de sus tierras. Dentro de la diversidad de frutos, se encuentran las apetecidas frutas exóticas, cuyo sabor y propiedades son un atractivo a nivel mundial. Pocos países poseen producción de la gama de las frutas exóticas, y es más escasa la cantidad de países ricos en pasifloras. Estas últimas crecen de manera natural y en grandes volúmenes en Colombia, que posee la mayor variedad de dicha especie. Es así como se puede ver que su producción representa una gran oportunidad para empresas colombianas que buscan incursionar en mercados extranjeros a través de la exportación de productos de valor agregado, y en los que puedan competir con ventajas comparativas en cuanto a diversidad, calidad y en busca de la catalogación de un producto Premium con la mejor calidad del mundo, equivalente al buen nombre del café colombiano.

Actualmente, mercado europeo posee una alta demanda de frutas que no es cubierta por la producción interna. Además, esta demanda ha sido elevada tras el auge de los hábitos de consumo saludables y de origen natural que han tomado lugar en los últimos años y ha venido evolucionando y tomando un lugar cada vez más fuerte en dicho mercado. Adicionalmente, Procolombia ofrece al público estudios referentes a cada país, y aquellos productos que representan una oportunidad potencial para Colombia en materia de exportación. Así pues, estos estudios arrojan que Alemania cuenta con una gran demanda de productos orgánicos y frutas exóticas, dentro de los cuales se encuentra la gulupa como una de las pasifloras más apetecidas en Europa, pues los usos de la gulupa no son sólo de carácter gastronómico, sino que tiene uso en el campo de la industria química de alimentos como la extracción de pectina, entre otros. Así pues, la exportación de esta fruta podría operar en múltiples sectores en el destino previamente mencionado.

Este proyecto presenta una aproximación a un plan de negocios para la exportación del fruto de la gulupa de Bogotá hacia Berlín, esto con procesos libres del uso de plásticos y producción de la más alta calidad. En este documento contiene una aproximación de estudio de mercado buscando obtener una visión detallada del panorama comercial, la demanda de fruta exótica en Berlín, así como la concordancia del producto con los hábitos de consumo. Por otra parte, se estudiarán los costos de la exportación que garanticen la cobertura de todas las fases del proceso, la proyección una evaluación objetiva para determinar la viabilidad del plan de negocios.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

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

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificar las condiciones de mercado de gulupa en la ciudad de Berlín para determinar la posible aceptación del producto.
- Determinar el monto de la inversión para la comercialización y exportación de manera permanente de gulupa a la ciudad de Berlín.
- Hacer la proyección de la operación de comercialización y exportación a la ciudad de Berlín a 5 años para determinar la rentabilidad que va a generar y ser comparada con el monto invertido.

## 1. ESTUDIO DE CONDICIONES DE MERCADO

### 1.1 SECTOR AGRÍCOLA EN COLOMBIA

El sector agrícola en Colombia es uno de los sectores con mayor potencial de crecimiento en los últimos años. Si bien el comercio de materias primas del sector extractivo representa actualmente el mayor porcentaje de ingresos al país, es bien sabido que Colombia requiere hacer una transición hacia la diversificación del mercado que abastece el país. De acuerdo con lo anterior, es preciso volcar la mirada hacia un sector que diferencia al país de la mayoría, y es su riqueza y diversidad en flora, gracias a la cual tenemos una privilegiada variedad de frutas exóticas apetecidas en todo el mundo. De acuerdo con esto, según el DANE<sup>15</sup> en el Informe para el tercer trimestre del año 2019, la tasa de crecimiento anual de la agricultura es del 2,6%, que además contribuye en un segundo lugar a la generación de 67,1 puestos de empleo por cada 100 millones de valor agregado. Además, “A julio de 2019, las exportaciones de productos de origen agropecuario crecieron 3,2% en valor, totalizando 591,9 millones de dólares; y 9% en volumen con 399.700 toneladas enviadas.”<sup>16</sup>

Uno de los más sólidos o estables motores de la economía colombiana que han determinado la necesidad imperante del crecimiento de este sector corresponde al sector agro. Respecto al ingreso del país, los agropecuarios, alimentos y bebidas representan un monto por exportaciones de 641,1 millones de dólares a enero del año 2019. Dentro de este sector, las frutas frescas aportan una suma de 18,6 millones de dólares, 2 millones más que el año anterior. Así pues, la apuesta por el sector agrícola representa una oportunidad de negocio que aún tiene mucho por explorar y por crecer, pues Colombia apenas está dando sus primeros pasos hacia la diversificación de productos de exportación en el mercado de las frutas exóticas<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA –DANE-, Producto interno bruto, principales resultados año 2019. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Investigaciones. Noviembre 14 de 2019. [Consultado 21, Noviembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/presen\\_rueda\\_de\\_prensa\\_PIB\\_IIItrim19.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/presen_rueda_de_prensa_PIB_IIItrim19.pdf)

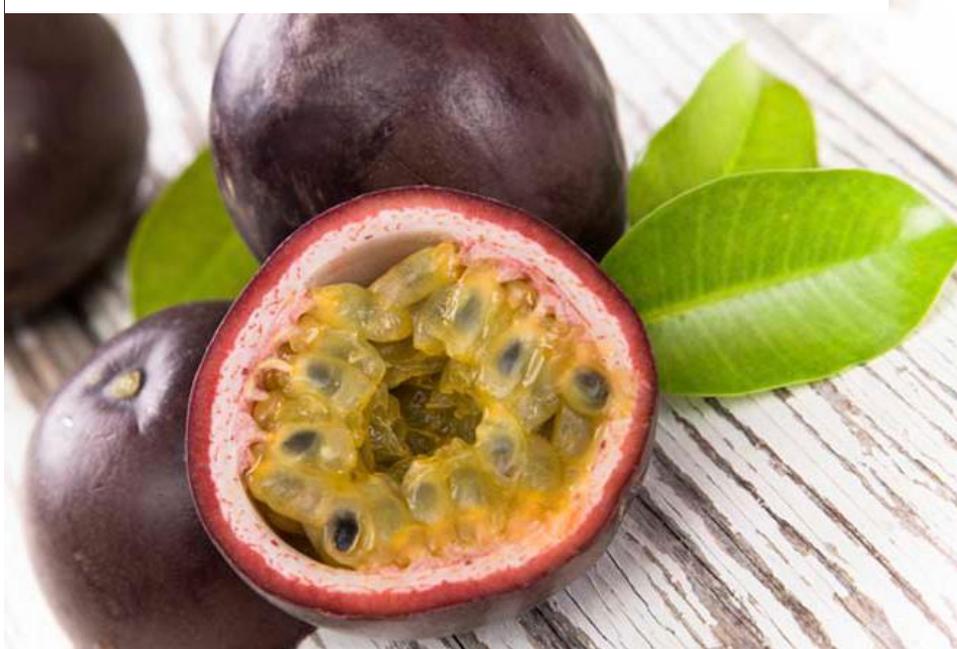
<sup>16</sup> PORTAFOLIO, Colombia ahora le apuesta a las frutas en exportaciones. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Economía. Septiembre 10 de 2019. [Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.portafolio.co/economia/colombia-ahora-le-apuesta-a-las-frutas-en-exportaciones-533449>

<sup>17</sup> DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA –DANE-, Producto interno bruto, principales resultados año 2019. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Investigaciones. Noviembre 14 de 2019. [Consultado 21, Noviembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/presen\\_rueda\\_de\\_prensa\\_PIB\\_IIItrim19.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/presen_rueda_de_prensa_PIB_IIItrim19.pdf)

## 1.2 GULUPA

Dentro de las frutas exóticas producidas en Colombia, se encuentra la Gulupa, o bien llamada *Passiflora edulis* Sims. De acuerdo al manual de Gulupa de la Cámara de Comercio de Bogotá<sup>18</sup>, es una fruta originaria del sur de América en Brasil, de donde se expande a Asia, el Caribe, India y Australia. No obstante, esta especie fue particularmente adaptada a las montañas de los andes en donde crece de manera silvestre primordialmente, siendo Colombia el país en el que la familia pasiflora ha tenido mejor acogida con 131 especies, la mayor cifra de las mismas en el mundo. La pasiflora *edulis* Sims es una planta perenne, lo que significa que vive más de dos años con la capacidad de producir semillas durante todo su ciclo de vida y de la cual se pueden obtener más de dos floraciones. Además, esta planta de tipo enredadera tiene la capacidad de trepar y crecer de manera abundante en terrenos de textura liviana con buen drenaje y en cualquier tipo de pendiente a temperaturas entre los 15 y 20°C y una altura de entre 1800 y 2400 m.s.n.m.

Figura 1. Fruto de la gulupa



Fuente: JARDÍN EXOTICS, Usos y beneficios de la gulupa. [Sitio web]. [Consultado 18, Noviembre, 2019]. Disponible en: <https://jardinexotics.com.co/usos-y-beneficios-de-la-gulupa/>

---

<sup>18</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Programa de apoyo agrícola y Agroindustrial. Vicepresidencia de Fortalecimiento empresarial. Manual Gulupa. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Publicación. 2015. P.11. [Consultado 08, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en <https://www.ccb.org.co/content/download/13730/175120/file/Gulupa.pdf>

Según la tecnología de cultivo de la Gulupa planteado por Ocampo<sup>19</sup>, para iniciar el proceso de siembra se requiere un mes de antelación para que las plántulas estén preparadas para su instalación en el terreno. Esto con el fin de asegurar la correcta disposición de la planta en el terreno por su característica de tipo enredadera que requiere un cuidado especial. La instalación puede ser espaldera sencilla o emparrado, de la que depende el volumen de siembra como se puede ver en la **Tabla 1**. El cultivo comprende desde la siembra hasta la floración, un periodo de aproximadamente 6 meses. Transcurrido este tiempo, la producción se prolonga 14 meses dentro de los cuales se obtiene cosecha cada 2 meses favorecida por los ciclos de lluvia y los cuidados adecuados, que pueden prolongar la vida útil del cultivo hasta unos 4 años.

Tabla 2. Distribución de siembra de la Gulupa

| Sistema de soporte        | Distancia de siembra |             | Plantas/ha |
|---------------------------|----------------------|-------------|------------|
|                           | Surco (m)            | Plantas (m) |            |
| <b>Espaldera sencilla</b> | 2,5                  | 5           | 800        |
|                           | 2,5                  | 6           | 666        |
|                           | 2,5                  | 7           | 572        |
|                           | 2,5                  | 8           | 500        |
| <b>Emparrado</b>          | 5,0                  | 4           | 500        |
|                           | 5,0                  | 5           | 400        |
|                           | 5,0                  | 6           | 277        |
|                           | 5,0                  | 7           | 204        |

Fuente: CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Programa de apoyo agrícola y Agroindustrial. Vicepresidencia de Fortalecimiento empresarial. Manual Gulupa. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Publicación. 2015. P.21. [Consultado 08, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en <https://www.ccb.org.co/content/download/13730/175120/file/Gulupa.pdf>

“La familia botánica de las Passiflora comprende 22 géneros, dentro de los cuales se encuentra el género pasiflora, el cual es el más grande reportando

<sup>19</sup> OCAMPO, John. Tecnología para el cultivo de la gulupa (*Pasiflora edulis* f. *edulis* Sims) en Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Colombia Centro de Bio- Sistemas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Centro Internacional de Agricultura Tropical- CIAT. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Publicación. Marzo, 2012. P.35. [Consultado 06, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa\\_Purple-passion-fruit\\_P.edulis-f.-edulis-Sims\\_2012.pdf](http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa_Purple-passion-fruit_P.edulis-f.-edulis-Sims_2012.pdf)

aproximadamente 450 especies. Colombia es el país que más especies presenta en el mundo con 131. Dentro de las variedades de las *Passifloras edulis* se tienen: el maracuyá amarillo *Passiflora edulis flavicarpa* Denger y el maracuyá púrpura (*Passiflora edulis* sim)".<sup>20</sup>

Tener la posición privilegiada a nivel mundial le da la posibilidad al país de expandir su oferta al mercado internacional y sacar provecho de esta cualidad para posicionarse como un país productor, no solo de la mayor variedad de pasifloras, sino de la mejor calidad del mundo.

Esta especie de color púrpura brillante de forma redonda y de sabor agridulce, refrescante y de sabor intenso, hace parte de la familia de las pasifloras, así como el maracuyá, la curuba, y la granadilla, las frutas más valoradas y apetecidas en el exterior por su carácter exótico, exquisito a nivel gastronómico, rica en vitaminas y potencialmente útil en el medio farmacéutico como materia prima para ansiolíticos y suplementos vitamínicos.

Puntualmente, el fruto de la gulupa se destaca por su particular aroma utilizado en la perfumería y cosmetología, además, las hojas son utilizadas en el ámbito farmacéutico como sedante y la fruta para suplemento alimenticio gracias a su riqueza en antioxidantes, vitaminas y minerales. No obstante, el interés que esta fruta suscita en los mercados extranjeros está determinado además por su novedad, su sabor dulce respecto al maracuyá y por sus bondades en las aplicaciones en alta cocina, por lo cual resulta interesante para un amplio grupo de demandantes. La **Tabla 2** contiene la información nutricional de la gulupa específicamente, y posteriormente el contenido nutricional junto con la pasiflora más cercana en propiedades (maracuyá), y la naranja.

---

<sup>20</sup> Jaramillo Vasquez, Juan. Manual sobre el cultivo del Maracuyá Morado en Colombia. Bogotá. Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria CORPOICA. Palmira.CO. Sec. Investigaciones. Mayo de 2009. [Consultado 21, Noviembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [https://repository.agrosavia.co/bitstream/handle/20.500.12324/13329/43718\\_55460.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.agrosavia.co/bitstream/handle/20.500.12324/13329/43718_55460.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Tabla 2 Contenido nutricional del fruto de la Gulupa

| Componente    | Contenido en 100g | Componente      | Contenido en 100g |
|---------------|-------------------|-----------------|-------------------|
| Agua          | 88,9 g            | Fósforo         | 21 mg             |
| Proteína      | 1,5 g             | Hierro          | 1,7 mg            |
| Grasa         | 0,5 g             | Tiamina         | 0,1 mg            |
| Carbohidratos | 11 g              | Riboflavina     | 0,17 mg           |
| Fibra         | 0,4 g             | Calcio          | 9 mg              |
| Niacina       | 0,8 mg            | Acido ascórbico | 20mg              |

Fuente: COLORADO, Jhon. Estudio de viabilidad para la exportación de la gulupa producida Samacá – Boyacá.[Repositorio Digital]. Trabajo de grado. Especialista en Gestión de Proyectos. Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAM. Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios, ECACEN. Bogotá. 2018. p.15. [Consulado 08, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://stadium.unad.edu.co/preview/UNAD.php?url=/bitstream/10596/17857/1/1003764539.pdf>

Tabla 5: Rangos de composición nutricional de la Gulupa respecto al maracuyá y la naranja

|                          |             |             |           |
|--------------------------|-------------|-------------|-----------|
| Agua (g)                 | 74,4 - 88,9 | 84,2        | 86,7      |
| Proteínas (g)            | 0,39 - 3,0  | 0,7         | 0,9       |
| Calorías (cal.)          | 49 - 90     | 60          | 47        |
| Carbohidratos (g)        | 13,6 - 21,2 | 14,5        | 11,7      |
| Grasas (g)               | 0,05 - 0,70 | 0,2         | 0,1       |
| Fibras (g)               | 0,01 - 0,04 | 0,2         | 2,4       |
| Cenizas (g)              | 0,30 - 1,36 | 0,5         | 0,4       |
| Calcio (g)               | 3,6 - 13    | 4,0         | 40        |
| Fósforo (mg)             | 12,5 - 21,0 | 25          | 14        |
| Hierro (mg)              | 0,24 - 1,70 | 0,4         | 0,1       |
| Sodio (mg)               | 19 - 28     | 6,0         | 0,0       |
| Potasio (mg)             | 200 - 374   | 278         | 181       |
| Vitamina A (IU)          | 712 - 718   | 943         | 225       |
| Riboflavina - B12 (mg)   | 0,10 - 0,15 | 0,1         | 0,0       |
| Niacina - B3 (mg)        | 1,46 - 2,5  | 2,2         | 0,3       |
| Vitamina C (mg)          | 18,0 - 30,0 | 18,2        | 53,2      |
| Sólidos solubles (°Brix) | 12,0 - 18,4 | 12,0 - 19,0 | 9,4 - 15  |
| Acidez (%)               | 2,8 - 3,3   | 3,0 - 5,0   | 0,5 - 3,5 |
| pH                       | 2,56 - 3,59 | 2,5 - 9,0   | 3,3 - 3,8 |

Fuente: OCAMPO, John. Tecnología para el cultivo de la gulupa (*Pasiflora edulis f. edulis Sims*) en Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Colombia Centro de Bio- Sistemas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Centro Internacional de Agricultura Tropical- CIAT. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Publicación. Marzo, 2012. P.35. [Consultado 06, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa\\_Purple-passion-fruit\\_P.edulis-f.-edulis-Sims\\_2012.pdf](http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa_Purple-passion-fruit_P.edulis-f.-edulis-Sims_2012.pdf)

Dentro del marco nacional, la gulupa representa un producto potencial de exportación por su demanda creciente en el exterior, aunque requiere la

tecnificación de la producción y la proyección del crecimiento de su exportación. Lo anterior en aras de determinar la viabilidad de un proyecto de comercialización a través de una aproximación académica que pueda representar la minimización del inevitable riesgo del comercio internacional. De esta forma, en primer lugar, es imprescindible identificar la sub-partida arancelaria bajo la cual se determina este producto. Así pues, bajo la normativa de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales<sup>21</sup>, la gulupa se identifica bajo la nomenclatura 0810.90.10.30, relacionada con el nombre Gulupa (maracuyá morado) (*Passiflora edulis* var. *edulis*) dentro de las frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios(cítricos), melones o sandías, las demás frutas o frutos frescos: Granadilla, «maracuyá» (parchita) y demás frutas de la pasión (*Passiflora* spp.) Gulupa (maracuyá morado) (*Passiflora edulis* var. *edulis*). Si bien Colombia es el país con más variedad de especie pasiflora en el mundo con 131 especies, no tiene variedad comercial especificada.

La gulupa representa una de las más grandes oportunidades para los agricultores nacionales para explotar; por su crecimiento natural y rápida expansión, además de que el comportamiento de la producción durante todo el año es continuo. Gracias a las características físicas de su cáscara fuerte, puede tolerar estados de oxidación y otras situaciones de manera más eficiente que frutas de mayor fragilidad como lo son las uchuvas (producto sustituto en el mercado de frutas exóticas). Actualmente esta fruta se cultiva con fines comerciales en nueve departamentos y Boyacá es el departamento que presenta mayor área sembrada y producción bajo estándares establecidos. A continuación, la producción de gulupa por departamento productor en Colombia.

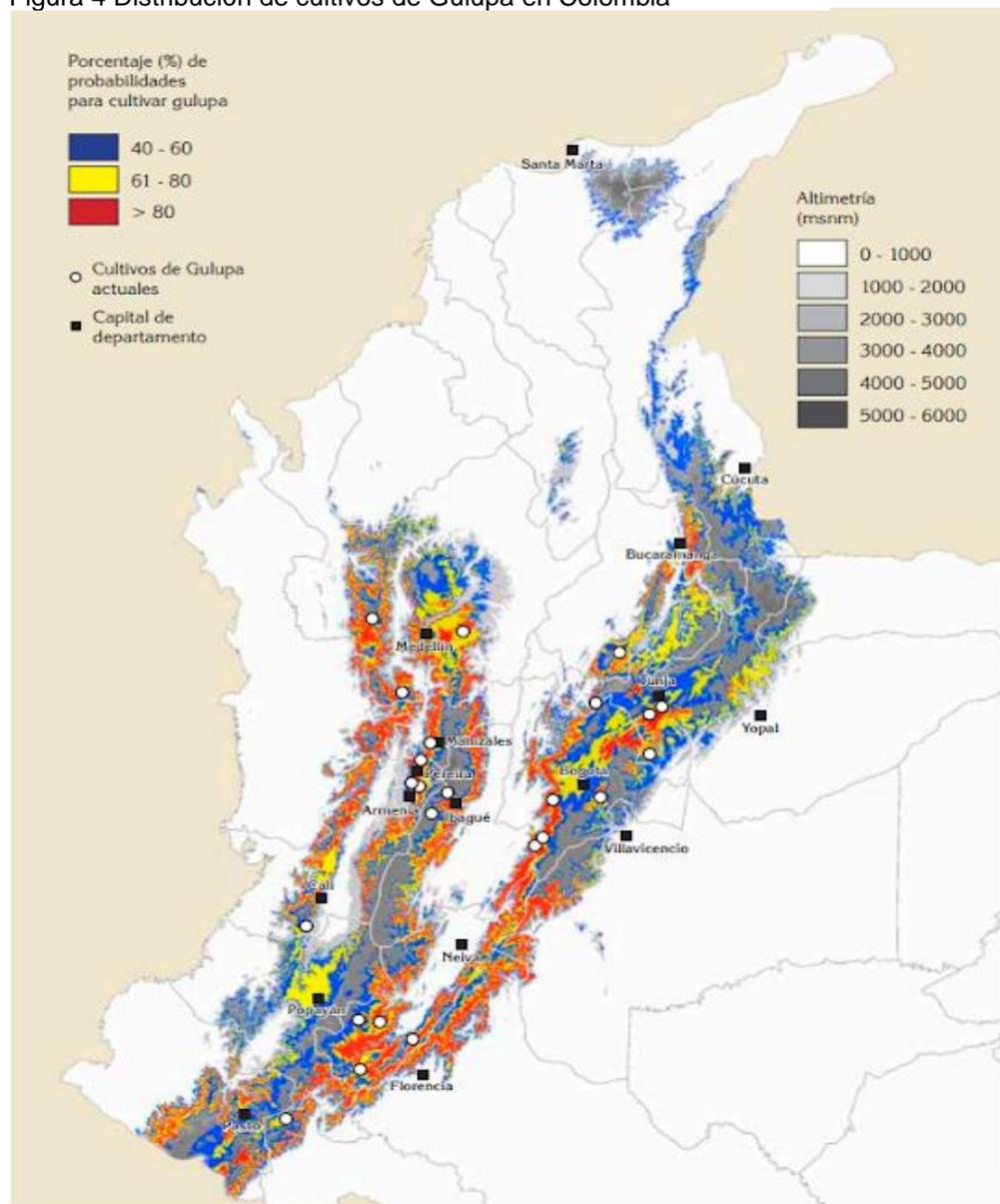
Tabla 8. Departamentos productores de la gulupa en Colombia

| Departamento    | Area (ha)  | Producción (t) | Rendimiento (ha) |
|-----------------|------------|----------------|------------------|
| Boyacá          | 90         | 1.872          | 20,8             |
| Tolima          | 75         | 1.048          | 14,0             |
| Huila           | 54         | 648            | 12,0             |
| Cundinamarca    | 52         | 537            | 10,3             |
| Antioquia       | 49         | 1.666          | 35,0             |
| Santander       | 43         | 489            | 11,4             |
| Valle del Cauca | 10         | 200            | 20,0             |
| Quindío         | 7          | 138            | 19,7             |
| Caldas          | 5          | 165            | 33,0             |
| <b>Total</b>    | <b>385</b> | <b>6.763</b>   |                  |

Fuente: OCAMPO, John. Tecnología para el cultivo de la gulupa (*Passiflora edulis* f. *edulis* Sims) en Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Colombia Centro de Bio- Sistemas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Centro Internacional de Agricultura Tropical- CIAT. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Publicación. Marzo, 2012. P.35. [Consultado 06, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa\\_Purple-passion-fruit\\_P.edulis-f.-edulis-Sims\\_2012.pdf](http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa_Purple-passion-fruit_P.edulis-f.-edulis-Sims_2012.pdf)

<sup>21</sup> : DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES –DIAN-. Consulta código nomenclatura. [Sitio Web]. Sec. Consulta arancel. [Consultado: 13, Octubre, 2019]. Disponible en: <https://importacionescarga.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces;jsessionid=FE730A22AFC5A60FA787487BA948313>

Figura 4 Distribución de cultivos de Gulupa en Colombia



Fuente: OCAMPO, John. Tecnología para el cultivo de la gulupa (*Pasiflora edulis* f. *edulis* Sims) en Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Colombia Centro de Bio- Sistemas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Centro Internacional de Agricultura Tropical- CIAT. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Publicación. Marzo, 2012. P.35. [Consultado 06, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa\\_Purple-passion-fruit\\_P.edulis-f.-edulis-Sims\\_2012.pdf](http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa_Purple-passion-fruit_P.edulis-f.-edulis-Sims_2012.pdf)

De acuerdo a Agronegocios<sup>22</sup>, la fruta exótica de la gulupa ha presentado un incremento en su producción de alrededor del 335% en los últimos 10 años, alcanzando las 24799 toneladas producidas. Este incremento en producción no solo está respaldado por la optimización de suelos productores existentes sino la expansión de los mismos para el año 2018, alcanzando las 854 hectáreas. Así pues, en primera instancia se puede obtener un panorama favorecedor en el que se evidencia la existencia de una creciente oferta del producto a nivel nacional, altamente apetecida en el mercado internacional y en un sector en que Colombia podría entrar a competir de manera favorable dadas las bondades y variedades que se tiene de la especie.

Ahondando más en el fundamento del crecimiento en la producción, se vislumbra un panorama aún más interesante para el exportador colombiano. Procolombia<sup>23</sup> expone en el acuerdo comercial Colombia-Unión Europea que este incremento está fuertemente ligado a la firma de los tratados de cooperación con la Unión Europea a partir del año 2013, países cuya demanda de frutas exóticas está en crecimiento constante y que, hoy por hoy son los mayores demandantes de gulupa a nivel mundial. Antes del acuerdo comercial con la Unión Europea, las frutas colombianas ingresaban al territorio pagando un arancel base entre el 0 y el 17,6%, pero a partir de la entrada en vigencia de dicho acuerdo, la mayoría de productos colombianos del sector agro ingresan libres de arancel, impulsando la exportación a dicho mercado de frutas frescas.

Adicionalmente, en términos de otras barreras al comercio no arancelarias, el acuerdo estableció los requisitos sanitarios y fitosanitarios bajo los cuales debe ingresar la fruta al territorio aduanero europeo. Dentro de dichos requisitos se encuentran<sup>24</sup>:

- Requisitos generales ley general de alimentos de la UE, así como los relacionados con el principio de trazabilidad
- Higiene en productos alimenticios a través de todas y cada una de las fases de la cadena de producción, y la implementación general de los procedimientos que tienen como base los principios HACCP.
- Regulaciones relacionadas con niveles máximos de residuos de pesticidas y contaminantes; contaminación microbiológica y radioactiva.
- Normas de calidad para la comercialización de frutas frescas.

---

<sup>22</sup> CASILLA, José. AGRONEGOCIOS. La exportación de gulupa superó las 8.109 toneladas y 2.013 hectáreas sembradas. [Sitio Web]. Bogotá D.CO.CO. Sec. Agro. Julio 05 de 2019. [Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.agronegocios.co/agricultura/la-exportacion-de-gulupa-supero-las-8109-toneladas-2881324>

<sup>23</sup> PROCOLOMBIA. Acuerdo Comercial Colombia-Unión Europea. [Sitio Web]. Bogotá D.CO. Sec. Oportunidad por Sector, Frutas frescas. [Consultado 23 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/frutas-frescas>

<sup>24</sup> Ibid.,

- Consideraciones especiales para los productos orgánicos.

Por otra parte, también se determinaron las normas de etiquetado que incluyen el nombre del producto, ingredientes, cantidad neta, fecha de duración mínima, condiciones especiales, nombre comercial, lugar de origen y lote. Todo esto dentro de un marco aun estricto, más favorable y de menor trámite para el exportador colombiano.

Las propiedades de las pasifloras a favor de la relajación de estrés y la presión arterial hacen parte de las bondades que las hace más atractivas hacia el mercado europeo, cuya demanda va en ascenso de acuerdo a los hábitos de consumo que ha generado la tendencia social y ambiental de estilo de vida saludable, lo cual ha representado un incremento en la ingesta de alimentos de alto valor nutricional, en especial jugos naturales. Es por ello que actualmente la gulupa es más conocida en Europa que incluso dentro de la región productora de Latinoamérica. De acuerdo a Fedepasifloras<sup>25</sup>, en el mercado internacional el 70% de la producción total de gulupa colombiana se destina a la exportación y, al año 2018, más del 80% de dicha producción es exportada hacia el mercado europeo, dentro del cual ocupa el tercer lugar de las frutas después del banano y la uchuva, cifra que va en ascenso desde el año 2007 a una tasa de crecimiento promedio anual del 2%.

## 1.2 CLIENTE

Dado que la oportunidad de exportación y comercialización de la gulupa en el exterior es de gran importancia y el mercado se encuentra el crecimiento, el destino a seleccionar o bien, clientes, es el siguiente paso crucial que debe estar fundamentado en variables tanto económicas como sociales y culturales. De tal modo, con tres países demandantes de gulupa se asigna un peso a variables y la calificación de dicho país en la categoría en aras de encontrar la mejor opción. Todo ello dentro del marco de una empresa que pretende iniciar en el mercado internacional, nuevo y cuya capacidad productiva pueda satisfacer la demanda del público destino, lo cual encamina la selección de manera particular para este proyecto.

---

<sup>25</sup> Fuente: OCAMPO, John. Tecnología para el cultivo de la gulupa (*Pasiflora edulis f. edulis Sims*) en Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Colombia Centro de Bio- Sistemas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Centro Internacional de Agricultura Tropical- CIAT. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Publicación. Marzo, 2012. P.35. [Consultado 06, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa\\_Purple-passion-fruit\\_P.edulis-f.-edulis-Sims\\_2012.pdf](http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa_Purple-passion-fruit_P.edulis-f.-edulis-Sims_2012.pdf)

Tabla 11. Producción de Gulupa por departamentos y volumen de exportaciones

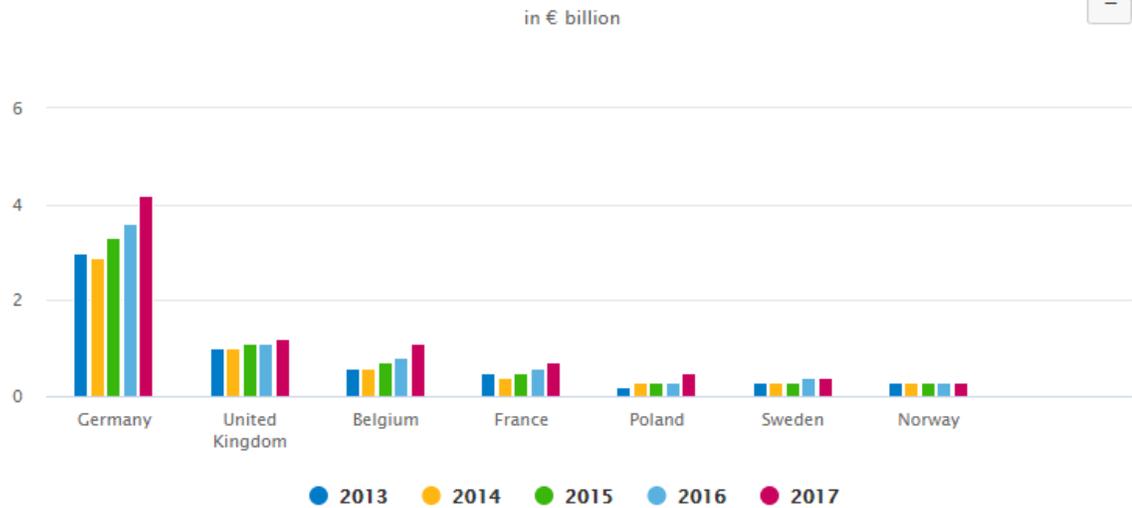
| PRODUCCIÓN POR DEPARTAMENTOS |                    |       |       |        |        |        |        | EXPORTACIÓN DE GULUPA |                  |             |
|------------------------------|--------------------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|-----------------------|------------------|-------------|
| Cifras en toneladas          | Departamento lider |       |       |        |        |        |        | Participación         | Valor FOB (US\$) | Volumen Ton |
|                              | 2012               | 2013  | 2014  | 2015   | 2016   | 2017   | 2018   |                       |                  |             |
| Antioquia                    | 1.394              | 2.324 | 2.788 | 10.000 | 10.716 | 12.228 | 13.161 | 78%                   | 25.593.524       | 6.317       |
| Boyacá                       | 1.313              | 852   | 539   | 462    | 492    | 1.674  | 2.922  | 10%                   | 2.890.973        | 787         |
| Cundinamarca                 | 3.199              | 1.815 | 1.763 | 2.221  | 1.547  | 2.025  | 2.536  | 3%                    | 1.071.612        | 276         |
| Tolima                       | 890                | 585   | 2.240 | 4.228  | 1.534  | 1.152  | 1.970  | 2%                    | 651.571          | 162         |
| Santander                    | 156                | 187   | 254   | 300    | 566    | 1.006  | 1.570  | 2%                    | 526.491          | 138         |
| Cauca                        | —                  | —     | 63    | 126    | 450    | 764    | 1.109  | 2%                    | 526.620          | 132         |
| Caldas                       | —                  | —     | —     | —      | 6      | 317    | 357    | 2%                    | 532.528          | 101         |
| Quindío                      | —                  | —     | —     | —      | —      | 133    | 319    | 1%                    | 333.506          | 98          |
| Huila                        | 246                | 257   | 214   | 196    | 209    | 217    | 315    | 0,20%                 | 114.402          | 20          |
| Risaralda                    | —                  | —     | —     | 112    | 270    | 309    | 236    |                       |                  |             |
| Norte Santander              | —                  | 160   | 324   | 146    | 102    | 190    | 230    |                       |                  |             |
| Nariño                       | 12                 | 12    | —     | —      | 53     | 50     | 75     |                       |                  |             |
| Los demás                    |                    |       |       |        |        |        |        |                       |                  |             |

Fuente: CASILLA, José. AGRONEGOCIOS. La exportación de gulupa superó las 8.109 toneladas y 2.013 hectáreas sembradas. [Sitio Web]. Bogotá D.CO. Sec. Agro. Julio 05 de 2019. [Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.agronegocios.co/agricultura/la-exportacion-de-gulupa-supero-las-8109-toneladas-2881324>

Si bien en primer lugar se encuentra Holanda en la demanda de gulupa (Ver **Tabla 5**), es importante hacer un análisis más profundo del por qué es el mayor demandante y cómo funciona en realidad el mercado de gulupa europeo. De acuerdo con lo anterior, el volumen de importación del producto de Holanda se debe a la importancia de sus puertos como centro de acopio para distribución dentro de Europa. Así pues, es importante destacar que el destino holandés no implica necesariamente que el consumo de las importaciones se dé dentro de este mismo, de hecho, de acuerdo al Centro de Promoción de Importaciones de países en desarrollo de Europa<sup>26</sup>, Holanda consume un porcentaje menor al promedio europeo de frutas, y dicha cantidad corresponde a un estimado de 10 frutas comunes (siendo uno de los países con menor consumo de fruta en Europa). Dicho esto, es de suma importancia hacer hincapié en el fenómeno que ocurre en Holanda, y que a simple vista podría llamar la atención a un exportador colombiano. La mayoría de las frutas importadas a este país, que en términos de volumen son realmente significativas en comparación con otros países en Europa, son destinadas a un proceso de reexportación dentro de la misma unión europea sirviendo de intermediario por su capacidad logística en puerto (Ver **Gráfica 1**).

<sup>26</sup> CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES, CBI, Ministry of foreign affairs. Exporting fresh fruit and vegetables to the Netherlands. . [Sitio Web]. Sec. Market Information. Octubre 25 de 2018.[Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/netherlands/>

Gráfica 1. Destino de exportación de frutas frescas y vegetales Holanda entre años 2013-2017



Source: ITC Trademap

Fuente: CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES, CBI, Ministry of foreign affairs. Exporting fresh fruit and vegetables to the Netherlands. Northern Europe is well connected. [Sitio Web]. Sec. Market Information. Octubre 25 de 2018. [Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/netherlands/>

El marco de distribución a la región está determinado por grandes importadores y a escala en Holanda y Bélgica, que se encargan del proceso de distribución o bien de re-exportación dentro de la Unión Europea. En la siguiente tabla, se muestran valores por peso de factores determinantes que contribuyen a la selección del país; dichos factores abarcan términos tanto políticos como económicos y comerciales.

Tabla 6. Criterios de selección país destino. Valores ponderados

| I | Criterio                            | Holanda             |            | Alemania   |            | Bélgica    |            |
|---|-------------------------------------|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|   | Potencial/Acceso/Riesgo             | Valoración          | Total      | Valoración | Total      | Valoración | Total      |
|   | Población                           |                     | 17.292.163 |            | 83.019.213 |            | 46.934.632 |
| 3 | Crecimiento económico del país      | 4                   | 12         | 4          | 12         | 4          | 12         |
| 2 | Poder adquisitivo per cápita        | 5                   | 10         | 5          | 10         | 4          | 8          |
| 3 | Volúmen de la importación           | 5                   | 15         | 4          | 12         | 4          | 12         |
| 1 | Exportación desde el país de origen | 2                   | 2          | 5          | 5          | 2          | 2          |
| 3 | Barreras arancelarias               | 4                   | 12         | 4          | 12         | 4          | 12         |
| 3 | Barreras no arancelarias            | 4                   | 12         | 4          | 12         | 4          | 12         |
| 4 | Riesgos comerciales                 | 4                   | 16         | 4          | 16         | 4          | 16         |
| 3 | Facilidad para hacer negocios       | 3                   | 9          | 5          | 15         | 3          | 9          |
| 4 | Pagos/Política fiscal               | 4                   | 16         | 4          | 16         | 4          | 16         |
| 4 | Transparencia y corrupción          | 4                   | 16         | 5          | 20         | 4          | 16         |
|   |                                     |                     | 120        |            | 130        |            | 115        |
|   | Coficiente                          | Valoración          |            |            |            |            |            |
|   | 1: No aplica                        | 1: Muy desfavorable |            |            |            |            |            |
|   | 2: Menos Importante                 | 2: Desfavorable     |            |            |            |            |            |
|   | 3: Importante                       | 3: Neutra           |            |            |            |            |            |
|   | 4: Muy Importante                   | 4: Favorable        |            |            |            |            |            |
|   |                                     | 5: Muy favorable    |            |            |            |            |            |

Fuente: Elaboración del autor a partir de datos obtenidos en Datos Macro

El proceso de reexportación Holanda – Alemania implica la elevación de precio para el consumidor final, y la búsqueda de un comprador de confianza se hace más exhaustiva en tanto que los múltiples comercializadores del producto involucran algunos cuyo interés en aportar, crecer y compartir el riesgo no es tan clara y formal como en otros países de Europa como Alemania, en el que los compradores son primordialmente cadenas de supermercados de gran importancia, trayectoria, y logística robusta al como asegura el diario alemán *Lebensmittel Zeitung*<sup>27</sup>. Cabe destacar que, dado que el volumen de fruta exótica que se importa hacia Europa se distribuye desde un punto, Alemania suele importar desde Holanda y aún no hay una cadena de suministro que de manera directa busque satisfacer y dedicarse directamente al creciente mercado alemán. Es así como surge la necesidad de establecer una exportación directa Colombia- Alemania, con el ánimo de iniciar en la cobertura de una parte del mercado, y buscando incrementar la penetración del producto en el mismo.

De acuerdo al portal del ministerio de relaciones exteriores alemán<sup>28</sup>, Alemania es un país de Europa occidental ubicado en el corazón de Europa con una población

<sup>27</sup> LEBENSMITTEL ZEITUNG. Top 30 Lebensmittelhandel Deutschland 2018. [Sitio Web]. DE. Sec. Comercio. Marzo 15 de 2018. [Consultado 22 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.lebensmittelzeitung.net/handel/Ranking-Top-30-Lebensmittelhandel-Deutschland-2018-134606>

<sup>28</sup> CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES, CBI, Ministry of foreign affairs. Exporting fresh fruit and vegetables to the Netherlands. Northern Europe

de más de 80 millones de personas, y es el mayor mercado europeo de frutas y verduras frescas.

Al ser una república federal, es importante comprender la diversidad cultural de Alemania y reconocer sus diferencias regionales. Según la Organización de Alimentos y agricultura de las Naciones Unidas<sup>29</sup>:

La población alemana se ha adaptado a los cambios sociales desde el siglo pasado, y se adapta a la evolución en cada generación de acuerdo a lo necesario. Se puede atribuir el éxito e impulso económico de dicha nación a la organización, la importancia del pensamiento crítico y además, podría decirse que estas cualidades han ayudado a la sociedad a conciliar los impactos de las Guerras Mundiales y la Guerra Fría. Las generalizaciones del carácter alemán estándar tienen sus límites cuando se tienen en cuenta las fuertes diferencias regionales del país y las diferentes experiencias que los individuos han tenido en el Este en comparación con el Oeste. Las identidades regionales generalmente afectan la comprensión sociocultural de las personas. Sin embargo, la mayoría de los alemanes tienen una fuerte sensibilidad moral basada en lecciones del pasado que les han enseñado a comprender y respetar estas diferencias.

Por otra parte, en cuanto a movimientos de alto impacto, Alemania es el país que cuenta con la tradición más larga de agricultura orgánica y comercialización de productos dietéticos. Los primeros negocios de la reforma (Reformhäuser) se inauguraron hace más de 100 años como parte de un movimiento de reforma alimentaria. Hace alrededor de 25-30 años se fundaron los primeros almacenes de alimentos naturales. Dedicándose principalmente a la venta de productos orgánicos manifestaban una actitud crítica ante la sociedad industrial y ofrecían una alternativa al comercio de productos alimenticios convencionales.

Alemania es un país que además de su aceptación a la diferencia y adaptabilidad, tiene una disposición al llamado “doing business” bastante elevada, en particular con Colombia respecto a sus vecinos países. El portal del Ministerio de Relaciones Exteriores de la Unión Europea<sup>30</sup> resalta que, si bien son abiertos a la negociación, cabe destacar que sus exigencias en términos de calidad van en busca de la perfección por parte de sus consumidores. Dada la posición geográfica y las características multiculturales de algunas regiones del país, tienen acceso a diferentes productos provenientes de todo el mundo, cuyas características siempre están determinadas por la excelencia. Además de la gran aceptación de etiquetas PROPLANET y Bio label, que proveen seguridad del producto a los consumidores.

---

is well connected. [Sitio Web]. Sec. Market Information. Octubre 25 de 2018.[Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/germany/>

<sup>29</sup> ORGANIZACIÓN DE ALIMENTOS Y AGRICULTURA DE LAS NACIONES UNIDAS, FAO. Germany Oportunidades de mercado para los países en desarrollo. [Sitio Web]. [Consultado 30, Octubre, 2019]. Disponible en: <http://www.fao.org/3/y1669s/y1669s09.htm#TopOfPage>

<sup>30</sup> CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES, CBI, Ministry of foreign affairs. Op. Cit., 26

Además de poseer un músculo financiero sólido que permite al país importar productos extranjeros y optar por la mejor calidad, Alemania ocupa el primer puesto a nivel mundial en cuanto a desempeño logístico concierne para el año 2016, esto de acuerdo con el Logistics Performance Index (LPI) que es emitido por el Banco Mundial (**Ver cuadro 1**) en el que el índice varía entre 1 y 5, donde 5 representa el mejor desempeño. Así pues, el desempeño de Alemania en términos logísticos es una de sus fortalezas y por lo que comerciantes de todo el mundo se interesan en la capacidad robusta y prestigiosa de dicho país<sup>31</sup>.

Cuadro 6. Desempeño Logístico Alemania año 2016

| LPI   | Puntaje | Puesto |
|---|---------|--------|
|   | 4,23    | 1      |
| <b>Aspectos evaluados</b>                           |         |        |
| Eficiencia aduanera                                 | 4,12    | 2      |
| Calidad de la infraestructura                       | 4,44    | 1      |
| Competitividad de transporte internacional de carga | 3,86    | 8      |
| Competencia y calidad en los servicios logísticos   | 4,28    | 1      |
| Competencia y calidad en los servicios logísticos   | 4,28    | 1      |
| Puntualidad en el transporte de carga               | 4,45    | 2      |

Fuente: THE WORLD BANK. International LPI. [Sitio Web]. 2016. [Consultado 30, Octubre, 2019]. Disponible en: <https://lpi.worldbank.org/international/global/2016>

En base al perfil de logística desde Colombia hacia Alemania de Procolombia<sup>32</sup>, la fuerte competitividad de Alemania en cuanto a cadenas logísticas dotadas de infraestructura portuaria moderna de alrededor 60 puertos y sub puertos, y su ubicación geográfica estratégica ofrecen diferentes opciones para que exportadores de diversos países, como Colombia, opten por la mejor vía. En el caso particular colombiano, las rutas de exportación principales arriban al puerto de Bremen y Hamburgo por servicios directos y en un tiempo estimado de 13 días desde la costa atlántica. Desde el puerto de buenaventura no existen servicios directos, más servicios con conexiones en Panamá y Perú pueden alcanzar los 17 días.

**1.2.1 Viabilidad del destino de exportación: Alemania.** Ahora bien, Alemania ocupa el tercer lugar en importaciones de gulupa en el mundo, y “Las importaciones y producción Alemana de frutas frescas y vegetales son destinadas para satisfacer el mercado interno”<sup>33</sup>, lo cual significa que ya hay un nicho de consumo por atacar,

<sup>31</sup> PROCOLOMBIA. Perfil de logística desde Colombia hacia Alemania. Bogotá D.CO. Sec. Unión Europea perfil logístico. P. 3. [Consultado 16 Septiembre, 2019]. Archivo pdf. Disponible en: <https://ue.procolombia.co/sites/default/files/Perfil%20log%c3%adstico%20de%20Alemania.pdf>

<sup>32</sup> Ibid.,p. 5

<sup>33</sup> CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES, CBI, Ministry of foreign affairs. Exporting fresh fruit and vegetables to Germany. [Sitio Web]. Sec. Market

pero más interesante aún, la tasa de crecimiento de su demanda y que este aún no sea el país de mayor importación de gulupa significa que aún es un mercado por explotar y al que sería oportuno ingresar con la comercialización con el ánimo de conseguir una posición importante como proveedor. Dentro de las posibilidades de negocio que provee Procolombia<sup>34</sup> en su sitio web, es de destacar que Alemania representa un destino por explorar de gran potencia y con alta viabilidad para la exportación y comercialización de gulupa.

Como soporte de la selección anterior es vital destacar que “las importaciones de gulupa por parte Alemania que ascendieron para el año 2018 a la cifra de 276 ton”<sup>35</sup>, respaldada además por el irrefutable atractivo de inversión que es la fortaleza económica del país. Por un lado, para el año 2019, los estudios estadísticos de Datos Macro<sup>36</sup> arroja que Alemania es uno de los países con mayor capacidad adquisitiva del mundo e incluso más alto que los países de su región, puntualmente es de 40.300 Euros per cápita anuales (Ver **Tabla 7**). Adicionalmente, posee un índice de desarrollo humano de 0,936 a 2017. Estas cifras sustentan la capacidad de los consumidores de este país a adquirir más productos de tipo extranjero y más aún, de incluirlos en su dieta diaria. Añadido al alto nivel de vida para sus habitantes.

Tabla 29. Comparación cifras Económicas Colombia y Alemania

| Colombia                |              | Cuentas Nacionales - Gobierno |  |              |              | Alemania                |  |
|-------------------------|--------------|-------------------------------|--|--------------|--------------|-------------------------|--|
| PIB Trim Per Capita [+] | II Trim 2019 | 1.440€                        |  | 10.315€      | II Trim 2019 | PIB Trim Per Capita [+] |  |
| PIB anual [+]           | 2018         | 280.249M.€                    |  | 3.344.370M.€ | 2018         | PIB anual [+]           |  |
| PIB Per Capita [+]      | 2018         | 5.624€                        |  | 40.300€      | 2018         | PIB Per Capita [+]      |  |
| PIB Trimestral [+]      | II Trim 2019 | 71.785M.€                     |  | 856.383M.€   | II Trim 2019 | PIB Trimestral [+]      |  |
| Deuda total (M.€) [+]   | 2018         | 146.114                       |  | 2.063.172    | 2018         | Deuda total (M.€) [+]   |  |
| Deuda (%PIB) [+]        | 2018         | 52,16%                        |  | 60,90%       | 2018         | Deuda (%PIB) [+]        |  |

Information. Octubre 25 de 2018.[Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/germany/>

<sup>34</sup> PROCOLOMBIA. Alemania – Frutas frescas. [Sitio Web]. [Consultado 10, Octubre, 2019]. Bogotá, D.C. CO. Sec. Oportunidades de Negocio Disponible en: <https://www.colombiatrade.com.co/oportunidades-de-negocio/alemania-frutas-frescas>

<sup>35</sup> CASTILLA, José. AGRONEGOCIOS. La exportación de gulupa superó las 8.109 toneladas y 2.013 hectáreas sembradas. [Sitio Web]. Bogotá D.CO. Sec. Agro. Julio 05 de 2019.[Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.agronegocios.co/agricultura/la-exportacion-de-gulupa-supero-las-8109-toneladas-2881324>

<sup>36</sup> DATOS MACRO. Comparar economía países: Colombia vs. Alemania. [Sitio Web]. Sec. Países. 2019. [Consultado 02, Noviembre, 2019]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/colombia/alemania>

Fuente: DATOS MACRO. Comparar economía países: Colombia vs. Alemania. [Sitio Web]. Sec. Países. 2019. [Consultado 02, Noviembre, 2019]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/colombia/alemania>

El estudio del país destino en términos políticos y económicos, además del acuerdo comercial pueden dar cuenta que es una de las economías más estables y uno de los países de mayor estabilidad política en Europa y el mundo, siendo además caracterizado por un bajo índice de corrupción (80) que contribuye a dicha estabilidad en términos generales. Ahora bien, la entrada de una fruta exótica demanda un alto poder adquisitivo de la población a atender, disposición a la experimentación de nuevos sabores y la posibilidad de acceso a productos de diferentes países, por lo cual el destino ideal son las grandes ciudades y centros urbanos que generen un nivel alto de consumo y de más fácil aceptación a un sabor exótico.

Dadas las condiciones del producto a comercializar, se piensa de inmediato en la ciudad de Berlín como destino concreto para la exportación de una fruta exótica. La oficina de Estadística de Berlín-Brandeburgo<sup>37</sup> afirma que la anterior, es una ciudad multicultural, centro de Europa y en alto desarrollo económico y social. Berlín cuenta con una población de 3,748 millones de habitantes. Además de ser la capital de Alemania, es una de las ciudades de mayor densidad poblacional de Europa, y el asilo político que concedían en los años 1960's y 1970's dio paso a olas masivas de inmigración. Siendo así, Berlín aloja a 2010 poblaciones extranjeras en alrededor de un 15% de 190 países diferentes. "Para cerca de un 70% de los consumidores, la salud es uno de los factores más importantes a la hora de comprar productos frescos (...) y una tercera parte se consideran a sí mismos como consumidores conscientes de la salud"<sup>38</sup>. Berlín es además la capital del desarrollo ambiental sobre todo en tendencias de alimentos naturales y orgánicos, esto reflejado en la feria más grande de Europa para frutas y verduras frescas y orgánicas (Fruit Logistica y Biofach). Así pues, el Ministerio de Relaciones exteriores de la Unión Europea<sup>39</sup> asegura que Berlín abre sus puertas al mercado internacional y siendo una de las ciudades más desarrolladas del mundo, va de la mano con las tendencias ecológicas de alimentación natural y orgánica que están en auge, por lo que los

---

<sup>37</sup> STATISTIK BERLIN-BRADENBURG. Bevölkerung [Sitio Web]. Sec. Statistiken. 2019. [Consultado 06, Noviembre, 2019]. Disponible en: <https://www.statistik-berlin-brandenburg.de/grundlagen/Bevoelkerung.asp?Ptyp=50&Sageb=120&creg=BBB&anzwer=0>

<sup>38</sup> CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES, CBI, Ministry of foreign affairs. Op. Cit.,

<sup>39</sup> CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES, CBI, Ministry of foreign affairs. Exporting fresh fruit and vegetables to Germany, What trends offer opportunities on the German market for fresh fruit and vegetables?. [Sitio Web]. Sec. Market Information. Octubre 25 de 2018.[Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/germany/>

hábitos de consumo del ciudadano en Berlín tienden a favorecer la aceptación de la gulupa como parte de la dieta diaria.

Berlín corresponde a una ciudad de alta concentración de población, diversa, de alta actividad económica y moderna con mayor probabilidad de aceptación a nuevos productos y, de alto flujo tanto local como internacional de personas, lo cual permitiría la posibilidad de dar a conocer el producto en otras regiones del mundo para un desarrollo de mercado como estrategia de crecimiento a un largo plazo. Por ello, la selección del destino no sólo está fundamentada en factores económicos y de volumen de exportación, sino en relación a los hábitos de consumo del público y por supuesto en la posibilidad de crecer en la región aprovechando la ventaja comparativa en el mundo. El instituto de Investigación de Agricultura Orgánica<sup>40</sup> indica que las ventas minoristas totales de alimentos orgánicos en Alemania aumentaron un 9,9% en 2016, alcanzando un valor de 9.500 millones de euros, lo que representa el 5,1% del mercado total de alimentos. En el mismo año, el consumidor alemán gastó un promedio de 116,4 euros en alimentos orgánicos. En el caso de las frutas y hortalizas frescas, la proporción de productos orgánicos en el promedio de compras de alimentos del hogar ascendió a 6% en 2016 para frutas y 7,1% para verduras.

Al suministrar frutas y verduras orgánicas a Alemania, se entra en un mercado en crecimiento donde la singularidad de productos para empresas pequeñas puede ser aprovechada. No obstante, este es uno de los segmentos más desafiantes en términos de cumplimiento. Aun cuando no se posea una capacidad productiva inicial de elevados volúmenes, se busca ofrecer un producto de alta categoría, no volumen sino exclusividad. Esto permite posicionarse de manera importante en el mercado de Berlín.

Entrando al producto como tal, la gulupa se comercializará como fruta fresca de origen. El producto en sí mismo será lo que el cliente consumirá, no obstante, el consumidor final no sólo comprará una fruta fresca sino una experiencia, pues se pretende por medio de la gulupa posicionar a Colombia como un país productor de la mejor gulupa, el trabajo del agricultor colombiano bajo los estándares de calidad más altos y un proceso orgánico y sostenible. Por ello, un ciudadano de Berlín valora el alto valor de la sostenibilidad y de la preservación del medio ambiente, la agricultura de tradición. Es así como el producto en realidad será la gulupa, empacada en recipientes biodegradables y una leyenda del proceso de cultivo en papel reciclado. Este será el valor agregado, que nos hace una empresa de vanguardia con los movimientos conscientes de la actualidad y en consecuencia de hacer presencia en el principal mercado ecológico de Europa.

---

<sup>40</sup> RESEARCH INSTITUTE OF ORGANIC AGRICULTURE, The world of organic Agriculture, Statistics & Emerging trends. 2016. [Sitio Web] Bonn.DE. Febrero de 2016.p.65. [Consultado 15, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://shop.fibl.org/CHde/mwdownloads/download/link/id/747/?ref=1>

Entender el mercado alemán en frutas frescas es determinante para evaluar la viabilidad del mercado. Bajo esta premisa, además del cliente y del producto, es importante identificar qué países abordan la demanda de frutas frescas y exóticas, para de cierta forma, entender el panorama actual de la competencia.

Por consiguiente, es de destacar que los países de mayor producción para el año 2010 fueron “China (16.800.000 ton), seguido de Federación Rusa (1.565.032 ton), Estados Unidos (1.346.080 ton) y Uzbekistán (1.300.000 ton)”<sup>41</sup>, No obstante, los primeros dos productores, fueron para el año 2012 los principales importadores de esta fruta exótica por lo que dichas naciones no son exportadoras de esta fruta. De esta forma, es importante entender puntualmente en el mercado alemán, qué países entran en este mercado como abastecedores de las importaciones netas, esto teniendo en cuenta que Alemania no es productor de gulupa por lo que no hay competencia con productores locales, cuyas economías de escala y costos podrían llegar a ser, en un caso hipotético, una amenaza para el exportador colombiano.

Los países proveedores del sector fresco alemán en mayor medida son sus países cercanos como Holanda, España e Italia de la siguiente forma:

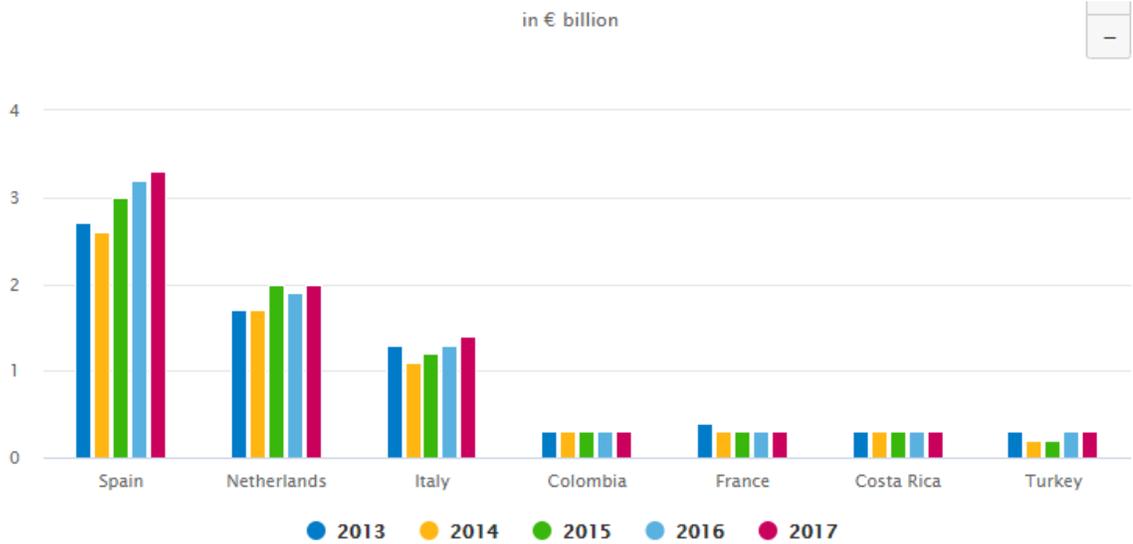
- España: Cítricos, bayas, pimentón y tomate.
- Italia: Manzana y uva, además de ciertas bayas
- Holanda: Vegetales, tomate, cebolla, pimentón. Por su papel logístico en la cobertura de la demanda alemana, actúa como re-exportador de productos extranjeros.

En cuanto a países no europeos, estos suplen la demanda de importaciones mayoritariamente enfocadas a frutas tropicales y ciertas ventanas de producción cuando la europea decae. En estos casos los proveedores más grandes son: Colombia, Costa Rica (Banano y Piña), y Turquía (Higos, uvas, drupas) como se observa en la **Gráfica 2**. De acuerdo a lo anterior, la competencia con otros países en cuanto a frutas exóticas no está saturada ni se encuentra en una posición de océano rojo a la actualidad, abriendo paso a la posibilidad de fortalecer la posición en volumen de exportaciones de gulupa colombiana, para este caso puntual a Alemania. Lo anterior aprovechando que Colombia es hasta 2017 el primer país no europeo en cubrir la demanda de frutas frescas alemana con un 0,3 Billones de Euros.

---

<sup>41</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Op. Cit.,p.10

Gráfica 2. Origen de importaciones de fruta fresca Alemania



Source: ITC Trademap

Fuente: CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES, CBI, Ministry of foreign affairs. Exporting fresh fruit and vegetables to Germany. [Sitio Web]. Sec. Market Information. Octubre 25 de 2018. [Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/germany/>

Por otra parte, dentro del mercado nacional, la competencia directa está consolidada fundamentalmente por la principal empresa exportadora de este tipo de productos Ocati S.A, seguida por Novacampo S.A., C.I. Caribbean Exotics S.A., y C.I. y Andes Export Company S.A como se muestra en el **Cuadro 2**. Siendo las empresas que abastecen la demanda de gulupa colombiana no solo hacia Alemania sino a nivel mundial junto con otras pequeñas, por lo que aún hay poca oferta para cubrir la creciente demanda de gulupa en el mundo, y en este caso, para abastecer la ciudad de Berlín, en Alemania.

Cuadro 2. Empresas exportadoras de gulupa colombiana año 2012

| <b>Empresa exportadora</b>                                   | <b>Valor FOB USD</b> |
|--|----------------------|
| OCATI S A  | 3.674.157            |
| SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL DE FRUTAS COMERCI | 2.370.035            |
| NO DISPONIBLE  | 2.048.580            |
| C.I. CARIBBEAN EXOTICS S.A                                   | 1.266.105            |
| F L P COLOMBIA S.A.S.  | 682.196              |
| C.I. VERDEFRESH E.U  | 583.514              |
| NOVACAMPO S.A SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL     | 455.044              |
| C.I. FRUTIERREZ S.A.   | 253.412              |
| C.I FRUTIEREYES  | 175.425              |
| COUNTRY FRUITS COLOMBIA LTDA.                                | 171.545              |
| SANTANA FRUITS S.A.S.  | 148.311              |
| FRUTEXPO S.C.I. LTDA.  | 70.906               |
| HGM TRADING C.I. LTDA  | 44.200               |
| COMERCIALIZADORA CASTILLO ESTUPI-AN Y ASOCIADOS              | 34.969               |
| COLOMBIA PARADISE SAS  | 28.182               |
| PARAISO ANDINO S.A C.I.                                      | 16.595               |
| C.I ANDINO FRUIT LTDA  | 12.729               |

Fuente: LEGISCOMEX. Inteligencia de mercados/Exportación de frutas exóticas colombianas Uchuvas y gulupa, las frutas más vendidas en mercados internacionales. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Investigaciones. Mayo 15 de 2019. [Consultado 17, Noviembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-frutas-exoticas-colombia-completo.pdf>

## 2. ESTUDIO DE COSTOS E INVERSIÓN

### 2.1 PERFIL EXPORTADOR

Cuadro 26. Perfil de la mercancía Gulupa ante la DIAN

#### Perfil de la mercancía

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

Fuente: DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES –DIAN-. Consulta código nomenclatura. [Sitio Web]. Sec. Consulta arancel. [Consultado: 13, Octubre, 2019]. Disponible en: <https://importacionescarga.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces;jsessionid=FE730A22AFC5A60FA787487BA948313>

Para dar inicio al proceso de exportación de gulupa hacia la ciudad de Berlín es necesario estipular de manera concreta y precisa la nomenclatura del producto a exportar para dar inicio a los trámites de constitución de la empresa y registrarse como exportadora del producto. De esta manera no solo se conoce el grupo al cual pertenece el producto sino los datos concernientes a aranceles correspondientes y demás documentos requeridos. La sub-partida arancelaria del fruto de la gulupa de acuerdo a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales corresponde a la nomenclatura: 0810.90.10.30, relacionada con el nombre Gulupa (maracuyá morado) (Passiflora edulis var. edulis) dentro de las frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías, las demás frutas o frutos frescos: Granadilla, «maracuyá» (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.) Gulupa (maracuyá morado) (Passiflora edulis var. edulis).

**2.1.1 Documentos para exportación Colombia y Alemania.** Tratándose de un producto de origen colombiano que pretende ingresar a territorio aduanero nacional de la Unión Europea, se deben seguir ciertos protocolos y cumplir con una documentación específica para la comercialización de mercancía a Alemania. La documentación general requerida para un país no miembro de la unión europea

Ingreso de Mercancías, Envíos comerciales para Importación UE desde países no miembros de UE<sup>42</sup>:

- Factura: dos facturas comerciales, firmada por el transportista, deberá acompañar al envío, el número de licencia de importación, si es necesario, se muestra y también a los países tanto de la venta y la producción.
- Licencia de importación: La importación de mercancías en Alemania está sujeta a cualquiera: la "Declaración" Procedimiento para la importación liberalizado, o el "Procedimiento de Licencia Individual" para productos comprendidos en las restricciones de cuotas.
- Certificado de Origen: En dos ejemplares de la Cámara de Comercio en el país de origen para todos los productos marcados con una "U" en la "lista libre", o si el importador debe exigir lo mismo.
- Certificado de Circulación: Para las mercancías que sólo tienen su origen en países que sean miembros asociados a la UE. En caso de duda consulte a su Cámara de Comercio local o cualquier embajada o consulado alemán.

Las notas respecto a la documentación y muestras pueden revisarse en el **ANEXO A**.

**2.1.2 Permisos sanitarios y fitosanitarios.** Tratándose de un producto de origen vegetal y para el consumo humano, se deben cumplir con los registros sanitarios y fitosanitarios que aseguren la inocuidad de los alimentos. Esto expedido por la entidad encargada del país exportador que para este caso es en INVIMA Colombia. Adicional a ello, el producto debe cumplir con los requerimientos establecidos por la comunidad europea en materia de comercio alimentario. De tal manera, se tienen los siguientes certificados de acuerdo con la Comisión Europea<sup>43</sup> respecto al comercio vegetal.

Principios y requisitos generales de la legislación alimentaria de la UE:

- Control de contaminantes en alimentos.
- Trazabilidad
- Normas relativas a la higiene en productos alimenticios
- Control sanitario sobre alimentos genéticamente modificados
- Requisitos de comercialización y etiquetado
- Control de residuos de plaguicidas en productos vegetales y animales destinados al consumo humano.
- Normas sobre los materiales destinados a estar en contacto con alimentos

Controles oficiales e inspecciones destinados a asegurar el cumplimiento de la normatividad de la UE. En el caso específico de exportaciones vegetales y productos vegetales a la UE se debe cumplir con (European commission, 2014):

---

<sup>42</sup>PROCOLOMBIA. Op. Cit., P. 12.

<sup>43</sup> EUROPEAN COMMISSION. Policy, rules, certifications, support and criteria for organic and natural farming. [Sitio Web]. Sec. Organic Farming. [Consultado: 18, Noviembre, 2019]. Disponible en: <https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/organic-farming>

- Certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador (INVIMA).
- Pasar las inspecciones aduaneras en el punto de entrada de la UE.
- Ser importadas en la UE por importador inscrito en el registro oficial de un país de la UE.
- Ser notificadas a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada

## **2.2 EMPAQUE**

Para el proceso de exportación se determinarán parámetros tanto de empaque como de embalaje por factores biológicos propios del producto y agentes externos por oxidación o climáticos que alteren el estado óptimo requerido de la gulupa. Para satisfacer los estándares de calidad de ingreso a Alemania y cumplir con el objetivo de minimización de impacto ambiental se acopla un sistema de embalaje particular. De acuerdo a la Caámara de Comercio de Bogotá, existen diversos materiales y tipos de empaques populares para la exportación de la gulupa;

Cuadro 4. Empaques comunes en sector frutas

| Empaque  | Ventajas   | Desventajas   |
|--|--|---|
| <p><b>Huacales o cajas en madera:</b> Construidos en madera con uniones por medio de clavos, alambres, grapas, entre otros. Tienen capacidad de 7 a 15 kg. Sus dimensiones varían según la región. Comúnmente usados en las centrales de abastos de las grandes ciudades y mercados locales.</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tienen buena resistencia mecánica para tolerar el transporte, cargue y descargue.</li> <li>• Tienen ventilación.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• De gran peso, comparados con otros empaques.</li> <li>• Difíciles de arrumar y almacenar por su falta de uniformidad.</li> <li>• Difíciles de limpiar.</li> <li>• En su superficie se desarrollan con facilidad microorganismos contaminantes para la fruta.</li> <li>• Son rústicos con bordes cortantes que pueden dañar al producto.</li> <li>• Alto costo de la materia prima para su construcción.</li> </ul>         |
| <p><b>Costales:</b> Con dimensiones variables. Capacidad de hasta 38 kg. No son recomendados para el empaque de gulupa ya que no protegen al producto de daños mecánicos.</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fáciles de conseguir.</li> <li>• Bajo costo.</li> <li>• Livianos.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Propician la tala de bosques y el desequilibrio ecológico.</li> <li>• Difícil de manejar por su peso excesivo una vez empacado.</li> <li>• La fruta queda expuesta a contaminación.</li> <li>• Los productos empacados en el centro del costal tienen poca aireación.</li> <li>• Los productos sufren daños mecánicos por peso y golpes.</li> <li>• Los costales no permiten verificar la calidad del producto.</li> </ul> |
| <p><b>Cajas de cartón:</b> Construidas con cartón corrugado. Su uso se ha incrementado para el mercado nacional y de exportación. Para el mercado nacional se utilizan las siguientes dimensiones: 50 x 33 x 30 cm (largo x ancho x alto), con capacidad 14 kg. Para el mercado de exportación se utilizan cajas con las siguientes dimensiones: 40 cm. de largo x 30 cm. de ancho x 12 cm. de alto. Capacidad 5 kg.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se adaptan a muchos productos.</li> <li>• Gracias a su diseño ofrece protección adecuada al producto.</li> <li>• Son resistentes, higiénicas, reciclables y mejoran la presentación del mismo.</li> <li>• Son livianas.</li> <li>• Tienen diferentes diseños.</li> <li>• Ventilación suficiente.</li> <li>• Sus dimensiones son uniformes y facilitan el arrume y el transporte.</li> <li>• Protegen el producto de daños mecánicos, químicos, fúngicos y bacterianos.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• No deben ser reutilizables, ya que pueden generar problemas fitosanitarios.</li> <li>• No resisten el manejo brusco.</li> <li>• Son costosas comparadas con otros empaques.</li> <li>• No resisten demasiada humedad por periodos largos.</li> </ul>   |
| <p><b>Canastillas plásticas:</b> Tiene múltiples usos. Actualmente se utiliza en la recolección, comercialización y transporte. Es de fácil consecución. También se</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Resistentes a los manejos bruscos, a los cambios de humedad excesiva, temperatura</li> <li>• Disminuyen los costos por ser reutilizables. La duración en promedio es de seis años.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• El intercambio con los comerciantes no es fácil.</li> <li>• Exigen una alta inversión en el momento de la compra.</li> <li>• Representa un sobre costo en el transporte para el regreso de canastillas vacías</li> </ul>   |

Fuente: CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Op. Cit., 37.

Adicionalmente, “La gulupa se envía envuelta en un empaque plástico al vacío (termo encogida) o envuelta en papel vinipel; se colocan en cajas de cartón con un peso de 2,5 kg con alvéolos o a granel empacada dentro de una bolsa micro perforada que permite el intercambio de gases; el número de frutas por caja es de 15 a 25. La mayoría de cajas colombianas exportadas a Europa contienen 18 frutas”<sup>44</sup>

Es claro que se busca alinear el proceso de comercialización y exportación en consecuencia con el compromiso ambiental de la empresa, se pretende comercializar el producto minimizando empaque y embalaje plástico tal y como se promueve en la legislación alemana actual. El diario La República Colombia<sup>45</sup> a 2016 asegura que el mercado de la gulupa ha basado su solución de exportación a Europa a través de materiales que retengan la humedad del producto y eliminen el condensado por medio de difusión.

“La gulupa fue otra fruta que encontró una solución innovadora, ahora se exporta gracias a bolsas que retienen la humedad. Según Procolombia, en Europa no conocerían la gulupa colombiana si no se exportara en bolsas de atmósfera controlada.

Estas bolsas, las cuales son importadas y que oscilan entre \$1.300 y \$1.400 la unidad, tienen como función prolongar la vida útil de los alimentos donde se extrae el aire de esta bolsa y se mezclan gases para mantener el producto.”

**2.2.1 Empaque primario:** A pesar de que el panorama de innovación en plásticos resulta muy favorecedor para el exportador, no contribuye al comercio sostenible bajo el cual se rige esta empresa, y lo que representa su valor agregado. Cabe resaltar que el mercado alemán de alta capacidad adquisitiva prefiere los procesos y el alineamiento de una cultura sostenible sobre precio. Es por esto que el uso de plásticos de origen fósil en toda nuestra cadena de suministros no resulta viable, y resulta prioritario el uso de bandejas de alveolos de celulosa moldeable (**Ver figura 3**) como empaque primario de dimensiones 39x29x5 en vez de bandeja de alveolos plástica.

---

<sup>44</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Op. Cit., 44.

<sup>45</sup> GONZÁLEZ, Ximena. LA REPÚBLICA, La innovación en empaques dinamiza exportación de frutas. [Sitio Web]. Bogotá D.CO. Sec. Agro. Agosto 09 de 2016. [Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.agronegocios.co/aprenda/la-innovacion-en-empaques-dinamiza-exportacion-de-frutas-2622107>

Figura 3. Empaque Alveolos de celulosa



Fuente: ALMAFRUT, Soluciones perfectas de embalaje. [Sitio Web]. Sec. Envases y embalajes. [Consultado 27 Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://www.almafrut.com/familiaproductos/alveolos-papel-plastico-carton-almeria/>

Según ALMAFRUT<sup>46</sup>, los alveolos de celulosa moldeada y de papel son consumidos por sus bondades en la sujeción del producto para el transporte de frutas, además, garantizan la posibilidad del tránsito de aire, promueven la humedad, pero evitan que el condensado se adhiera a la fruta y ésta se exponga a una degradación acelerada. Además del beneficio y la reducción del impacto ambiental, su peso es muy bajo y facilita la distribución de la fruta en la caja de tal manera que haya la menor cantidad de pérdidas posible.

**2.2.2 Empaque secundario.** La bandeja de alveolos en celulosa moldeable será dispuesta en cajas de cartón, ya que según Orjuela Baquero <sup>47</sup>, este material evita la pérdida de peso en carga además de conservar las características organolépticas

---

<sup>46</sup> ALMAFRUT, Soluciones perfectas de embalaje. [Sitio Web]. Sec. Alveolos de celulosa moldeada. [Consultado 27 Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://www.almafrut.com/productos/alveolos-celulosa-moldeada/>

<sup>47</sup> ORJUELA, Nubia. Manual de Manejo Poscosecha de la Gulupa (*Passiflora edulis* Sims). [Repositorio Digital]. Universidad Nacional de Colombia, Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación- Colciencias- Bogotá, D.C. CO. 2011. P.25. [Consultado 01, Diciembre, 2019]. Archivo pdf. Disponible en: [http://www.bdigital.unal.edu.co/8532/3/03\\_Cap01.pdf](http://www.bdigital.unal.edu.co/8532/3/03_Cap01.pdf)

de las frutas y verduras. Son fácilmente apilables, plegables para almacenamiento y cumplen con las normas internacionales de salubridad vigentes.

Figura 7. Empaque Secundario. Caja Cartón



- Disponible en:
- Calibre C720
  - Calibre C790
  - Calibre C930

Visítanos en [www.impresosamp.jimdo.com](http://www.impresosamp.jimdo.com)

Fuente: AMP SISTEMAS Y SOLUCIONES. Cajas para fruta de exportación: Caja gulupa 2,5kg. [Sitio Web]. Bogotá, DC. CO. [Consultado: 03 Diciembre de 2019]. Disponible en: <https://impresosamp.jimdofree.com/nuestros-servicios/empaques/cajas-para-fruta/>

Hay diferentes presentaciones de cajas para el almacenamiento de la gulupa, la **Figura 4** muestra la caja más grande que la empresa AMP maneja en Bogotá, Colombia. No obstante, se utilizará una caja estándar y acorde a las especificaciones de logística internacional la Norma UNE 137005:2005 expuesta por Asohofrucol<sup>48</sup>. de capacidad para 2,5kg en la cual pueden alojarse de 25 unidades de fruta cada una con un promedio de 50 a 70 gramos (**Ver Figura 5**). Dicho en otros términos, la caja de exportación de fruta más común y fácil de encontrar se utilizará para este caso en aras de tener fácil acceso a un producto standard. Esta caja como bien lo dice el nombre de empaque secundario, está dispuesta para proteger el producto de manea adicional a las bandejas de alveolos, pero conservando una presentación atractiva para el consumidor.

<sup>48</sup> ASOHOFRUCOL, Logística & Comercio Exterior. [Sitio web]. Paipa, CO. Mayo 10 de 2013. [Consultado 21, Diciembre, 2019]. P. 26. Archivo en pdf. Disponible en: [http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca\\_251\\_Logistica%20para%20exportaci%C3%B3n%20Frutas%20y%20verduras.pdf](http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_251_Logistica%20para%20exportaci%C3%B3n%20Frutas%20y%20verduras.pdf)

Figura 5. Caja estándar 2,5 kg



Fuente: CARTÓN S.A. Empaque y Embalaje de frutas para exportación y almacenamiento en refrigeración. [Sitio Web]. CO. [Consultado 12, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://cartonsa.com/es/cajas-de-carton/cajas-para-frutas/>

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

Cuadro 5. Información de etiquetado requerida

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

Fuente: ICA, LEGISCOMEX. Documentos y pasos para exportar fruta fresca desde Colombia: Resolución No. 001806 de 2004. [Sitio Web]. 2004. [Consultado 03 Diciembre de 2019]. Disponible en: <https://www.legiscomex.com/Documentos/pasos-para-exportar-fruta-fresca-en-colombia>

## 2.3 EMBALAJE

La disposición de las cajas en orden para su transporte se va a determinar por su acomodación en estibas de madera que deberán cumplir con estándares de salubridad específicos. Las cajas mencionadas anteriormente y aisladas se disponen de acuerdo a sus dimensiones y las del tipo de estibas seleccionado, dentro de las cuales existen diversos tipos como se aprecia en la **Tabla 9**:

Tabla 9. Dimensiones estándar de contenedores respectivas al mercado destino

| <b>Mercado destino</b>       | <b>Largo x ancho (mm)</b> | <b>Largo x ancho (in)</b> |
|------------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Norte América                | 1219 x 1016               | 48.00 x 40.00             |
| Europa, Asia                 | 1000 x 1200               | 39.37 x 47.24             |
| Australia                    | 1165 x 1165               | 44.88 x 44,88             |
| Norte América, Europa y Asia | 1067 x 1067               | 42.00 x 42.00             |
| Asia (Japón)                 | 1100 x 1100               | 43.30 x 43.30             |
| Europa                       | 800 x 1200                | 31.50 x 47.24             |

Fuente: PROCOLOMBIA, Manual de empaque y embalaje para exportación. [ Sitio Web]. Septiembre, 2016. [Consultado: 12 Diciembre de 2019]. Archivo pdf. Disponible en: [https://procolombia.co/sites/default/files/manual\\_de\\_empaque\\_y\\_embalaje\\_para\\_exportacion.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf)

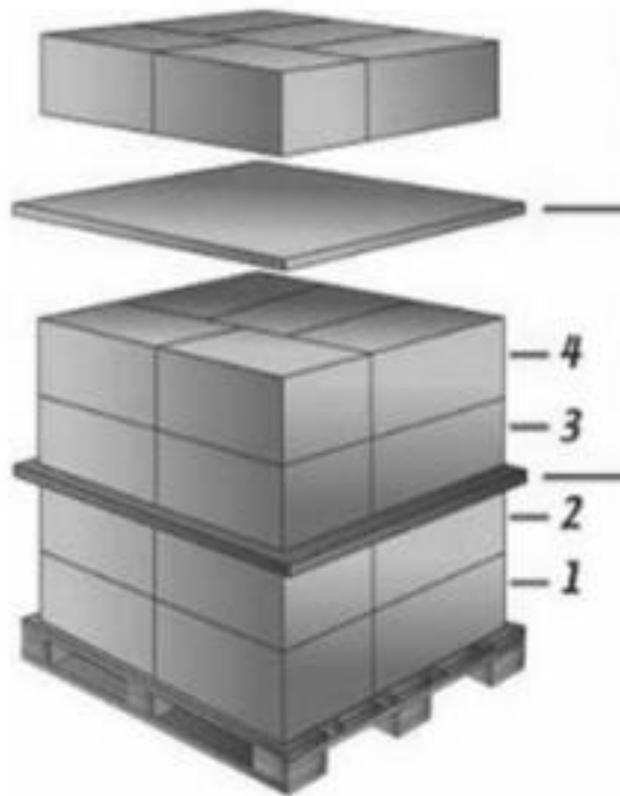
De acuerdo al país de destino se seleccionan las dimensiones correspondientes por lo que la estiba europea es la requerida para este proceso de exportación. De acuerdo a Procolombia<sup>49</sup>, la norma para la paletización se fundamenta en tamaños de caja estándar, por lo que se corrobora que, desde el empaque, todo debe estar propuesto y diseñado de manera estándar para la exportación al destino específico. Para cajas de 400 mm x 300 mm, se ubican 8 cajas por piso en la estiba como base. Es importante que las dimensiones se ajusten a la estiba y no haya espacios sobrantes o vacíos para asegurar la estabilidad de la carga. A partir del primer nivel, se apilan 9 niveles para un total de 72 cajas. Teniendo en cuenta que por cada caja se pueden almacenar 2,5 kg, cada estiba puede soportar 180 kg.

Una vez acopladas las cajas, se dispone la estiba superior. Es importante resaltar que según Asohofrucol<sup>50</sup>; “la paletización de carga de frutas y verduras no se debe sellar con papel foil alrededor de la estiba”. Solo se utilizan zuncho y esquineros. La carga finalmente será dispuesta de la siguiente manera:

<sup>49</sup> PROCOLOMBIA, Manual de empaque y embalaje para exportación. [ Sitio Web]. Septiembre, 2016. [Consultado: 12 Diciembre de 2019]. Archivo pdf. Disponible en: [https://procolombia.co/sites/default/files/manual\\_de\\_empaque\\_y\\_embalaje\\_para\\_exportacion.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf)

<sup>50</sup> ASOHOFRUCOL, Logística & Comercio Exterior. Op. Cit., p. 30.

Figura 10. Disposición de mercancía en estibas



Fuente: PROCOLOMBIA, Manual de empaque y embalaje para exportación. [Sitio Web]. Septiembre, 2016. [Consultado: 12 Diciembre de 2019]. Archivo pdf. Disponible en: [https://procolombia.co/sites/default/files/manual\\_de\\_empaque\\_y\\_embalaje\\_para\\_exportacion.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf)

Dado que El manual de Gulupa afirma que “La gulupa se conserva en un ambiente que oscila entre los 4 y 7 grados centígrados”<sup>51</sup>, el envío de la carga debe realizarse en un contenedor refrigerado hacia Alemania, además de la refrigeración que se requiere controlar en los camiones de transporte desde Bogotá hacia puerto de territorio aduanero nacional colombiano.

Dicho lo anterior, el número de estibas debe acoplarse a las dimensiones de este tipo de contenedor tipo Reefer de 40 pulgadas que son de capacidad 59,3 m<sup>3</sup><sup>52</sup>, es de 62 estibas por contenedor para un total de 11 toneladas y media de carga por cada contenedor refrigerado. Este último está equipado con unidad de refrigeración

<sup>51</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Op. Cit., 53

<sup>52</sup> DSV Global transport and logistics. Contenedores Marítimos. [Sitio Web]. Sec. Contenedor Frigorífico o Reefer. [Consultado: 18 Diciembre de 2019] Disponible en: <https://www.es.dsv.com/sea-freight/contenedores-maritimos/reefer-containers>

de red eléctrica y de un disco de control que indicará la temperatura en todo el tránsito.

## 2.4 TÉRMINOS DE EXPORTACIÓN

Exportar frutas exóticas colombianas como la gulupa hacia Berlín, Alemania supone un reto para la empresa no sólo por entrar a un mercado internacional, sino por las metas logísticas que debe coordinar y superar para como tal ser una exportadora y cumplir con todos los requisitos del exigente mercado alemán. Como se mencionó anteriormente, se plantea una exportación indirecta, dado que el socio comercial es quien se encargará de la venta al consumidor final. Para ello, el punto de entrega que debe ser aceptado por la cadena de supermercados Rewe, será en el puerto de Hamburgo, lo cual está clasificado en el marco de Incoterms de acuerdo a Vera<sup>53</sup> como CIF o bien, Cost, Insurance and Freight. Dentro de esta modalidad, el vendedor, en este caso nuestra empresa colombiana exportadora, asume la responsabilidad y debe pagar el coste del flete y el seguro por llevar la mercancía hasta el puerto destino. No obstante, la entrega de la mercancía y por lo tanto el fin de su responsabilidad llega hasta el buque, a partir de dicho punto la responsabilidad de descarga y aduanas de importación será del comprador. En este caso, se asumirá costo, flete y seguro desde las instalaciones de Bogotá hasta el buque en puerto de Hamburgo donde se hará la entrega.

---

<sup>53</sup> VERA, Manuel. Los Incoterms 2010: Guía paso a paso: Guía Práctica para el Manejo Comercial. [Google Académico]. Madrid. 2015. [Consultado: Diciembre 13 de 2019]. Capítulo 4. P. 31. Disponible en: [https://books.google.com.co/books?id=xVUpBgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.co/books?id=xVUpBgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)

Figura 13. Acceso Marítimo Colombia- Alemania



Fuente: PROCOLOMBIA. Perfil de logística desde Colombia hacia Alemania. Bogotá D.CO. Sec. Unión Europea perfil logístico. P. 3. [Consultado 16 Septiembre, 2019]. Archivo pdf. Disponible en: <https://ue.procolombia.co/sites/default/files/Perfil%20log%c3%adstico%20de%20Alemania.pdf>

De acuerdo al perfil logístico de Alemania estudiado por Procolombia y Analdex<sup>54</sup>, se encuentra que el acceso vía marítima hacia Alemania tiene diferentes puertos a los cuales puede llegar la mercancía. Para Colombia, la salida de la mercancía debe realizarse por el atlántico, bien sea puerto de Cartagena o el puerto de Barranquilla por cuestiones de distancia y posición geográfica del país destino. El puerto de Cartagena se selecciona en base al tramo y tiempo de tránsito hacia el puerto de Hamburgo (el más cercano al destino, Berlín), pues no se realizan conexiones y el tiempo de tránsito es de 13 días (**ver cuadro 6**).

---

<sup>54</sup> ANALDEX. Informe de exportaciones de gulupa 2016. [Sitio Web]. Sec. Informes. Marzo, 2017. [Consultado: 26, Noviembre de 2019]. Disponible en. <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/2017-03-03-Informe-de-exportaciones-de-gulupa-2016.pdf>

Cuadro 6. Logística de Exportación Marítima Cartagena-Hamburgo

### Reporte de Rutas de Transporte Marítimo

**País Origen:** Colombia

**Punto Embarque:** Cartagena

**País Destino:** Alemania

**Punto Desembarque:** Hamburgo

| Agente Comercial                    | Línea Marítima                      | Punto de Embarque | Punto de Desembarque | Conexiones                                  | Frec. (Días) | Tiempo Tránsito (Días) | Tipo de Carga                               | Observaciones | Fecha Actualización |
|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------|----------------------|---|--------------|------------------------|---|---------------|---------------------|
| Cma-cgm colombia                    | Cma-Cgm                             | Cartagena         | Hamburgo             | Directo                                     | 7            | 16                     | CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC |               | 1/15/2019           |
| Hamburg sud colombia ltda           | Compañía Chilena de Navegación CCNI | Cartagena         | Hamburgo             | Directo                                     | 7            | 14                     | CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC |               | 11/1/2016           |
| Hamburg sud colombia ltda           | Hamburg sud                         | Cartagena         | Hamburgo             | Directo                                     | 15           | 13                     | CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC |               | 4/1/2016            |
| Hapag lloyd colombia ltda           | Hapag lloyd                         | Cartagena         | Hamburgo             | Directo                                     | 7            | 14                     | CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC |               | 4/1/2016            |
| Maersk - line colombia s.a.         | Maersk line                         | Cartagena         | Hamburgo             | Manzanillo - Panamá, Bremerhaven - Alemania | 7            | 23                     | CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC |               | 4/1/2016            |
| Mediterranean shipping co.col. s.a. | Mediterranean shipping co. (MSC)    | Cartagena         | Hamburgo             | Balboa - Panamá                             | 7            | 31                     | CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC |               | 9/28/2017           |
| Consolcarga ltda                    | N.V.O.C.C. Consolcarga              | Cartagena         | Hamburgo             | Rotterdam - Países Bajos                    | 7            | 27                     | BB MÍN, BB R1                               |               | 4/1/2016            |
| Mahe neutral shipping ltda.         | N.V.O.C.C. Mahe neutral shipping    | Cartagena         | Hamburgo             | Directo                                     | 7            | 14                     | BB MÍN, BB R1, BB R3                        |               | 4/1/2016            |
| Panalpina S.A.                      | N.V.O.C.C. Pantainer express line   | Cartagena         | Hamburgo             | Directo                                     | 7            | 19                     | BB MÍN, BB R1, BB R3                        |               | 4/1/2016            |

Pago Flete (PP Prepagado, CC Al cobro). Tipo Carga (Carga Suelta - Rango 1 BB R1, Carga Suelta - Rango 2 BB R2, Carga Suelta - Rango 3 BB R3, Carga Suelta Mínima BB MÍN, Contenedor de 20' Cont. 20', Contenedor de 20' Flat Rack Cont. 20' Flat Rack, Contenedor de 20' Open Top Cont. 20' Open Top, Contenedor de 20' Plataforma ont. 20' Plataforma, Contenedor de 20' Refrigerado Cont. 20'R, Contenedor de 20' Tanque Cont. 20' Tanque, Contenedor de 20' Ventilado - Fantainer Cont. 20' FN, Contenedor de 40' Cont. 40', Contenedor de 40' Flat Rack Cont. 40' Flat Rack, Contenedor de 40' High Cube Cont. 40' HC, Contenedor de 40' Open Top Cont. 40' Open Top, Contenedor de 40' Plataforma Cont. 40' Plataforma, Contenedor de 40' Refrigerado Cont. 40'R, Contenedor de 40' Refrigerado High Cube Cont. 40' RHC, Contenedor de 40' Ventilado - Fantainer Cont. 40' FN, Contenedor de 45' Cont. 45')

Fuente: PROCOLOMBIA. Sistema de Información Comercial, Logística de exportación y Reporte de Rutas de Transporte marítimo. [Sitio Web]. Sec. Rutas de transporte marítimo Alemania-Colombia. [Consultado: 13 Diciembre de 2019]. Disponible en: <https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/rutas-y-tarifas-de-transporte/rutas-maritimas>

Como ya se mencionó anteriormente, Alemania es un país de logística robusta, por lo que una vez en puerto, se tiene la mayor fiabilidad de los procesos de comercialización y de procesamiento de la aduana una vez se tengan todos los permisos requeridos por el país importador. Como se ve en la siguiente figura, se cuenta con una amplia variedad de navieras desde Colombia hacia Alemania, y de las cuales se escogerá Hamburg Süd como la indicada para transportar la carga de gulupa ya que ofrece el menor número de días en tránsito (13 días) con frecuencia de salida cada mes y su ruta es directa. Además de su trayectoria y prestigio.

Figura 16. Líneas navieras y/o consolidadores



Fuente: PROCOLOMBIA. Perfil de logística desde Colombia hacia Alemania. Bogotá D.CO. Sec. Unión Europea perfil logístico. P. 3. [Consultado 16 Septiembre, 2019]. Archivo pdf. Disponible en: <https://ue.procolombia.co/sites/default/files/Perfil%20log%c3%adstico%20de%20Alemania.pdf>

Asegurar que el producto llega en perfecto estado al país y a todo el canal de distribución será una labor apoyada de Procolombia, en aras de establecer la negociación en los mejores términos y dentro del marco de distribuidores certificados, así como ofrecer al socio comercializador la mayor fiabilidad de nuestros procesos y transparencia.

## 2.5 CANAL DE DISTRIBUCIÓN

**2.5.1 Socio comercializador:** Para seleccionar la plaza en la que se va a comercializar la gulupa se determina que la mejor opción es en uno de los supermercados en el territorio alemán. Los supermercados alemanes se pueden dividir en 2 grupos según reporte de Legiscomex<sup>55</sup>:

- Supermarkt: Son las grandes superficies que poseen una alta variedad de productos a precios altos. En esta categoría se encuentran Kaufland, Rewe y Edeka.
- Discounter: Son establecimientos más pequeños con precios económicos. En este grupo están Aldi, Lidl, Netto y Penny.

<sup>55</sup> LEGISCOMEX. Inteligencia de mercados: El sector minorista en Alemania. [Sitio Web] MARZO, 2013. [Consultado: 12 Diciembre de 2019]. Archivo pdf. Disponible en: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/supermercados-alemania-2.pdf>

Teniendo en cuenta que el producto a comercializar está dentro de una categoría Premium por sus características únicas, tiene una excelente calidad y presentación, el supermercado Rewe sería la mejor opción para exhibir el producto, y apalancarse del reconocimiento y cadena robusta de dicho socio porque su cobertura en Alemania alcanza las 3000 filiales, y los productos que comercializa están dentro de la misma línea que se pretende ofrecer. Así pues, también se determina que la competencia en el país no estará determinada por el precio, sino por la historia, el proceso y la filosofía de la empresa. Supermarkt Rewe se encargará de realizar la comercialización en Berlín, y de allí llegar al consumidor final.

## 2.6 ANÁLISIS DE COSTOS

En esta sección se estudiarán los costos requeridos por la empresa como base para la determinación si el proyecto de exportación de la gulupa de la empresa es viable o no.

**2.6.1. Gastos Pre-operativos.** Inicialmente es importante además de la constitución de la empresa, obtener los permisos del ICA e INVIMA, entidades encargadas de los certificados de sanidad, sanitarios y fitosanitarios requeridos como documentos fundamentales para iniciar un proceso de exportación. Dichos permisos básicos representan un costo pre-operativo el cual se contempla debido a su importancia en la actividad exportadora.

Tabla 38. Gastos Pre operativos

| <b>GASTOS PRE-IMPORTACION</b>        | USD    | COSTO      |              | Costo (COP)       |
|--------------------------------------|--------|------------|--------------|-------------------|
| DERECHOS-CERTIFICADOS INVIMA         | 45,59  | 150.000,00 |              | \$ 150.000        |
| DERECHOS- CERTIFICADOS ICA           |        |            |              | \$ 110.718        |
| CERTIFICADO DE ORIGEN                | 24,32  | 80.000,00  |              | \$ 80.000         |
| <b>COMISION AD VALOREM VALOR CIF</b> | 112,46 | 370.000,00 | 19%          | \$ 440.300        |
| FORMULARIOS DECLARACION EXPORT.      | 9,12   | 30.000,00  |              | \$ 30.000         |
| TRANSMISION DOCUMENTOS A LA DIAI     | 9,12   | 30.000,00  |              | \$ 30.000         |
|                                      |        |            | <b>TOTAL</b> | <b>\$ 841.018</b> |

Fuente: Elaboración Propia

**2.6.2 Costos asociados al producto.** Teniendo en cuenta que cada caja de producto alberga de 2,5kg de capacidad tan solo 1,8kg de producto. Se requiere tener en cuenta la capacidad del contenedor y kilogramos de gulupa por contenedor. Así pues, cada uno será cargado con 7 toneladas de fruta que será adquirida al por mayor por un valor por kilogramo de 1400 pesos colombianos en calidad extra, de

un gramaje de alrededor de 70 gramos por unidad. A continuación, el costo de fruta por número de contenedores enviados.

Tabla 41. Costos y volumen de materia prima

| Contenedores | N° estibas | N° cajas | Precio/kg | Gulupa (Kg) | Costo         |
|--------------|------------|----------|-----------|-------------|---------------|
| 1            | 62         | 4464     | \$ 1.400  | 7812        | \$ 10.936.800 |
| 2            | 124        | 8928     | \$ 1.400  | 15624       | \$ 21.873.600 |
| 4            | 248        | 17856    | \$ 1.400  | 31248       | \$ 43.747.200 |
| 6            | 372        | 26784    | \$ 1.400  | 46872       | \$ 65.620.800 |

Fuente: Elaboración Propia precios a partir del DANE. Boletín Semanal precios mayoristas. [Sitio Web]. Sec. Investigaciones. Enero, 2019. [Consultado: 18, de Enero 2020]. Disponible en: [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Sem\\_29dic\\_2018\\_4ene\\_2019.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Sem_29dic_2018_4ene_2019.pdf)

Además de la materia prima, se deben contemplar los costos de empaque y embalaje para su transporte. De esta forma, se contempla bandeja de alveolos, y caja de empaque secundario. Dentro de ello se incluye el costo de las estibas requeridas para cada caso, (Ver **tabla 12**).

Tabla 44. Costos empaque y embalaje

| Ítem               | Valor unitario | Unidades por Cont | Costo                |
|--------------------|----------------|-------------------|----------------------|
| Bandeja alveolos   | \$ 1.250       | 4464              | \$ 5.580.000         |
| Cajas              | \$ 1.100       | 4464              | \$ 4.910.400         |
| Estibas            | \$ 18.950      | 62                | \$ 1.174.900         |
| Acoples esquineros | \$ 1.200       | 62                | \$ 74.400            |
|                    |                | <b>Total</b>      | <b>\$ 11.739.700</b> |

Fuente: Elaboración propia

La tabla anterior muestra los costos de empaque y embalaje de la carga de gulupa en un contenedor refree de 40 pulgadas. Dentro de estos costos se contemplan los acoples esquineros que proveen estabilidad a la disposición de la carga evitando el daño mecánico en el transporte. De acuerdo a los costos producto y embalaje, el costo de la mercancía a embarcar se puede apreciar en la **tabla 13**.

Tabla 13. Valor total de la mercancía

|                        |                      |
|------------------------|----------------------|
| Valor Producto         | \$ 10.936.800        |
| Valor Embalaje         | \$ 11.739.700        |
| <b>VALOR MERCANCÍA</b> | <b>\$ 22.676.500</b> |

Fuente: Elaboración del autor

### 2.6.3 Transporte

El transporte desde la bodega de re-empaque hacia el puerto de Cartagena requiere camiones refrigerados. De acuerdo a dicha necesidad, se tiene que el transporte de carga vía terrestre bajo esta modalidad tiene un costo de \$1.500.000.00 pesos colombianos por contenedor. Ahora bien, los costos de transporte y flete marítimo también deben ser tenidos en cuenta además del seguro, puesto que se estipuló CIF como término de entrega de la gulupa en puerto de Hamburgo, Alemania.

En una primera aproximación para determinar costos de flete, se consulta el generador de tarifas y precio por rutas de transporte marítimo de Procolombia dependiendo el destino y tipo de contenedor. De tal forma, se aprecia en la **Tabla 14** el costo arrojado por el portal, en el que para un contenedor refrigerado de 40 pulgadas el precio oscila entre 2900 y 2930 dólares sin costo de seguros ni proceso de aduanas.



contenedor, además de los costos de seguro incluidos hasta buque en Hamburgo. Estos precios directos del portal se aprecian a continuación.

Figura 19. Costos Flete y Seguros

The screenshot displays a freight calculator interface with three main sections for input: '2. SELECCION DE UBICACION' (Location Selection) with fields for 'Cartagena, Colombia', 'Hamburg, Germany', 'Agricultura (Frutas and Vegetales)', and a value of '\$3,000'; '3. SELECCIONAR CARGA' (Select Cargo) with radio buttons for 'FCL' and 'LCL', a dropdown for 'Tipo de Contenedor' set to '40 Pies', and a checked checkbox for 'Refrigerados'; and '4. CARGOS ADICIONALES' (Additional Cargo) with checkboxes for 'Articulos Peligrosos' and 'Agregar Seguros'. Below these sections is a large teal button labeled 'OBTENGA FLETE'. The central part of the interface features a dark teal background with the text 'Precio Actual Del Mercado' and a large price range '\$3,817.32 - \$4,219.14' in light teal. Below the price, it says 'Sujeto a cargos extras de servicio, impuestos, derechos, etc'. At the bottom, there are two map thumbnails: one for 'Cartagena, Cartagena Province, Bolivar' and another for 'Hamburg, Germany', each with a 'View larger map' link.

Fuente: WORLD FREIGHT RATES. Calculadora de fletes. [Sitio Web]. [Consultado 13 Enero de 2020]. Disponible en: <https://worldfreightrates.com/es/freight>

Hasta este punto, se han determinado los costos que son asociados directamente al proceso de exportación de gulupa desde Bogotá, contemplando desde la fase de expedición de permisos sanitarios hasta el flete y seguro en puerto de

HamburgoDicho esto, se pueden determinar los costos totales de la exportación de un contenedor de gulupa como se observa en la **Tabla 15**.

Tabla 49. Costos totales una exportación.

| FECHA                                     | CLIENTE        |                     | CONTACTO        |                  | TRM             | SERVICIO              |
|---|----------------|---------------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------------|
|   |                |                     |                 |                  | 3,340.00        | EXPORTACION           |
| VIA / EQUIPO                              | VALOR EXW USD  | VALOR CIF COP\$     | ORIGEN          | DESTINO          | PRODUCTO        | CONTENEDORES          |
| MARÍTIMO                                  | VARIOS         | VARIOS              | BOGOTA          | BERLÍN           | Gulupa          | 1                     |
| <b>COTIZACION</b>                         |                |                     |                 |                  |                 |                       |
| <b>RUTA</b>                               | <b>DESTINO</b> | <b>SALIDAS</b>      |                 |                  |                 |                       |
| BOG -                                     | BERLÍN         | TRIMESTRAL          |                 |                  |                 |                       |
|   |                | <b>CONTENEDORES</b> | <b>USD</b>      | <b>COP</b>       |                 | <b>ESTIMADO COP\$</b> |
| <b>MERCANCÍA</b>                          |                | <b>1.00</b>         |                 |                  |                 |                       |
| <b>COSTOS</b>                             |                |                     |                 | \$ 22,676,500.00 |                 | \$ 22,676,500.00      |
| <b>LOGISTICA</b>                          |                |                     |                 |                  |                 |                       |
| TRANSPORTE TERRESTRE BOG-CTG              |                |                     | 449.10          | 1,500,000.00     |                 | 1,500,000.00          |
| ORIGEN FEES(MANEJOS LOCALES, DUE AGENT)   |                |                     | 110.00          | 367,400.00       |                 | 367,400.00            |
| TRANSPORTE MARÍTIMO CTG-HMB               |                |                     | 2,900.00        | 9,686,000.00     |                 | 9,686,000.00          |
| SEGURO FLETE                              |                |                     | 900.00          | 3,006,000.00     |                 | 3,006,000.00          |
| <b>GASTOS PRE-EXPORTACIÓN</b>             |                |                     |                 |                  |                 |                       |
| DERECHOS-CERTIFICADOS INVIMA E ICA        |                |                     | 45.59           | 150,000.00       |                 | 450,000.00            |
| DERECHOS-CERTIFICADOS ISO                 |                |                     | 458.08          | 1,530,000.00     |                 | 1,530,000.00          |
| CERTIFICADO DE ORIGEN                     |                |                     | 24.32           | 80,000.00        |                 | 80,000.00             |
| <b>COMISION AD VALOREM VALOR CIF</b>      |                |                     | 112.46          | 370,000.00       |                 | 370,000.00            |
| FORMULARIOS DECLARACION EXPORTACION       |                |                     | 9.12            | 30,000.00        |                 | 30,000.00             |
| TRANSMISION DOCUMENTOS A LA DIAN          |                |                     | 9.12            | 30,000.00        |                 | 30,000.00             |
| <b>GASTOS OPERACIONALES</b>               |                |                     | 0.00            |                  |                 |                       |
| GASTOS OPERACIONALES UNIFICADOS           |                |                     | 54.71           | 180,000.00       |                 | 180,000.00            |
| GASTOS MARÍTIMOS                          |                |                     | 36.47           | 120,000.00       |                 | 120,000.00            |
| INSPECCION ANTINARCOTICOS                 |                |                     | 45.59           | 150,000.00       |                 | 150,000.00            |
| INPECCION INVIMA EXPORTACION              |                |                     | 45.59           | 150,000.00       |                 | 150,000.00            |
| SERVICIOS A LA CARGA                      |                |                     | 48.63           | 160,000.00       |                 | 160,000.00            |
| MANEJO ARCHIVO                            |                |                     | 12.16           | 40,000.00        |                 | 40,000.00             |
| <b>TRANSPORTE RETIRO Y ENTREGA PUERTO</b> |                |                     |                 |                  |                 | 0.00                  |
| BOGOTA - Cartagena                        |                |                     | 158.05          | 520,000.00       |                 | 520,000.00            |
| PRECINTOS DE SEGURIDAD                    |                |                     | 7.60            | 25,000.00        |                 | 25,000.00             |
| <b>SEGUROS INTERNACIONALES</b>            |                |                     | 120.00          | 400,800.00       | OPCIONAL        | 400,800.00            |
| GASTOS DE LEY 863                         |                |                     | 30.40           | 100,000.00       |                 | 100,000.00            |
| <b>TOTAL GASTOS APROXIMADOS US\$</b>      |                |                     | <b>5,577.00</b> |                  | <b>EN COP\$</b> | <b>41,571,700.00</b>  |

Fuente: Elaboración propia

### 3. ESTUDIO FINANCIERO: PROYECCIÓN DE LA EXPORTACIÓN

En esta última sección se evaluará la viabilidad del proyecto desde el ámbito financiero de acuerdo a las cifras obtenidas después de gastos e inversión. Dado que apenas se incursionará en el mercado alemán, la primera exportación constará de 1 contenedor. De esta manera, el afianzamiento de las relaciones comerciales nos lleva a proyectar que para el primer año se realicen 4 viajes de mercancía, uno cada tres meses. El primero como se mencionó anteriormente, de un contenedor, y los siguientes de 2, 4 y 6 contenedores respectivamente. Dicho esto, se puede evidenciar el aumento de unidades enviadas y por ende de ingresos.

#### 3.1. Comportamiento Año 1.

De acuerdo a costos arrojados con la tabla 13 anterior, se determinaron los costos del viaje en donde se contempla además del costo de la mercancía, los gastos en los que se incurre en procesos pre exportación, flete, y logística. Esto para determinar el valor total de las exportaciones en el primer año y las unidades de la misma.

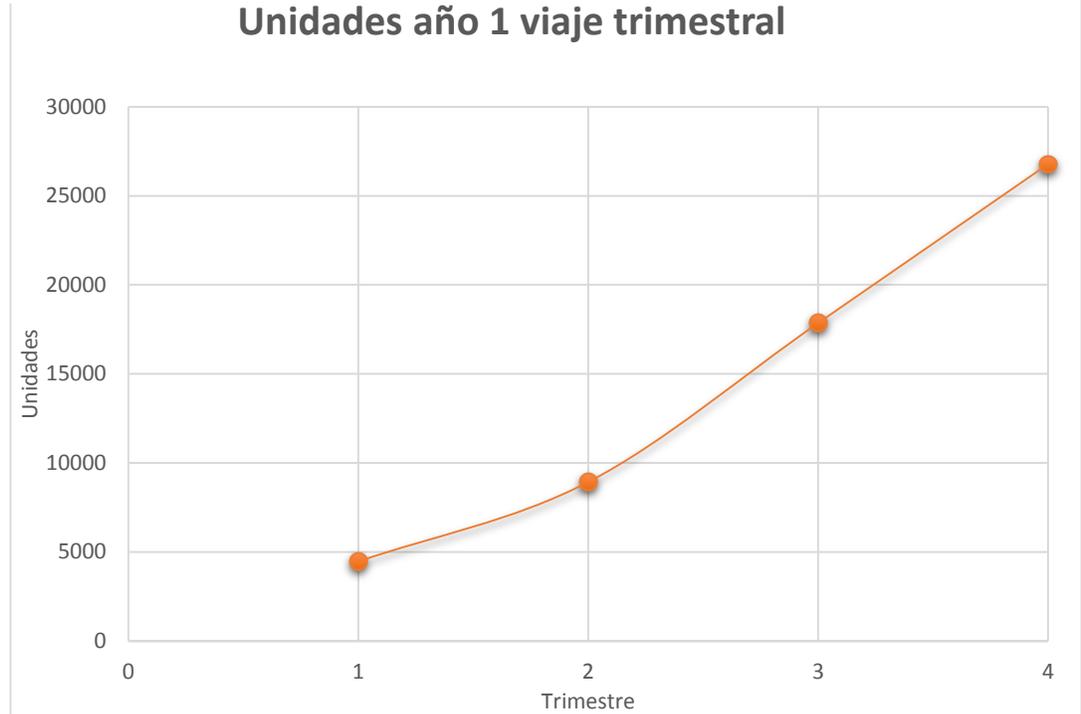
Tabla 16. Exportaciones año 1

| AÑO 1           |               |               |                |                |                |
|-----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| PERIODO         | X1            | X2            | X3             | X4             | TOTAL          |
| UNIDADES        | 4464          | 8928          | 17856          | 26784          | 58032          |
| VALOR MERCANCÍA | \$ 22.676.500 | \$ 45.353.000 | \$ 90.706.000  | \$ 136.059.000 | \$ 294.794.500 |
| VALOR VIAJE     | \$ 40.432.000 | \$ 64.518.500 | \$ 112.871.500 | \$ 164.224.500 | \$ 382.046.500 |

Fuente: Elaboración Propia

Dadas las condiciones de la producción y la capacidad de la empresa, se espera expandir el volumen de exportaciones de tal manera que se alcance un volumen fijo a exportar por los próximos 5 años. De acuerdo al valor y el comportamiento creciente, se espera una tendencia como la que se muestra en la **gráfica 2** para el primer año.

Gráfica 1: Unidades por viaje primer año



Fuente: Elaboración Propia

Siendo este el comportamiento del primer año, la tendencia para los 4 años siguientes se debería mantener en dicho punto de 58032 unidades anuales y un costo anual de 382046000 pesos colombianos. No obstante, adicional a dichos costos se hará la proyección teniendo en cuenta un gasto administrativo del 10% adicional dentro del cual está involucrado el gasto por bodega, servicios, etc. Esto con el fin de especificar costos y determinar margen de ganancia y precio al socio comercializador en puerto de Hamburgo.

Tabla 17: Pérdidas y Gastos. Resultados Año 1

| Año                         | PYG           |                |                |                | TOTAL AÑO      |
|-----------------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                             | 1             |                |                |                |                |
| Contenedores                | 1             | 2              | 4              | 6              | 13             |
| <b>Precio de Venta</b>      | \$ 62,770,680 | \$ 100,164,971 | \$ 175,233,004 | \$ 254,958,536 | \$ 593,127,191 |
| <b>Costo Materia Prima</b>  | \$ 22,676,500 | \$ 45,353,000  | \$ 90,706,000  | \$ 136,059,000 | \$ 294,794,500 |
| <b>Gastos Exportación</b>   | \$ 17,755,500 | \$ 19,165,500  | \$ 22,165,500  | \$ 28,165,500  | \$ 87,252,000  |
| <b>Gastos Admin</b>         | \$ 6,064,800  | \$ 9,677,775   | \$ 16,930,725  | \$ 24,633,675  | \$ 57,306,975  |
| <b>Total Costos y Gasto</b> | \$ 46,496,800 | \$ 74,196,275  | \$ 129,802,225 | \$ 188,858,175 | \$ 439,353,475 |
| <b>Utilidad</b>             | \$ 16,273,880 | \$ 25,968,696  | \$ 45,430,779  | \$ 66,100,361  | \$ 153,773,716 |

Fuente: Elaboración del autor

Teniendo el valor de la exportación que será estable por los siguientes años, se determina que el capital de inversión debe ser aproximadamente el total de los

costos y gastos de la primera exportación, y para efectos de logística, llegada a puerto y trámite de pagos, se debe invertir el monto del segundo viaje. Siendo así, la tabla 18 evidencia que una inversión de 378 millones de pesos aseguraría la cobertura de gastos en el periodo de viaje y procesos de pagos.

Tabla 18. Pérdidas y Gastos Año 1 y Monto Inversión

| Año                         | PYG            |                |                |                |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                             | 1              |                |                |                |
| Contenedores                | 1              | 2              | 4              | 6              |
| <b>Precio de Venta</b>      | \$ 62,770,680  | \$ 100,164,971 | \$ 175,233,004 | \$ 254,958,536 |
| <b>Costo Materia Prima</b>  | \$ 22,676,500  | \$ 45,353,000  | \$ 90,706,000  | \$ 136,059,000 |
| <b>Gastos Exportación</b>   | \$ 17,755,500  | \$ 19,165,500  | \$ 22,165,500  | \$ 28,165,500  |
| <b>Gastos Admin</b>         | \$ 6,064,800   | \$ 9,677,775   | \$ 16,930,725  | \$ 24,633,675  |
| <b>Total Costos y Gasto</b> | \$ 46,496,800  | \$ 74,196,275  | \$ 129,802,225 | \$ 188,858,175 |
| <b>Utilidad</b>             | \$ 16,273,880  | \$ 25,968,696  | \$ 45,430,779  | \$ 66,100,361  |
| <b>MONTO INVERSIÓN</b>      | \$ 377,716,350 |                |                |                |

Fuente: Elaboración propia

### 3.2 Proyección costos y utilidad a 5 años.

Por otra parte, para realizar la proyección a 5 años **en la tabla 19**, se debe contemplar un incremento en el costo de la materia prima por concepto de inflación. De acuerdo a las proyecciones de analistas del Banco de la república de Colombia, se toma una inflación del 3,5% anual como base para incrementar los costos de la materia prima y para lo cual también se debe considerar la estabilidad de la utilidad.

Tabla 19. Proyección Total Costos y Utilidades por Año

| Año                         | 1                 | 2                   | 3                   | 4                   | 5                   |
|-----------------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Contenedores                | 13                | 24                  | 24                  | 24                  | 24                  |
| UNIDADES                    | 107136            | 26784               | 26784               | 26784               | 26784               |
| <b>Ingresos ventas</b>      | \$ 593,127,191.25 | \$ 1,019,834,145.00 | \$ 1,056,193,449.30 | \$ 1,093,851,933.62 | \$ 1,132,856,133.43 |
| <b>Costo Mercancía</b>      | \$ 294,794,500    | \$ 544,236,000      | \$ 571,447,800.00   | \$ 600,020,190.00   | \$ 630,021,199.50   |
| <b>Gastos Exportación</b>   | \$ 87,252,000     | \$ 112,662,000      | \$ 116,605,170      | \$ 120,686,351      | \$ 124,910,373      |
| <b>Gastos Admin</b>         | \$ 57,306,975     | \$ 98,534,700       | \$ 102,476,088      | \$ 106,575,132      | \$ 110,838,137      |
| <b>Total Costos y Gasto</b> | \$ 439,353,475    | \$ 755,432,700      | \$ 782,365,518      | \$ 810,260,692      | \$ 839,152,691      |
| <b>Utilidades</b>           | \$ 153,773,716.25 | \$ 264,401,445.00   | \$ 273,827,931.30   | \$ 283,591,242.05   | \$ 293,703,442.00   |
| <b>VPN</b>                  | \$ 347,301,344.07 |                     |                     |                     |                     |
| <b>TIR</b>                  | 52.83%            |                     |                     |                     |                     |

Fuente: Elaboración del autor

En aras de determinar el retorno de la inversión se llevó a cabo el cálculo de la Tasa interna de retorno (TIR) en base a la utilidad de cada año obtenida a partir de la diferencia entre el monto invertido y el ingreso por ventas, cuyo resultado refleja una cifra del 52,8% (Ver Tabla 20), lo cual indica una concreta viabilidad del negocio, en tanto que la tasa de oportunidad que el inversionista espera es de tan solo el 20%.

### Ecuación 1. Tasa Interna Retorno

$$0 = -377715350 + \frac{153,733,716}{(1 + TIR)} + \frac{264,401,445}{(1 + TIR)^2} + \frac{273,827,931}{(1 + TIR)^3} + \frac{283,591,242}{(1 + TIR)^4} + \frac{5193,703,442}{(1 + TIR)^5}$$

$$TIR = 52,8\%$$

Tabla 20. Tasa Interna de Retorno. Proyección a 5 años

| MONTO INVERSIÓN | UTILIDAD AÑO      |                   |                   |                   |                   |
|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                 | 1                 | 2                 | 3                 | 4                 | 5                 |
| -377716350      | \$ 153,773,716.25 | \$ 264,401,445.00 | \$ 273,827,931.30 | \$ 283,591,242.05 | \$ 293,703,442.00 |

TIR **52.83%**

Fuente: Elaboración del autor

Por otra parte, se llevaron dichos valores de utilidad al Valor Presente Neto en busca de determinar si la inversión en el proyecto de exportación de gulupa maximizará el monto invertido, o bien, tendrá repercusiones en la pérdida de la inversión. De acuerdo a esto, el flujo de caja de la exportación de gulupa al día de hoy, es mayor al monto de la inversión por lo cual es rentable optar por las exportaciones de gulupa hacia la ciudad de berlín, por encima de otra oportunidad del 20%.

### Ecuación 2. Valor Presente Neto

$$VPN = -71000 + \frac{153,733,716}{1.2} + \frac{264,401,445}{1.2^2} + \frac{273,827,931}{1.2^3} + \frac{283,591,242}{1.2^4} + \frac{283,591,242}{1.2^5}$$

$$VPN = \$ 347,304,344.07 \text{ COP}$$

En relación a los ingresos por ventas en este caso particular supermercados REWE en Alemania, encargados de la distribución del producto al consumidor final en Berlín, y los costos totales de la actividad de exportación de gulupa a dicho destino, se determina el precio al cual el distribuidor compraría 2 piezas de fruta (ver **Tabla 21**).

Tabla 21. Precio unitario y por piezas de fruta al socio REWE

| <b>Precios al socio distribuidor</b> |                |
|--------------------------------------|----------------|
| <b>Precio Venta Socio</b>            | \$ 264.048.362 |
| <b>Unidades (cajas)</b>              | 26784          |
| <b>Precio Caja</b>                   | \$ 9.858       |
| <b>Precio pieza gulupa</b>           | \$ 789         |

Fuente: Elaboración del autor

La determinación del precio a supermercados REWE nos da una idea de cuán viable es que dicha oferta sea atractiva para el cliente y aunque nuestra estrategia no se basa en la competencia por precios dadas las propiedades del producto como fruta exótica y procesos ecológicos, es un medio por el cual se puede determinar si existe ventaja comparativa y competitiva de nuestra empresa. Cabe agregar que es importante para el cliente tener un margen entre precio al que comercializa a consumidor final y el precio al que compra de proveedores como Colombia en este caso. Así pues, de acuerdo al portal web de supermercados Rewe, una pieza de gulupa o bien, maracuyá morado se vende al consumidor final en 2,39 euros equivalentes a 8926 pesos colombianos.

Figura 10 Precio de comercialización de gulupa en Berlín (REWE).

The screenshot shows the REWE website interface. At the top, there is a navigation bar with the REWE logo, search bar, and various service options like 'servicio de recogida' and 'cambio'. Below the navigation bar, there are product categories and a search bar. The main content area displays a product listing for 'Maracuyá 2 piezas' with a price of 2,39 €. The product image shows several purple passion fruits, one of which is cut open to show the yellow pulp and seeds. The price is displayed as 2,39 € per piece. There is also a 'PAYBACK' logo and a note about a 1% discount on purchases over 2 euros.

Fuente: REWE. Obst: Exotische Früchte. [Sitio Web]. Sec. Obst & Gemuse. [Consultado: 13 Enero, 2019]. Disponible en: <https://shop.rewe.de/p/passionsfruechte-2-stueck/2035821>

El margen entre el precio final por pieza y por el cual el cliente adquiere la gulupa de nuestra empresa está en alrededor de 8200 pesos colombianos. Dicho lo anterior, el cliente o socio que es REWE tiene un amplio margen para efectos de logística, aduanas y su tasa de retorno. Esto nos lleva a que definitivamente, aun

cuando se está ofreciendo un producto Premium, y con procesos cero plásticos de la más alta calidad, el mercado es lo suficientemente fuerte y atractivo como para preservar un alto margen de utilidad tanto para la empresa exportadora colombiana como para el cliente que es el socio comercializador en el país destino y distribuidor en Berlín.

#### 4. CONCLUSIONES

Alemania es un país cuya demanda de frutas exóticas para consumo interno supera las cifras de países como Holanda y Bélgica, que aun cuando reciben productos en mayor volumen, tienen un consumo menor de los mismos. Colombia es, además, el mayor proveedor de frutas exóticas como las pasifloras de Alemania, aunque también esta demanda ha sido cubierta en parte por países aledaños que actúan como intermediarios.

Aprovechando las estrechas relaciones comerciales entre Colombia y Alemania, la constitución de una empresa exportadora de gulupa con procesos productivos en los que no hay plásticos hacia este país es fundamental. Berlín como la capital de los productos naturales y las tendencias orgánicas es un destino preciso para la comercialización de un producto Premium y en donde aún hay un mercado de demanda creciente.

La viabilidad de un proyecto de exportación de gulupa colombiana hacia Alemania arroja una tasa interna de retorno del 52,8% lo cual resulta a 5 años en una utilidad promedio del 35%. Estas cifras, sumado al monto del flujo de caja a un valor presente, sustentan la viabilidad del negocio y el potencial para mantener un margen elevado de ganancias. Además, preserva un margen excelente de alrededor de \$8100 COP para el socio comercializador. De esta manera, el precio puede estar sujeto a un alza de manera significativa y nos ubica en una posición privilegiada por la capacidad productiva de gulupa del país, los costos favorecedores y nuestro valor agregado; asegurando procesos libres de uso de plásticos y concordancia con las tendencias ecológicas de Berlín.

## 5. RECOMENDACIONES

Si bien en este proyecto se trabajó bajo un valor de procesos y producto, involucrar un valor agregado adicional al producto podría ser fundamental a la hora de encontrar utilidades más altas. Esto dado que el país busca procesos productivos de menor impacto ambiental, a la vez que son consumidores de historia, no solo de un producto. Así pues, involucrar tecnificación en cuanto a la minimización de huella de carbono, encontrar proveedores orgánicos opciones atractivas que pueden considerarse para un proyecto futuro. Incluso incursionar en el cultivo en aras de aplicar a los sellos de certificación alemanes de calidad y productos orgánicos incrementarían el valor del producto.

Para el último caso, es importante tener en cuenta que “a pesar que es una de las frutas que está generando un apetito mayor en los mercados internacionales, existen problemas fundamentales en su producción interna que deben ser solucionados. El primero está directamente relacionado con el tipo de cultivo de esta fruta, pues aun cuando el departamento de mayor producción es Antioquia, su producción se da de manera silvestre y no está regulada por normas técnicas ni otro soporte que permita calificarla como producción potencial para exportación. Actualmente, en promedio, una hectárea de cultivo de gulupa da 14 toneladas, lo cual no es rentable para el productor como podría llegar a ser según Claudia Patricia Uribe Correa, ingeniera agrónoma especialista en cultivos de gulupa, quien adicionalmente explicó que, si se manejan procesos de tecnificación y control ambiental con estándares internacionales, la rentabilidad de producción promedio por hectárea puede llegar a las 30 toneladas”.<sup>57</sup>

---

<sup>57</sup> AGENCIA DE NOTICIAS UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA. Aumentar Consumo de gulupa, reto para el posacuerdo. [Repositorio Digital]. Artículo. Universidad Nacional de Colombia. 11. Abril. 2018. [Consultado: 13, Enero, 2020]. Disponible en: <https://agenciadenoticias.unal.edu.co/detalle/article/aumentar-consumo-de-gulupa-reto-para-el-posacuerdo.html>

## BIBLIOGRAFÍA

AGENCIA DE NOTICIAS UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA. Aumentar Consumo de gulupa, reto para el posacuerdo. [Repositorio Digital]. Artículo. Universidad Nacional de Colombia. 11. Abril. 2018. [Consultado: 13, Enero, 2020]. Disponible en: <https://agenciadenoticias.unal.edu.co/detalle/article/aumentar-consumo-de-gulupa-reto-para-el-posacuerdo.html>

ALMAFRUT, Soluciones perfectas de embalaje. [Sitio Web]. Sec. Alveolos de celulosa moldeada. [Consultado 27 Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://www.almafrut.com/productos/alveolos-celulosa-moldeada/>

AMP SISTEMAS Y SOLUCIONES. Cajas para fruta de exportación: Caja gulupa 2,5kg. [Sitio Web]. Bogotá, DC. CO. [Consultado: 03 Diciembre de 2019]. Disponible en: <https://impresosamp.jimdofree.com/nuestros-servicios/empaques/cajas-para-fruta/>

ANALDEX. Informe de exportaciones de gulupa 2016. [Sitio Web]. Sec. Informes. Marzo, 2017. [Consultado: 26, Noviembre de 2019]. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/2017-03-03-Informe-de-exportaciones-de-gulupa-2016.pdf>

ASOHOFrucOL, Logística & Comercio Exterior. [Sitio web]. Paipa, CO. Mayo 10 de 2013. [Consultado 21, Diciembre, 2019]. P. 26. Archivo en pdf. Disponible en: [http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca\\_251\\_Logistica%20para%20exportaci%C3%B3n%20Frutas%20y%20verduras.pdf](http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_251_Logistica%20para%20exportaci%C3%B3n%20Frutas%20y%20verduras.pdf)

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. PARTE II: Régimen de exportación de mercancías e ingreso y salida de mercancías de y hacia una zona franca. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Publicaciones. [Consultado: 18. Diciembre. 2019]. Disponible en: <https://www.banrep.gov.co/es/jornadas-capacitacion-dcin-2015-2>

BELTRÉ, Osmar. ANALYTICA: Inteligencia económica. Integración económica. [Sitio Web]. [Consultado: 13, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://www.analytica.com.do/2018/07/integracion-economica/>

CABELLO, Miguel. Procedimientos aduaneros I: Conceptos básicos. [Google Académico]. Grupo Taric. Madrid. 2017. [Consultado: Enero 26 de 2019]. Anexo 7. Vocabulario aduanero. Disponible en: [https://books.google.com.co/books?id=BUvNAQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=aduanas+que+es&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiR8fzfo8\\_nAhXss1kKHcOXCjMQ6AEINzAC#v=onepage&q=aduanas%20&f=false](https://books.google.com.co/books?id=BUvNAQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=aduanas+que+es&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiR8fzfo8_nAhXss1kKHcOXCjMQ6AEINzAC#v=onepage&q=aduanas%20&f=false)

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Programa de apoyo agrícola y Agroindustrial. Vicepresidencia de Fortalecimiento empresarial. Manual Gulupa. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Publicación. 2015. P.11. [Consultado 08, Octubre,

2019]. Archivo en pdf. Disponible en <https://www.ccb.org.co/content/download/13730/175120/file/Gulupa.pdf>

CARMONA, Francisco. Manual del transportista. [Google Académico]. 1 ed. Díaz de Santos. 2005. P. 22. [Consultado: 16, Enero, 2020]. Disponible en: [https://books.google.com.co/books?id=4InqOOZnYUC&pg=PA22&dq=flete&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiowOz6tc\\_nAhUurVkkHeTMDDQQ6AEIKTAA#v=onepage&q=flete&f=false](https://books.google.com.co/books?id=4InqOOZnYUC&pg=PA22&dq=flete&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiowOz6tc_nAhUurVkkHeTMDDQQ6AEIKTAA#v=onepage&q=flete&f=false)

CARTÓN S.A. Empaque y Embalaje de frutas para exportación y almacenamiento en refrigeración. [Sitio Web]. CO. [Consultado 12, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://cartonsa.com/es/cajas-de-carton/cajas-para-frutas/>

CASTILLA, José. AGRONEGOCIOS. La exportación de gulupa superó las 8.109 toneladas y 2.013 hectáreas sembradas. [Sitio Web]. Bogotá D.CO. Sec. Agro. Julio 05 de 2019.[Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.agronegocios.co/agricultura/la-exportacion-de-gulupa-supero-las-8109-toneladas-2881324>

CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES, CBI, Ministry of foreign affairs. Exporting fresh fruit and vegetables to the Netherlands. . [Sitio Web]. Sec. Market Information. Octubre 25 de 2018.[Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/netherlands/>

CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES, CBI, Ministry of foreign affairs. Exporting fresh fruit and vegetables to Germany. [Sitio Web]. Sec. Market Information. Octubre 25 de 2018.[Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/germany/>

COLORADO, Jhon. Estudio de viabilidad para la exportación de la gulupa producida Samacá – Boyacá.[Repositorio Digital]. Trabajo de grado. Especialista en Gestión de Proyectos. Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAM. Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios, ECACEN. Bogotá. 2018. p.15. [Consultado 08, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://stadium.unad.edu.co/preview/UNAD.php?url=/bitstream/10596/17857/1/1003764539.pdf>

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA -DANE-. Boletín Semanal precios mayoristas. [Sitio Web]. Sec. Investigaciones. Enero, 2019. [Consultado: 18, de Enero 2020]. Disponible en:

DATOS MACRO. Comparar economía países: Colombia vs. Alemania. [Sitio Web]. Sec. Países. 2019. [Consultado 02, Noviembre, 2019]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/colombia/alemania>

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA –DANE-, Producto interno bruto, principales resultados año 2019. [Sitio Web]. Bogotá

D.C.CO. Sec. Investigaciones. Noviembre 14 de 2019. [Consultado 21, Noviembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/presen\\_rueda\\_de\\_prensa\\_PIB\\_IIItrim19.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/presen_rueda_de_prensa_PIB_IIItrim19.pdf)

DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES –DIAN-. Consulta código nomenclatura. [Sitio Web]. Sec. Consulta arancel. [Consultado: 13, Octubre, 2019]. Disponible en: <https://importacionescarga.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces;jsessionid=FE730A22AFC5A60FA787487BA948313>

DOUGLAS. Emery. Fundamentos de administración financiera. [Google Académico]. Madrid. Thomson, 2000 p. xx.[Consultado: 13 Enero, 2019] Disponible en: <https://books.google.com.co/>

DSV Global transport and logistics. Contenedores Marítimos. [Sitio Web]. Sec. Contenedor Frigorífico o Reefer. [Consultado: 18 Diciembre de 2019] Disponible en: <https://www.es.dsv.com/sea-freight/contenedores-maritimos/reefer-containers>

EUROPEAN COMMISSION.Policy, rules, certifications, support and criterio for organic and natural farming. [Sitio Web]. Sec. Organic Farming. [Consultado: 18, Noviembre, 2019]. Disponible en: <https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/organic-farming>

GONZÁLEZ, Ximena. LA REPÚBLICA, La innovación en empaques dinamiza exportación de frutas. [Sitio Web]. Bogotá D.CO. Sec. Agro. Agosto 09 de 2016. [Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.agronegocios.co/aprenda/la-innovacion-en-empaques-dinamiza-exportacion-de-frutas-2622107>

[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuaria/sipsa/Sem\\_29dic\\_2018\\_4ene\\_2019.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuaria/sipsa/Sem_29dic_2018_4ene_2019.pdf)

ICA, LEGISCOMEX. Documentos y pasos para exportar fruta fresca desde Colombia: Resolución No. 001806 de 2004. [Sitio Web]. 2004. [Consultado 03 Diciembre de 2019]. Disponible en: <https://www.legiscomex.com/Documentos/pasos-para-exportar-fruta-fresca-en-colombia>

JARAMILLO VASQUEZ, Juan. Manual sobre el cultivo del Maracuyá Morado en Colombia. Bogotá. Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria CORPOICA. Palmira.CO. Sec. Investigaciones. Mayo de 2009. [Consultado 21, Noviembre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [https://repository.agrosavia.co/bitstream/handle/20.500.12324/13329/43718\\_55460.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.agrosavia.co/bitstream/handle/20.500.12324/13329/43718_55460.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

JARDÍN EXOTICS, Usos y beneficios de la gulupa. [Sitio web].[Consultado 18, Noviembre, 2019]. Disponible en: <https://jardinexotics.com.co/usos-y-beneficios-de-la-gulupa/>

LEBENSMITTEL ZEITUNG. Top 30 Lebensmittelhandel Deutschland 2018. [Sitio Web]. DE. Sec. Comercio. Marzo 15 de 2018. [Consultado 22 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.lebensmittelzeitung.net/handel/Ranking-Top-30-Lebensmittelhandel-Deutschland-2018-134606>

LEGISCOMEX. Inteligencia de mercados: El sector minorista en Alemania. [Sitio Web] MARZO, 2013. [Consultado: 12 Diciembre de 2019]. Archivo pdf. Disponible en: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/supermercados-alemania-2.pdf>

OCAMPO, John. Tecnología para el cultivo de la gulupa (*Pasiflora edulis f. edulis Sims*) en Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Colombia Centro de Bio- Sistemas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Centro Internacional de Agricultura Tropical- CIAT. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Publicación. Marzo, 2012. P.35. [Consultado 06, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa\\_Purple-passion-fruit\\_P.edulis-f.-edulis-Sims\\_2012.pdf](http://fedepasifloras.org/es/wp-content/uploads/2018/01/Tecnologia-para-la-produccion-del-cultivo-de-la-gulupa_Purple-passion-fruit_P.edulis-f.-edulis-Sims_2012.pdf)

ORGANIZACIÓN DE ALIMENTOS Y AGRICULTURA DE LAS NACIONES UNIDAS, FAO. Germany Oportunidades de mercado para los países en desarrollo. [Sitio Web]. [Consultado 30, Octubre, 2019]. Disponible en: <http://www.fao.org/3/y1669s/y1669s09.htm#TopOfPage>

ORJUELA, Nubia. Manual de Manejo Poscosecha de la Gulupa (*Passiflora edulis Sims*). [Repositorio Digital]. Universidad Nacional de Colombia, Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación- Colciencias- Bogotá, D.C. CO. 2011. P.25. [Consultado 01, Diciembre, 2019]. Archivo pdf. Disponible en: [http://www.bdigital.unal.edu.co/8532/3/03\\_Cap01.pdf](http://www.bdigital.unal.edu.co/8532/3/03_Cap01.pdf)

PORTAFOLIO, Colombia ahora le apuesta a las frutas en exportaciones. [Sitio Web]. Bogotá D.CO.CO. Sec. Economía. Septiembre 10 de 2019. [Consultado 05 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://www.portafolio.co/economia/colombia-ahora-le-apuesta-a-las-frutas-en-exportaciones-533449>

PROCOLOMBIA, Manual de empaque y embalaje para exportación. [ Sitio Web]. Septiembre, 2016. [Consultado: 12 Diciembre de 2019]. Archivo pdf. Disponible en: [https://procolombia.co/sites/default/files/manual\\_de\\_empaque\\_y\\_embalaje\\_para\\_exportacion.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf)

PROCOLOMBIA. Acuerdo Comercial Colombia-Unión Europea. [Sitio Web]. Bogotá D.CO. Sec. Oportunidad por Sector, Frutas frescas. [Consultado 23 Octubre, 2019]. Disponible en: <https://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/frutas-frescas>

PROCOLOMBIA. Alemania – Frutas frescas. [Sitio Web]. [Consultado 10, Octubre, 2019]. Bogotá, D.C. CO. Sec. Oportunidades de Negocio Disponible en:

<https://www.colombiatrader.com.co/oportunidades-de-negocio/alemania-frutas-frescas>

PROCOLOMBIA. Perfil de logística desde Colombia hacia Alemania. Bogotá D.CO. Sec. Unión Europea perfil logístico. P. 3. [Consultado 16 Septiembre, 2019]. Archivo pdf. Disponible en: <https://ue.procolombia.co/sites/default/files/Perfil%20log%c3%adstico%20de%20Alemania.pdf>

PROCOLOMBIA. Sistema de Información Comercial, Logística de exportación y Reporte de Rutas de Transporte marítimo. [Sitio Web]. Sec. Rutas de transporte marítimo Alemania-Colombia. [Consultado: 13 Diciembre de 2019]. Disponible en: <https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/rutas-y-tarifas-de-transporte/tarifas-por-rutas-transporte-maritimo>

PROCOLOMBIA. Sistema de Información Comercial, Logística de exportación y Reporte de Rutas de Transporte marítimo. [Sitio Web]. Sec. Rutas de transporte marítimo Alemania-Colombia. [Consultado: 13 Diciembre de 2019]. Disponible en: <https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/rutas-y-tarifas-de-transporte/rutas-maritimas>

RESEARCH INSTITUTE OF ORGANIC AGRICULTURE, The world of organic Agriculture, Statistics & Emerging trends. 2016. [Sitio Web] Bonn.DE. Febrero de 2016.p.65. [Consultado 15, Octubre, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://shop.fibl.org/CHde/mwdownloads/download/link/id/747/?ref=1>

REWE. Obst: Exotische Früchte. [Sitio Web]. Sec. Obst & Gemuse. [Consultado: 13 Enero, 2019]. Disponible en: <https://shop.rewe.de/p/passionsfruechte-2-stueck/2035821>

SANTANDER TRADE. INCOTERMS. [Sitio Web]. Sec. Trade Marks. [Consultado: 13, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://santandertrade.com/es/portal/banca/incoterms>

SANTANDER. Glosario de términos financieros. [Sitio Web]. Sec. Inversiones. [Consultado: 13, Diciembre, 2019]. Disponible en: <https://www.santander.com.ar/banco/online/personas/inversiones/glosario>

SPENCER, Milton. Economía contemporánea. [Google Académico]. 2 ed. Reverté. 1993. P. 32. [Consultado: Enero, 23, 2020]. Disponible en: [https://books.google.com.co/books?id=Tdho0er6obAC&pg=PA35&dq=definicion+demand+a+econom%C3%ADa&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiN042trM\\_nAhWsxFkKHV5mAjQQ6wEILDAA#v=onepage&q=demanda&f=false](https://books.google.com.co/books?id=Tdho0er6obAC&pg=PA35&dq=definicion+demand+a+econom%C3%ADa&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiN042trM_nAhWsxFkKHV5mAjQQ6wEILDAA#v=onepage&q=demanda&f=false)

STATISTIK BERLIN-BRADENBURG. Bevölkerung [Sitio Web]. Sec. Statistiken. 2019. [Consultado 06, Noviembre, 2019]. Disponible en: <https://www.statistik-berlin-brandenburg.de/grundlagen/Bevoelkerung.asp?Ptyp=50&Sageb=120&creg=BBB&anzwer=0>

THE WORLD BANK. International LPI. [Sitio Web]. 2016. [Consultado 30, Octubre, 2019]. Disponible en: <https://lpi.worldbank.org/international/global/2016>

TRAZER CARGA. Términos Logísticos. [Sitio web]. Sec. Contenido. 2016. [Consultado: 26, Enero, 2019]. p. 20. Archivo pdf. Disponible en: <http://www.trazercarga.com/wp-content/uploads/2017/01/Presentacio%CC%81n-terminos-logisticos.pdf>

VALENCIA, Walter. Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. [Repositorio Digital]. Artículo. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Facultad de Ingeniería. Lima. 2013. P. 80. [Consultado: 12 Enero, 2019]. Archivo pdf. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/816/81629469009.pdf>

VERA, Manuel. Los Incoterms 2010: Guía paso a paso: Guía Práctica para el Manejo Comercial. [Google Académico]. Madrid. 2015. [Consultado: Diciembre 13 de 2019]. Capítulo 4. P. 31. Disponible en: [https://books.google.com.co/books?id=xVUpBgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.co/books?id=xVUpBgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)

WORLD FREIGHT RATES. Calculadora de fletes. [Sitio Web]. [Consultado 13 Enero de 2020]. Disponible en: <https://worldfreightrates.com/es/freight>

## **ANEXO**

## Anexo A

### OTROS ASPECTOS IMPORTANTES PARA LA LOGÍSTICA

Documentos requeridos para ingreso de mercancías\*

Envíos comerciales Importación desde países no miembros de UE:

- Factura: dos facturas comerciales, firmada por el transportista, deberá acompañar al envío, el número de licencia de importación, si es necesario, se muestra y también a los países tanto de la venta y la producción.
- Licencia de importación: La importación de mercancías en Alemania está sujeta a cualquiera: la "Declaración" Procedimiento para la importación liberalizado, o el "Procedimiento de Licencia Individual" para productos comprendidos en las restricciones de cuotas.

Notas

a) Las agencias federales están autorizadas a otorgar licencia de importación como a la demanda por el destinatario, excepto los bienes que se sujeta a la UE-citas. Se recomienda para obtener la licencia de importación antes de la salida de las mercancías.

b) Importaciones que no requieren una licencia de importación se muestran en la "Lista Libre" apego a la "Aussenwirtschaftsgesetz" (Ley de Comercio Exterior). c) No se requiere licencia de importación para los reemplazos. La sustitución tiene que ser probado.

d) Toda la información sobre los requisitos de licencia de importación que se obtenga de cualquier departamento de comercio de cualquier embajada o consulado alemán.

- Certificado de Origen: En dos ejemplares de la Cámara de Comercio en el país de origen para todos los productos marcados con una "U" en la "lista libre", o si el importador debe exigir lo mismo.

- Certificado de Circulación: Para las mercancías que sólo tienen su origen en países que sean miembros asociados a la UE. En caso de duda consulte a su Cámara de Comercio local o cualquier embajada o consulado alemán. Envío de muestras

- 2 facturas Pro Forma, firmada por el transportista, deberá acompañar al envío.

- La licencia no se requiere para las muestras:

- Productos de comercio en general de hasta 255,65 euros por remesa.

- Productos agrícolas hasta 51,13 euros por remesa, salvo seedgood.

- Muestras Comerciales forman parte de una transacción comercial (sujeto a pago) necesitan los mismos documentos que se requieren para envíos comerciales. Fuente: TACT (The Air Cargo Traffic). 2016 Transporte de muestras sin valor comercial Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País. Sin

embargo esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos. Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que PROCOLOMBIA ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurrirán aquí.