

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UCHUVA A LA
CIUDAD DE MEXICO, MEXICO**

SEBASTIAN GARCIA DIAZ

**FUNDACION UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA
ESPECIALIZACIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN
ECONÓMICA
BOGOTÁ D.C.
2018**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UCHUVA A LA
CIUDAD DE MEXICO, MEXICO**

SEBASTIAN GARCIA DIAZ

**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.
2018**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Director de la Especialización

Firma del Calificador

Bogotá, D.C., Octubre de 2018

DIRECTIVAS DE LA UNIVERSIDAD

Presidente de la Universidad y Rector del Claustro

Dr. Jaime Posada Díaz

Vicerrector de Desarrollo y Recursos Humanos.

Dr. Luis Jaime Posada García-Peña

Vicerrectora Académica y de Posgrado

Dra. Ana Josefa Herrera Vargas

Director Facultad de Educación Permanente y Avanzada

Dr. Luis Fernando Romero Suárez

Director Especialización en Negocios Internacionales e Integración Económica

Dr. Luis Fernando Romero Suárez

Las directivas de la Universidad de América, los jurados calificadores y el cuerpo docente no son responsables por los criterios e ideas expuestas en el presente documento. Estos corresponden únicamente a los autores

DEDICATORIA

En primer lugar quiero dedicar este proyecto a Dios, por brindarme la sabiduría y la salud para salir adelante en cualquier momento de la vida. A mis padres que siempre han sido ese apoyo incondicional que día a día con su amor, paciencia y dedicación me ayudan y apoyan a cumplir las metas propuestas.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a mis padres, que siempre estuvieron apoyándome incondicionalmente a lo largo de este proceso, que hicieron posible cumplir la meta propuesta que fue ser Ingeniero de Petróleos y ahora Especialista en Negocios Internacionales, que sin ellos no habría podido llegar tan lejos, también agradecer a cada una de las personas que me acompañaron en este proceso.

Agradecer de igual forma a la Universidad de América, por todos los años de crecimiento y formación tanto ética como académicamente.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCION	17
OBJETIVOS	18
1. ESTUDIO TECNICO	19
1.1 UCHUVA	19
1.1.1 Descripción	19
1.1.2 Origen	19
1.1.3 Ecofisiología	19
1.1.4 Características de taxonomía	20
1.1.5 Características fisicoquímicas de la uchuva	21
1.1.6 Bondades de la uchuva	22
1.1.6.1 Beneficios por su contenido nutricional	22
1.1.6.2 Productos derivados de la pulpa de uchuva	23
1.2 DESCRIPCION DEL PROCESO	23
1.3 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO	24
1.3.1 Uchuva categoría extra	24
1.3.2 Uchuva categoría I	24
1.3.3 Calibre de la uchuva	25
1.3.4 Madurez del fruto	25
1.4 EMPAQUE	26
1.4.1 Empaque primario	27
1.4.2 Empaque secundario	28
1.4.3 Embalaje	29
1.5 SUBPARTIDAS ARANCELARIAS	31
1.5.1 Subpartidas arancelarias de la uchuva en Colombia	31
1.5.2 Subpartidas arancelarias de la uchuva en México	31
2. ESTUDIO DE MERCADO	32
2.1 ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION	32
2.2 ECONOMIA DE MEXICO	32
2.2.1 Ubicación geográfica	34
2.2.2 Clima	35
2.3 PERFIL DE CONSUMO	36
2.3.1 Consumo de frutas tropicales en Mexico	36
2.3.2 Mexico como exportador de frutas	37
2.4 PRODUCCION NACIONAL	37
2.4.1 Departamentos donde se produce la uchuva	38
2.4.2 Participación	38
2.5 PROVEEDORES DE UCHUVA EN EL MERCADO COLOMBIANO	38
2.5.1 Principales empresas colombianas exportadoras de uchuva	39
2.5.2 Exportaciones de uchuva	40

2.6 PENETRACION DEL MERCADO DE UCHUVA EN LA CIUDAD DE MEXICO	42
2.7 ACUERDOS COMERCIALES COLOMBIA – MEXICO	42
2.7.1 Permisos para exportaciones de fruta a México	42
2.7.2 Requisitos sanitarios y fitosanitarios	42
2.7.2.1 Entidad que controla la sanidad de alimentos	42
2.7.2.2 Certificado sanitarios y fitosanitarios	43
3. LOGISTICA DE EXPORTACION	44
3.1 RUTA EXPORTADORA	44
3.2 LOGISTICA DE EXPORTACION DE COLOMBIA HACIA MEXICO	44
3.2.1 Ruta interna	47
3.2.2 Ruta internacional	48
3.3 CANALES DE DISTRIBUCION	48
3.4 PRECIO DE LA UCHUVA	49
3.5 DOCUMENTOS DE EXPORTACION	50
3.5.1 Certificado de origen	50
3.5.2 Permiso fitosanitario	50
3.5.3 Declaración de exportación	51
4. AREA ADMINISTRATIVA	52
4.1 CONSTITUCION DE LA EMPRESA	52
4.1.1 Selección de forma de constitución	52
4.2 REQUERIMIENTOS PARA LA CREACION DE LA EMPRESA	53
4.3 MISION DE LA EMPRESA	53
4.4 VISION DE LA EMPRESA	53
4.5 DESCRIPCION DE LOS CARGOS	53
5. ESTUDIO ECONOMICO	55
5.1 ANALISIS DE COSTOS	55
5.1.1 Gastos financieros	55
5.1.2 Costo materia prima	56
5.1.3 Costo embalaje	57
5.1.4 Gastos administrativos	57
5.1.5 Gastos de aduanas	58
5.1.6 Gastos fijos mensuales	59
5.1.7 Costo transporte interno	59
5.1.8 Costo transporte aéreo	59
5.2 TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES MENSUALES POR UN AÑO	60
5.3 AMORTIZACION DEL CREDITO	61
5.4 PRECIO DE VENTA	63
6. ESTUDIO FINANCIERO	64
7. CONCLUSIONES	69

BIBLIOGRAFIA

70

ANEXOS

72

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Características de taxonomía de la Uchuva	20
Cuadro 2. Composición nutricional de la uchuva	21
Cuadro 3. Características fisicoquímicas de la uchuva	22
Cuadro 4. Calibres de la uchuva	25
Cuadro 5. Importaciones de los últimos tres años en México	33
Cuadro 6. Municipios productores	38
Cuadro 7. Aerolíneas prestadoras de servicio de carga desde Colombia-México	46
Cuadro 8. Ruta logística de exportación	46
Cuadro 9. Características del empaque	47
Cuadro 10. Costos inversión inicial	55
Cuadro 11. Costo materia prima	56
Cuadro 12. Costo embalaje	57
Cuadro 13. Gastos administrativos	57
Cuadro 14. Costo aduanas	58
Cuadro 15. Gastos fijos mensuales	59
Cuadro 16. Costos fijos y variables mensuales para el primer año	60
Cuadro 17. Costos fijos y variables después del segundo año	61
Cuadro 18. Amortización del crédito	62
Cuadro 19. Depreciación de bienes	64
Cuadro 20. Estado de pérdidas y ganancias para el primer año	65
Cuadro 21. Estado de pérdidas y ganancias para los 5 años	66
Cuadro 22. Flujo de caja	67

LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Grafica 1. Indicadores Bilaterales Colombia-México	34
Grafica 2. Principales países de exportación de Uchuva	39
Grafica 3. Exportaciones de Uchuva 2012-2017	40
Grafico 4. Rentabilidad del proyecto	68

LISTA DE IMÁGENES

	pág.
Imagen 1. Uchuva	19
Imagen 2. Uchuva Categoría Extra	24
Imagen 3. Uchuva Categoría I	25
Imagen 4. Colores de la Uchuva	26
Imagen 5. Empaque cesto	27
Imagen 6. Empaque Clamshells	28
Imagen 7. Caja de Cartón Corrugado	29
Imagen 8. Estiba	29
Imagen 9. Distribución de las cajas sobre la estiba	30
Imagen 10. Distribución de la estiba	30
Imagen 11. Ubicación estibas en el contenedor	31
Imagen 12. Ubicación geográfica de México	35
Imagen 13. Climas de México	36
Imagen 14. Acceso aéreo Colombia – México	46
Imagen 15. Ruta terrestre Tunja – Bogotá	48
Imagen 16. Ruta aérea desde Aeropuerto Internacional El dorado – Aeropuerto Internacional Benito Juárez de la Ciudad de México	49
Imagen 17. Canal de distribución	50
Imagen 18. Tarifas certificado fitosanitario	51

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Cotización transporte terrestre Tunja – Bogotá	75
Anexo B. Cotización transporte aéreo Bogotá – Ciudad de México	77

GLOSARIO

ADUANA: es la oficina pública encargada de controlar el tráfico internacional de bienes en un país determinado.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS: es aquel en donde se ven expresados las ventas, los costos de las ventas, los costos y gastos de la empresa en un determinado tiempo, para poder obtener la utilidad neta.

ESTUDIO DE MERCADO: es el encargado de determinar la factibilidad de un producto con respecto a un target específico en un determinado territorio, para así lograr analizar la oferta y demanda que se requieran.

EXPORTACION: es la acción de exportar bienes y servicios de un país hacia otro territorio extranjero.

FLUJO DE CAJA: este hace referencia a la entrada y salida de dinero que maneja una empresa en un periodo determinado.

IMPORTACION: es la acción de adquirir productos y/o servicios en otro país para luego incorporarlos al país propio y lograr unas distribuciones de estos productos en el país de residencia.

TASA INTERNA DE RETORNO: es la tasa de rentabilidad que ofrece una inversión, para poder determinar el porcentaje de pérdida o ganancia que se tendrá a lo largo del proyecto.

VALOR PRESENTE NETO: es el que nos permite determinar si una inversión cumple con el objetivo de la empresa, en donde equivale al día de hoy los flujos de caja de los años próximos. Si el valor es positivo, tenemos que el proyecto es viable; si se tiene que el vpn es negativo, quiere decir que se generaran pérdidas y si es un valor igual a cero, el producto no es viable porque no se tendrán ganancias.

RESUMEN

Este plan de negocios para la exportación de Uchuva por parte de la empresa Frutcous, se realiza con el objetivo de determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto, implementando estrategias que logren generar una exportación exitosa y se logre aumentar la producción para el desarrollo del sector, permitiendo así una expansión de las exportaciones para un mercado internacional mayor.

Se realizó todo el estudio pertinente, empezando con el estudio de mercado dirigido específicamente a la Ciudad de México por su gran tamaño superficial y poblacional, en donde se determina que es un destino para la exportación de la uchuva, debido a su gran aceptación del producto y los productos derivados que se sacan de la fruta. También se realizó un estudio económico en donde se revisan todos los gastos que se presentan para lograr la exportación de la fruta y un estudio financiero donde se determina la viabilidad del proyecto para realizar el plan de exportación a la Ciudad de México.

Palabras claves: Plan de negocios, uchuva, viabilidad, proyecto, exportación.

ABSTRACT

This business plan for the export of Uchuva by the company Frutcous, is made with the objective of determining the economic and financial viability of the project, implementing strategies that generate a successful export and achieve increased production for the development of the sector, this allowing an expansion of exports for a larger international market.

The whole pertinent study was carried out, beginning with the market study directed specifically to Mexico City due to its large surface and population size, where it is determined that it is a destination for the export of cape gooseberry, due to its great acceptance of the product. And the derived products that are taken out of the fruit. An economic study was also carried out which all the expenses that appear to achieve the export of the fruit are reviewed and a financial study is carried out to determine the viability of the project to carry out the export plan to Mexico City.

Keywords: Business plan, cape gooseberry, viability, project, export.

INTRODUCCION

Colombia es un país multicultural y rico en especies naturales como son su fauna y flora, su biodiversidad es catalogada como una de las más importante del continente de América, Colombia es uno de las mayores productores agrícolas contando con una gran ventaja que son sus climas y ubicación geográfica, además cuenta con gran potencial laboral y estudios de campos económicos con el fin de buscar nuevas dinámicas para el comercio exterior aprovechando los recursos que tiene como productor agrícola.

Según el Portafolio¹ en muestras recolectadas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE) el PIB del país en el 2017 fue de 1,8% gracias al sector agropecuario que creció el 4,9% y los servicios financieros. Colombia es el tercer país latinoamericano con más hectáreas cultivadas de fruta, según informes de ProColombia, en el 2016 las exportaciones de fruta sumaron 115,6 millones de dólares teniendo un crecimiento de 43% con respecto al 2015.

Colombia es el tercer país con más hectáreas de cultivo en Latinoamérica es una oportunidad que los empresarios hortofrutícola han venido aprovechando para dar a conocer el poder de las frutas exóticas que son producidas en Colombia llevándolas a mercados extranjeros como lo es Europa y Estados Unidos.

La empresa Frutcous busca una recolección de información sobre el mercado mexicano, mediante instrumentos de investigación que permitan tener el objetivo y lograr elaborar estrategias para la ejecución del plan de exportación de uchuva a México. Se investigaran los estudios realizados por el Ministerios de Industria y Comercio, los datos que se obtienen por entidades como Proexport para conocer el comportamiento del mercado de la uchuva y observar los procesos de exportación que se manejan por medio de estas entidades, para formular estrategias que permitan penetrar en el mercado mexicano de manera óptima y exitosa.

La empresa Frutcous luego de haber realizado el estudio de mercado para tener las cifras de la demanda del mercado mexicano y al haber planteado las distintas estrategias que piensa utilizar para lograr entrar fuertemente al mercado de la Ciudad de México, se realizara la proyección técnico-financiera de la exportación del producto a cinco años, para ver la viabilidad del proyecto.

¹ PORTAFOLIO. Sector agropecuario en 2017 y provisiones en 2018. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. . Sec Economía. Marzo 04 de 2018 [Consultado 30 de Mayo de 2018] Disponible en: <https://www.portafolio.co/economia/sector-agropecuario-en-2017-y-previsiones-2018-514874>

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un plan de negocios para determinar la viabilidad financiera de la creación de una empresa exportadora de uchuva a la Ciudad de México, México

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Hacer el estudio de mercado para la exportación de uchuva
- Determinar el monto de la inversión para el montaje de la empresa Frutcous S.A.
- Proyectar a 5 años la operación de la empresa Frutcous S.A.
- Hacer la evaluación financiera para determinar la viabilidad de la empresa Frutcous S.A.

1. ESTUDIO TECNICO

1.1 UCHUVA

La Uchuva (*Physalis Peruviana L.*), como se le conoce en Colombia, es una fruta exótica originaria de los andes Suramericanos, actualmente se encuentra en los países tropicales y algunos subtropicales. Se cultiva y crece en zonas de grandes altitudes, entre los 1500 y 3000 metros de altura sobre el nivel del mar.

Imagen 1. Uchuva



ANALDEX. Mercado de la Uchuva. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec Publicaciones. [Consultado 10 de Agosto 2018]. Disponible en: <http://www.analdex.org/2018/02/26/mercado-de-la-uchuva/>

1.1.1 Descripción. Es una fruta semiácida, redonda en forma de globo, amarilla, dulce y pequeña conformada por un diámetro que mide entre 1.25 y 2 cm y con un peso entre 4 y 10 gramos, y viene envuelta en una cascara protectora que es el cáliz o capacho formado por cinco sépalos cuya función es proteger al fruto de insectos, pájaros, patógenos y condiciones climáticas externas.

La uchuva pertenece a la familia de las solanáceas, y estas tienen unas características muy parecidas a los tomates, papas y el tabasco. Su estructura interna es muy similar a un tomate cherry y pertenece al género *Physalis*.

1.1.2 Origen. La Uchuva (*Physalis Peruviana L.*), como se le conoce en Colombia, es una fruta exótica originaria de los andes Suramericanos, actualmente se encuentra en los países tropicales y algunos subtropicales. Se cultiva y crece en zonas de grandes altitudes, entre los 1500 y 3000 metros de altura sobre el nivel del mar.

1.1.3 Ecofisiología. En Colombia, el cultivo se desarrolla entre 1800 y 2200 msnm con temperaturas promedio entre los 13 y 15 grados centígrados, el arbusto y su fruto son sensibles y se ven afectados por temperaturas inferiores a los 10 grados y a temperaturas muy altas estas pueden afectar la floración y fructificación.

La temperatura y la luz tienen un papel bastante importante cuando se habla del color, el contenido nutricional, el tamaño, el sabor y el tiempo de maduración del fruto. Para lograr obtener un fruto de óptima calidad es necesaria una luminosidad que varía entre las 1500 y 2000 horas luz/año. Las precipitaciones deben estar en el rango de los 1100 y 2000 milímetros distribuidos a lo largo del año con una humedad relativa del 70% al 80%.

1.1.4 Características de taxonomía. La Uchuva es una planta herbácea, su crecimiento es arbustivo. Su fruto es carnoso y jugoso con pequeñas semillas que son comestibles, este se encuentra cubierta por un cáliz.

Cuadro 1. Características de Taxonomía de la Uchuva

Taxonomía:	
Reino:	Vegetal
Tipo:	Fanerógamas
Clase:	Dicotiledóneas
Subclase:	Metaclamídea
Orden:	Tubiflora
Familia:	Solanáceas
Género:	Physalis
Especie:	Physalis Peruviana

NATURAL FUSION RIVERÓ. Descripción de la planta de la uchuva [Sitio web]. Bogota . Sec La Uchuva. [Consultado 23 de Junio 2018]. Disponible en: <http://naturalrivero.blogspot.com/2014/09/descripcion-de-la-planta-de-la-uchuva.html>

La Uchuva tiene vitaminas como: A, B y C; minerales como: Hierro (Fe) y Fosforo (P). La composición nutricional del fruto se describe en el siguiente cuadro el contenido por cada 100 gramos.

Cuadro 2. Composición Nutricional de la Uchuva

**Composición Nutricional de la Uchuva
(Por cada 100 gr de pulpa)**

Factor Nutricional	Contenido
Calorías	49.0
Agua	85.9 gr.
Proteína	1.5 gr.
Grasa	0.5 gr.
Carbohidratos	11.0 gr.
Fibra	0.4 gr.
Ceniza	0.7 gr.
Calcio	9.0 mg.
Fósforo	21 mg.
Hierro	1.7 mg.
Vitamina A	1730 U.I.
Tiamina	0.1 mg.
Riboflavina	0.17 mg.
Niacina	0.8 mg.
Ácido ascórbico	20 mg

EXPORT JANH. Usos uchuva. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec Beneficios. [Consultado 25 de Julio 2018]. Disponible en: http://www.exportjanh.com/usos_uchuva/

1.1.5 Características fisicoquímicas de la uchuva. Para tener una buena exportación y poder cumplir con los aspectos mínimos del cliente para que cuando el producto se encuentre en su destino final y punto de comercialización se encuentre en perfectas condiciones se debe tener en cuenta los parámetros más importantes como lo son:

- Color intenso
- Sin presencia de hongos
- Ausencia de mancha en el cáliz
- Un buen tamaño de diámetro

Y como se observa a continuación se tiene un cuadro de las características fisicoquímicas que debe tener la uchuva a observar para que cumpla con los parámetros anteriormente expuestos

Cuadro 3. Características fisicoquímicas de la uchuva

PARAMETRO	PROMEDIO	DESVIACION ESTANDAR	METODO/EQUIPO
Diámetro Ecuatorial (mm)	20,79	1,132	Calibrador
Peso (Gramos)	5,08	0,707	Balanza Analítica
pH	3,5	0,063	Potenciómetro Calibrador
Acidez Titulable (%)	1,99	0,098	Titulador Automático
Sólidos Solubles (Grados birx)	14,6	0,609	Refractómetro
Índice de madurez	7,39	0,564	Matemático
Humedad	79,36	0,61	Estufa de aire
Actividad Acuosa	0,99	0,002	Acualab Decagon
Tasa de Respiración de la uchuva a temperatura ambiente con capacho (ml de CO ₂ /kg hora)	32,87	N.A	N.A
Tasa de Respiración de la uchuva a temperatura ambiente sin capacho	45,727	N.A	N.A

CARIBBEAN EXOTICS. Ficha técnica de la uchuva. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO Sec Publicaciones Abril 2009. p 2. [Consultado 25 de Julio 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.procolombia.co/sites/default/files/AAA%20Ficha%20integral%20%20Uchuva.pdf>

1.1.6 Bondades de la Uchuva. Según varios estudios realizados a esta fruta, por sus características y contenidos nutricionales se tiene muchos beneficios para la salud, lo que apetece mucho en los mercados internacionales donde la comida es más orgánica, y también por sus distintos productos que se logran obtener.

1.1.6.1 Beneficios por su contenido nutricional. La uchuva tiene excelentes compuestos nutricionales donde de 100 gramos de fruta, se obtienen solo unos 13 son carbohidratos, y lo demás que lo compone es fibra, proteína, minerales y agua; en donde posee ventajas para la salud y los beneficios que se obtienen son:

- Fuente de vitamina A, C y B
- Fortifica el nervio óptico
- Ayuda a purificar la sangre
- Es adelgazante
- Previene y controla la diabetes
- Disminuye el colesterol
- Ayuda a la eliminación de parásitos intestinales
- Tratamiento de afecciones de la próstata
- Contiene propiedades anticancerosas
- Contiene propiedades antioxidantes
- Disminuye la hipertensión

1.1.6.2 Productos derivados de la pulpa de uchuva. De la pulpa de la uchuva se obtienen distintos productos para el comercio nacional e internacional como lo son:

- Uchuva pasa
- Uchuva deshidratada
- Mermelada de uchuva
- Adornos en comida, ensaladas, postres y toras
- Procesada para jugo
- Vino
- Salsas a partir de la pulpa
- Yogurt
- Uchuva pasa recubierta de leche de chocolate

1.2 DESCRIPCION DEL PROCESO

Para este proceso logístico de exportación de la uchuva hacia la Ciudad de México, se debe comenzar con la compra del producto a los cultivadores y/o compañías productoras. Todo comienza con tener un control para lograr tener un excelente producto para esto se debe contar que los proveedores cumplan con la norma técnica colombiana 4580 establecida por el ICONTEC, como también el registro de productor exportador de fruta seca ante el ICA, el cual es un certificado para verificar el estado fitosanitario a los países compradores. De igual manera la empresa comercializadora FRUTCOUS S.A. debe contar con el registro de exportador expedido por el ICA.

Para este proceso se tiene planeado que la empresa haga sus compras a proveedores ubicados en el departamento de Tunja, ofreciendo por parte de los proveedores un producto de la más alta calidad de la fruta y el precio competitivo de la misma.

Todo inicia cuando uno de los clientes en la Ciudad de México genera una requisición de compra, especificando la cantidad, el valor, el Incoterm utilizado, y una posible fecha, entre otros. Considerando la petición del cliente, la empresa genera una orden de compra a el proveedor, posteriormente este envía la cantidad de la fruto en el tiempo establecido al centro de acopio de la empresa y al momento que esta llega se debe llevar un registro de la cantidad y la fecha de llegada.

Al recibir toda la carga, el personal encargado de la empresa se tiene que encargar de la revisión y selección de la fruta, para la eliminación la fruta en mal aspecto y posterior a esto revisar las condiciones en las que el cliente en México las requiera según la previa solicitud, para el cumplimiento de los requisitos establecidos por la empresa, para que este cumpla con todos los estándares de calidad solicitados.

1.3 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO

Para ser más específicos, la empresa se debe basar en la Norma Técnica Colombiana 4580 establecida por el Icontec para aceptar o rechazar la fruta, y se manejan para la empresa dos tipos de categorías en donde dependiendo de la solicitud del cliente se tienen

1.3.1 Uchuva Categoría Extra. “La uchuva debe estar exenta de todo defecto que demerite la calidad del fruto. (imagen 2). El capacho puede presentar manchas superficiales ocasionadas por humedad y/o hongos (sin la presencia de estos). Estos defectos en conjunto no deben exceder el 5% del área total”²..

Imagen 2. Uchuva Categoría Extra.



INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS Y CERTIFICACION. ICONTEC, Frutas frescas. Uchuva. Especificaciones. NTC-ISO 4580. Bogota. DC: El instituto, 1999. p. 2.

1.3.2 Uchuva Categoría I. “La uchuva debe estar exenta de todo defecto que demerite la calidad del producto. (imagen 3). El capacho puede presentar manchas superficiales ocasionadas por la humedad y/o por hongos (sin la presencia de estos). Estos defectos en conjunto no deben exceder el 10% del área total”³.

² INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS Y CERTIFICACION. ICONTEC, Frutas frescas. Uchuva. Especificaciones. NTC-ISO 4580. Bogotá. DC: El instituto, 1999. p. 2.

³ Ibid. p. 3.

Imagen 3. Uchuva categoría I



INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS
TECNICAS Y CERTIFICACION. ICONTEC, Frutas
frescas. Uchuva. Especificaciones. NTC-ISO 4580.
Bogota. DC: El instituto, 1999. P. 3.

1.3.3 Calibre de la Uchuva. “Otro criterio de aceptación o de rechazo que se maneja para la uchuva es el calibre de la misma, según el cuadro 5”.⁴, la empresa aceptará para comercialización internacional la uchuva de calibre B, C, D y E para una buena presentación del producto.

Cuadro 4. Calibres de la Uchuva.

Diámetro (mm)	Calibre
≤ 15,0	A
15,1 – 18,0	B
18,1 – 20,0	C
20,1 – 22,0	D
≥ 22,1	E

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS
TECNICAS Y CERTIFICACION. ICONTEC,
Frutas frescas. Uchuva. Especificaciones. NTC-
ISO 4580. Bogota. DC: El instituto, 1999. P. 4.

1.3.4 Madurez del fruto. “Otro criterio de aceptación o rechazo que se maneje en la empresa es el grado de madurez del fruto, según la imagen 4, que es la tabla de colores de la uchuva consignada en el numeral 3.2 de la NTC 4580, su estado puede confirmar por medio de la determinación de sólidos solubles totales, acidez titulable e índice de madurez”⁵.

⁴ Ibid. p. 4.

⁵ Ibid. p.5.

Para la empresa se aceptara los frutos de color 4, 5 o 6 dependiendo del tipo de mercado al cual se esté solicitando y por medio del tipo de transporte que se vaya a utilizar en la exportación ya sea vía marítima o vía aérea.

COLOR 0: Fruto fisiológicamente desarrollado de color verde oscuro.

COLOR 1: Fruto de color verde un poco más claro.

COLOR 2: El color verde se mantiene en la zona cercana al cáliz y hacia adentro del fruto aparecen unas tonalidades anaranjadas.

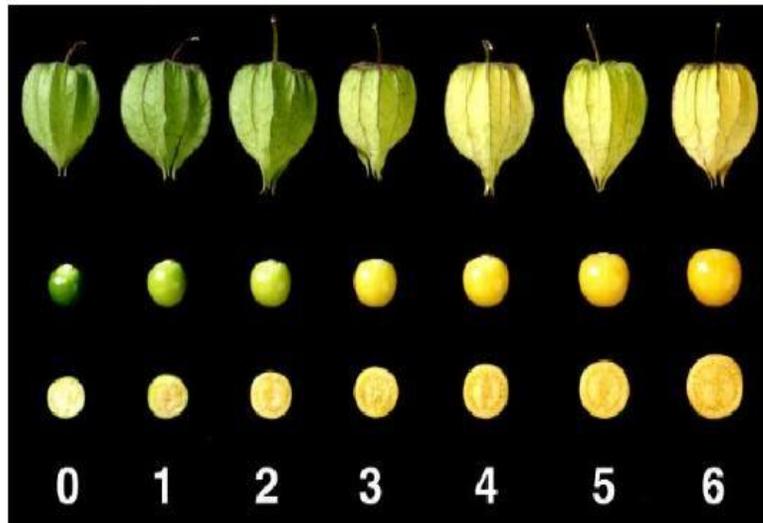
COLOR 3: Fruto de color anaranjado claro con visos verdes hacia la zona del cáliz.

COLOR 4: Fruto de color anaranjado claro.

COLOR 5: Fruto de color anaranjado.

COLOR 6: Fruto de color anaranjado intenso.⁶

Imagen 4. Colores de la Uchuva



INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS Y CERTIFICACION. ICONTEC, Frutas frescas. Uchuva. Especificaciones. NTC-ISO 4580. Bogota. DC: El instituto, 1999. P. 6.

1.4 EMPAQUE

Los productos para exportación se enfrentan a normativas, legislaciones, costumbres y gustos de los diferentes tipo de consumidores, se debe seleccionar un material propicio del material del empaque para que proteja el producto y cumpla con las leyes o normas tanto del país de origen como del país de destino y que cumpla con la vida útil del producto ya que le brinda ciertas barreras en contra de factores internos y externos que puedan afectarla.

⁶ Ibid. p. 6.

Los empaques tienen un papel muy importante tanto en la comercialización como en la protección del producto y se debe tener en cuenta los siguientes aspectos para la selección del empaque:

- El empaque debe mostrar con claridad el producto que se está exhibiendo, aprovechando el máximo de las dimensiones.
- El empaque tiene la función de proteger el producto de cualquier tipo de daño y de las condiciones ambientales durante la manipulación, almacenamiento, transporte y comercialización.
- El empaque debe estar compuesto de materiales que permitan que se mantenga una mezcla de dióxido de carbono y oxígeno, para mantener un ambiente óptimo para aprovechar al máximo la vida útil del producto.
- El empaque debe ser capaz de resistir los cambios bruscos de temperaturas y los ambientes con una elevada presencia de humedad.
- El empaque debe cumplir con las regulaciones y leyes exigidas en el país de destino.

1.4.1 Empaque Primario. Es el empaque como su nombre lo indica el primero, el que está en contacto directo con la fruta, y son los adecuados en la comercialización al por menor en los puntos de venta, es el empaque que llega a manos del consumidor, las medidas de este empaque tipo Clamshells que se va a utilizar es de 130 x 95 x 70 mm y está diseñado para 500 gr.

Imagen 5. Empaque Cesto



LISSETH. Empaques y embalaje para la exportación de uchuva. [Sitio web]. Colombia. Sec Empaques de plástico. [Consultado 30 de Junio 2018]. Disponible en: <http://comerciouchuvalcolombiana.blogspot.com/2009/04/empaques-y-embalaje-para-la-exportacion.html>

Imagen 6. Empaque Clamshells



JENNY BUSTOS. Empaque. [Sitio web]. Colombia. Sec Empaque primario. [Consultado 30 de Junio 2018]. Disponible en: <http://proyectocomerciolauchuva.blogspot.com/2009/03/carga-y-empaque.html>

1.4.2 Empaque Secundario .Es el empaque que se encarga de mantener una protección al producto en empaque primario, se utiliza para agrupar un número de unidades de venta, como también sirve para identificar el producto y atraer al consumidor, añadiéndole una buena presentación al producto y llamando la atención del consumidor con imágenes, gráficos o casos emblemáticos del producto. Para este caso se pueden usar cajas de cartón corrugado de dimensiones 40 x 30 x 8 cm. La caja de cartón corrugado se observa en la imagen 7.

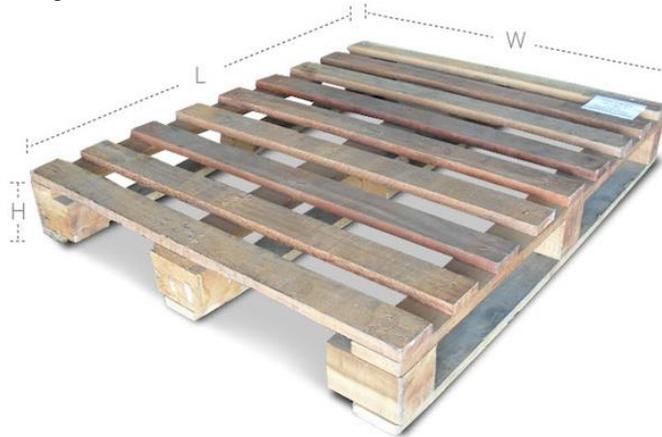
Imagen 7. Caja de Cartón Corrugado



PACKING. Cajas de carton para flores y frutas. [Sitio web]. Colombia. Sec Productos. [Consultado 1 de Julio 2018]. Disponible en: <http://www.catalogodeempaques.com/ficha-producto/Cajas-de-carton-para-flores-y-frutas+122707>

1.4.3 Embalaje. Este cumple con un propósito específico, el de poner agrupar y tener una mejor manipulación con respecto al transporte ubicando los empaques secundario. Para el caso se tiene la estiba como se muestra en la imagen 8.

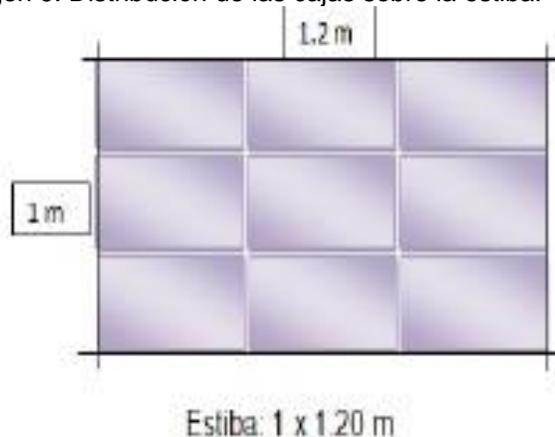
Imagen 8. Estiba



CENTRAL DE MADERAS. Estiba de madera. [Sito web]. Colombia. Sec Productos]. [Consultado 3 de Julio 2018]. Disponible en: <http://www.centraldemaderas.com/site/catalogo/operacion-en-bodega-capacidad-media/>

Para la agrupación de las cajas de cartón corrugado sobrepuestas en la estiba, se va a utilizar una agrupación de empaque terciario o embalajes en un carga compacta de mayor tamaño, para ser manejada como una sola unidad de carga, facilitando la agrupación sobre las estibas. Según la imagen 9 se utilizara la organización de las cajas sobre la estiba.

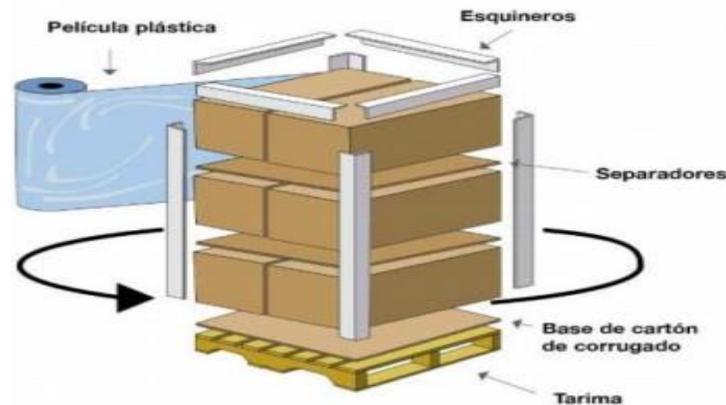
Imagen 9. Distribución de las cajas sobre la estiba.



EDOC. Evidencia 9 liquidacion de flete internacional. [Sito web]. Colombia. Sec Flete internacional. [Consultado 8 de Julio 2018]. Disponible en: <https://edoc.site/queue/evidencia-9-liquidacion-de-flete-internacional-pdf-free.html>

Para la seguridad de la estiba se debe apilar correctamente distribuidas mediante 9 cajas de base, completando 9 niveles de cajas apilas y protegidas por el plástico burbuja con sus respectivos esquineros como se observa en la imagen 10, almacenando un total de 81 cajas de 5 Kilogramos cada uno. El peso total de la estiba es de 405 Kilogramos.

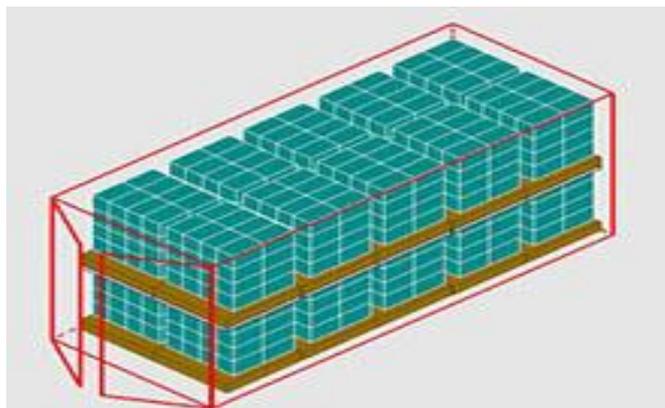
Imagen 10. Distribución de la estiba



ALMEX. Empaque, embalaje y paletización de mercancías. [Sitio web].Bogotá D.C. CO. Sec Paletizado. p 9. [Consultado 8 de Julio 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.almex.com.mx/es-es/Empaque_Embalaje_Mercanc%C3%ADa.pdf

La carga se paletiza para facilitar la organización de carga dentro de la empresa, y para una mayor facilidad al momento de transportarla, se usaran contenedores de 20 pies estándar (20 x 8 x 8.6 ft) con una capacidad para albergar 20 estibas, en donde se colocan las estibas una sobre la otra como se observa en la imagen 11, y el cual tendrá un peso total de 8.1 toneladas por contenedor.

Imagen 11. Ubicación estibas en el contenedor



WINNERGO. Como importar. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec Productos. [Consultado 10 de Julio 2018]. Disponible en: <http://www.winnergo.cl/calculadora-cajas-caben-contenedor>

1.5 SUBPARTIDAS ARANCELARIAS

Cuando se habla de arancel, se trata del impuesto que se paga por un producto o servicio al ser importado desde otro territorio y este se clasifica por su partida y subpartida arancelaria. La clasificación arancelaria es el código de números que caracteriza una mercancía en un sistema ordenado de codificación para poder saber de qué producto se trata. Además de poder identificarla, se le conoce el valor arancelario requerido en cada país y el acceso a tratamientos que se tengan escritos entre países, como son los acuerdos de libre comercio.

1.5.1 Subpartida arancelaria Para la Uchuva en Colombia. En las partidas arancelarias establecidas en Colombia por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo establece para la Uchuva la partida arancelaria 0810.90.50.00 bajo la descripción de Uchuvas (aguaymanto, uvillas) (*Physalis peruviana*)

1.5.2 Subpartida Arancelaria Para la Uchuva en México. En las partidas arancelarias establecidas por México según Pro México en donde las aduanas se estable 0810.90.50.00 considerando el mismo número que se tiene para Colombia bajo la descripción de Uchuvas (aguaymanto, uvillas) (*Phusalis peruviana*)
Con relacion a la uchuva, esta se logra observar en la sección II de Productos del Reino Vegetal, en el capítulo 8 de Frutas y Frutos Comestibles; Cortezas de Agrios. Y se tiene el tratado de libre comercio (TLC-G3) que entro en vigor desde el 2006, en donde en el grupo de los tres quedaron Colombia y México.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION

Como productores y proveedores de la Uchuva se implementara la estrategia de explotación directa manejando de forma coordinada la recepción del producto en la ciudad de México con distribuidores que posteriormente han llegar la Uchuva al consumidor final, esta estrategia con el fin de tener mayor alcance al mercado por medio de los distribuidores que ya conocen el mercado y sus tendencias, además con esta estrategia tendremos mayor flexibilidad a la hora de entrar a nuevos territorios del mercado México.

Ventajas:

- Experiencia en el mercado y conocer del sector.
- Asume la responsabilidad de la buena distribución y comercialización del producto dentro del país destino.
- Se ahorra tiempo, costes administrativos ya que el distribuidor es quien realiza mayor trabajo operativo.
- Servicio post-venta.

2.2 ECONOMIA DE MEXICO

La economía en México según el último informe publicado por Central Intelligence Agency⁷, muestra que ha tenido un crecimiento en el desarrollo ante el consumo y la inversión, dado a la disminución del desempleo, generación de créditos a las empresas y hogares mejorando los salarios y reduciendo la inflación.

La economía de México es la undécima del mundo con un 2,4% billones, proveniente de la manufactura a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994.

México con una población aproximada de 124.574.795 con mayor concentración en la Ciudad de México con 21,581 millones de habitantes. México es el principal productor de plata del mundo siendo el segundo mercado más grande de exportaciones de los estados unidos con un total de exportaciones en el 2017 de \$ 406.5 mil millones

Según la Central Intelligence Agency⁸ (CIA) más del 90% de comercio de México se maneja bajo acuerdos comerciales, actualmente cuenta con 46 de ellos, entre

⁷ CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. The World factbook. [Sitio web]. Estados Unidos. Sec Library. [Consultado 10 Julio de 2018]. Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mx.html>

⁸ Ibid.

esos la Alianza del Pacífico con Perú, Colombia y Chile desde el 2012.

En los últimos cinco años las importaciones de México han incrementado a una tasa anual de 1,8%, las importaciones más recientes son lideradas por piezas, repuestos y refinado de petróleo. (OEC, s.f.) Siendo los Estados Unidos, China, Japón, Alemania y Corea del Sur los principales exportadores de México.

Cuadro 5. Importaciones de los últimos tres años en México

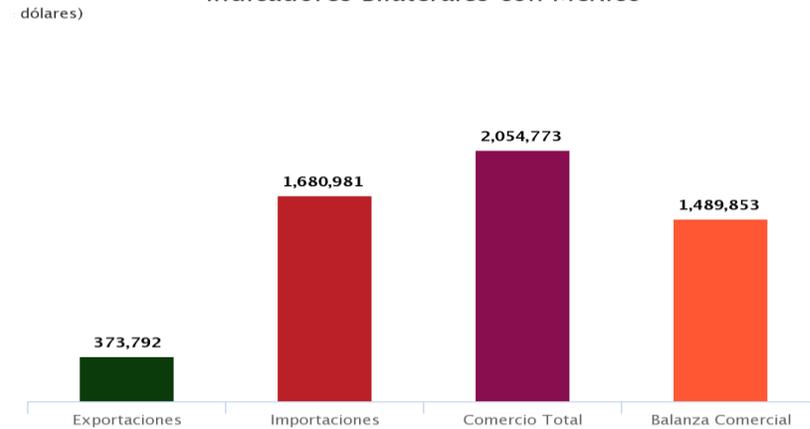
México - Importaciones de Mercancías		
Fecha	Importaciones	Importaciones % PIB
2017	382.537,8 M.€	37,48%
2016	359.125,3 M.€	36,90%
2015	365.282,2 M.€	34,65%

EXPANSION. México: Economía y demografía. [Sitio web]. Colombia. Sec Economía y datos de los países. [Consultado 11 de julio 2018]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/paises/>

De acuerdo con lo anterior sabemos que México actualmente no cuenta con proveedores internacionales de frutas, pero se debe tener en cuenta que según estadísticas de comercio internacional de las Naciones Unidas⁹, México tuvo un 7,6% de participación en las exportaciones mundiales de productos hortofrutícolas manteniéndose en quinto lugar como exportador de frutas y hortalizas. Pero cabe aclarar que México actualmente no es productor de Uchuva por lo tanto encontramos la oportunidad de penetrar en este mercado.

⁹ EL ECONOMISTA. El papel de Mexico en la producción de frutas y verduras (II). [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec Agronegocios. [Consultado 12 de Julio de 2018]. Disponible en: <https://www.economista.com.mx/opinion/El-papel-de-Mexico-en-la-produccion-de-frutas-y-verduras-II-20171018-0107.html>

Grafica 1. Indicadores Bilaterales Colombia-México
Indicadores Bilaterales con México



Fuente: Trade Map, 2018.

PRO-MEXICO. Inversiones y comercio. [Sitio web]. Mexico. Sec Estadísticas de comercio. [Consultado 12 de Julio 2018]. Disponible en: http://mem.promexico.gob.mx/info_paises.jsp

2.2.1 Ubicación geográfica. Los estados unidos mexicanos está ubicado en el continente americano situada en el sur de América del Norte. Esta limita al norte con Estados Unidos de América, al este con el Golfo de México y el mar Caribe, al Sureste con Guatemala y Belice, y al oeste y sur con el océano Pacífico. La jurisdicción federal mexicana, se extiende sobre numerosas islas cercanas a sus costas.

Imagen 12. Ubicación geográfica de México



LOS MEJORES DESTINOS. Ubicación geográfica de Mexico. [Sitio web]. Colombia. Sec ubicación geográfica. [Consultado 20 de Julio 2018]. Disponible en: http://www.losmejoresdestinos.com/mexico_ubicacion.htm

La superficie total del país es de 1.964.382 km², suma de la superficie continental e insular, teniendo como la capital, la ciudad de México.

“México se localiza en el hemisferio norte; prácticamente su territorio se haya dividido a la mitad por el trópico de cáncer. Y con respecto al meridiano de Greenwich, México está ubicado al occidente. Se divide políticamente en 31 estados y un distrito federal, donde se encuentra la capital del país.”¹⁰

2.2.2 Clima. En México se encuentra diversidad de climas. Hacia el norte se encuentran climas secos; hacia la parte sur y en la parte centro, encontramos climas tropicales o cálidos; y en las zonas montañosas se encuentran climas templados, llegando a ser fríos en los picos más altos.

El clima de México debido a su posición geográfica debido a que al estar atravesado por el Trópico de cáncer, se divide en la parte sur del territorio en una zona de clima tropical y a la parte norte dentro de una zona climática subtropical.

Imagen 13. Climas de México



PARA TODO MEXICO. Climas de México. [Sitio web]. Mexico. Sec Info Mexico. [Consultado 20 de Julio de 2018]. Disponible en: <https://www.paratodomexico.com/geografia-de-mexico/climas-de-mexico.html#a2->

¹⁰ PARA TODO MEXICO. Ubicación geográfica de México. [Sitio web]. Mexico. Sec Geografía. [Consultado 20 de Julio 2018]. Disponible en: <https://www.paratodomexico.com/geografia-de-mexico/ubicacion-geografica.html>

(...) Clima muy seco: Presente en las zonas del norte del país donde las lluvias son aún más escasas. La temperatura son de entre 18 a 26 grados y la precipitación es de 100 a 300mm.

Clima cálido húmedo: Presente al sur del país, en donde la temperatura media es de 22 a 26 grados centígrados y la precipitación de 2.000 a 4.000 mm anuales.

Clima cálido subhúmedo: Presente en las planicies costeras del golfo de México y del océano Pacífico, en donde su temperatura media es de 22 a 26 grados centígrados, y la precipitación de 1.000 a 2.000 mm anuales.

Clima templado húmedo: Presente en la parte oriental montañoso del país, en donde la temperatura media es de 18 a 22 grados centígrados y la precipitación es 2.000 a 4.000 mm anuales.

Clima templado subhúmedo: Se presenta a lo largo de la región montañosa, con una temperatura media de 10 a 18 grados centígrados y con una precipitación media anual de 600 a 1.000 mm. (...) ¹¹

2.3 PERFIL DEL CONSUMIDOR

El tamaño de mercado de México gracias a su amplio territorio y ya que su diversidad es bastante grande por tal razón no se ha determinado un perfil completamente específico, sin embargo, se logró medir por medio del consumo promedio que hacen las personas con relación a las frutas frescas, en donde se consideraron hombres y mujeres entre los 30 y 54 años de edad, teniendo en cuenta el consumo de frutas y sobre todo el consumo de frutas tropicales por persona de este rango de edad son las que registran un mayor ingreso per cápita en la ciudad de México, y se llegó a que este rango de edad son las personas que más tendencias tienen para cuidarse sanamente, con el fin de llevar una vida saludable, evitando enfermedades y para este rango de personas el mercado de uchuva resulta ser totalmente atractivo.

2.3.1 Consumo de frutas tropicales en México. México cuenta con unas condiciones favorables por su ubicación geográfica, lo que lo hace un país rico en producción de frutas y vegetales, pero a pesar de esto los mexicanos no incluyen en su dieta diaria el consumo de frutas, según la Organización del quinto encuentro interinstitucional¹² dijo que a los mexicanos lo que más les cuesta es cambiar de hábitos alimenticios, sin embargo, las frutas que más se consumen son las tropicales tales como plátano tabasco, naranja y limón.

¹¹ PARA TODO MEXICO. Climas de México. [Sitio web]. Mexico. Sec Info Mexico. [Consultado 20 de Julio de 2018]. Disponible en: <https://www.paratodomexico.com/geografia-de-mexico/climas-de-mexico.html#a2>

¹² COLEGIO DE POSTGRADOS. Uchuva: Una realidad altamente rentable para los productores mexicanos. [Sitio web]. Mexico. Sec Notas informativas. [Consultado 25 de Julio 2018]. Disponible en: <http://www.colpos.mx/wb/index.php/notas-informativas/uchuva-physalis-peruviana-l-una-realidad-altamente-rentable-para-los-productores-mexicanos>

2.3.2 México como exportador de frutas. Según estadísticas de comercio internacional de las naciones unidas¹³, en el 2016 las exportaciones mundiales de productos hortofrutícolas fueron de 161 miles de millones de dólares, teniendo una participación del 7,6% México quedando en el quinto puesto de exportadores de frutas, detrás de Estados Unidos, China, España y los Países bajos.

Este incremento de las exportaciones de frutas se debe también a la reducción de tarifas arancelarias, además de la variedad de tratados de libre comercio firmados con otros países.

Las principales frutas exportadas son:

- Tomate
- Aguacate
- Chile
- Sandía y papaya.

Esto nos indica que por sus condiciones climáticas, se tiene que Mexico es un país rico en productos agrícolas y con una tendencia positiva a la exportación de estos, pero una desventaja con la cual la uchuva entra totalmente en el mercado mexicano es que no cuenta en el momento con el cultivo de uchuva en la actualidad y es ahí donde se tiene la oportunidad de penetrar este producto en el mercado hortofrutícola.

2.4 PRODUCCIÓN NACIONAL

La uchuva es una fruta exótica que tiene un crecimiento en el mercado internacional desde hace varios años. En Colombia, donde es el principal productor de la uchuva, se tiene que la calidad y excelencia del producto es debido a los pisos termicos en donde esta se cultiva dando asi un producto de excelente calidad en cuando a su color, sabor, contextura y tamaño. Al no contar con la intervención de pesticidas es lo que la hace tan especial debido al estricto control que se tiene por los exportadores para que los productores no afecten la calidad del producto con estos elementos químicos, para que el producto tengo una excelente acogida y tenga una alta demanda a nivel internacional por ser una fruta exótica.

La producción de la uchuva en Colombia se encontraba dentro del 45.8% de las frutas exóticas producidas en el país, y ha aumentado significativamente durante el periodo de 2012-2016, con una producción de 11.305 toneladas en el 2012 y 15.111 en el 2016 aumentando también el área de cultivo.

¹³ EL ECONOMISTA. El papel de Mexico en la producción de frutas y verduras. [Sitio web]. México. Sec Agronegocios. [Consultado 26 de Julio 2018]. Disponible en: <https://www.economista.com.mx/opinion/El-papel-de-Mexico-en-la-produccion-de-frutas-y-verduras-II-20171018-0107.html>

2.4.1 Departamentos donde se produce la uchuva. Para la producción de la uchuva se necesitan de unos nueve a once meses desde el momento que se inicia la primera cosecha. Gracias a las condiciones climáticas que se tienen en Colombia, la uchuva se adapta fácilmente a las condiciones agroecológicas, en donde en Colombia crece entre los 1.800 y los 2.800 msnm con una temperatura que oscila entre los 13 y 18 grados centígrados y con unos suelos bien drenados y ricos en materia orgánica con un pH promedio entre los 5.0 y los 7.5.

En los departamentos donde se produce la uchuva son los de Antioquia, Boyacá, Cundinamarca, Cauca, Huila, Magdalena, Nariño y Tolima en donde se localizan los municipios que cuentan con las mejores condiciones para el cultivo de la uchuva, como se observa en la (Cuadro 6) los municipios colombianos para la producción de uchuva en condiciones óptimas.

Cuadro 6. Municipios productores

Departamento	Municipios
Antioquia	Rionegro, Santa Rosa, Yarumal, Abejorral, Sonsón
Boyacá	Valle de Chiquinquirá, La Candelaria, Villa de Leyva, Duitama, Tunja, Paipa, Nuevo Colón
Cundinamarca	Sabana de Bogotá, Funza, Chía, Valle de Ubaté, Gachetá, La Mesa, Mosquera, Chocontá, Villapinzón
Cauca	El Encanto, La Uribe, Gamboa, Piendamó, Toribío, Zona de Almaquer, Sotará
Huila	La Argentina, Plata Vieja, Humareda
Magdalena	La Sierra Nevada
Nariño	Ipiales, Túquerres, Pasto, La Cruz
Tolima	Gaitana, Roncesvalles

INTELIGENCIA DE MERCADO. Uchuva. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec Perfil del producto. p. 4. [Consultado 26 de Julio 2018]. Archivo pdf. Disponible en: http://bibliotecadigital.agronet.gov.co/bitstream/11348/5188/1/200511316613_UCHUVA-13.pdf

2.4.2 Participación. Para Colombia¹⁴ la uchuva es una fruta exótica que se ha destacado en el exterior por sus características nutricionales y especiales, Colombia es el noveno proveedor de frutas exóticas del mundo. La mayor participación de las exportaciones de frutas exóticas proviene de la uchuva seguida del tamarindo, tomate de árbol, y granadilla.

2.5 PROVEEDORES DE UCHUVA EN EL MERCADO COLOMBIANO

Frente a la oportunidad de exportar a México, es importante identificar los proveedores nacionales e internacionales de uchuva, con el fin de obtener información de la demanda del producto en el exterior y en especial en México, además de analizar la capacidad que tiene Colombia para producir y exportar el

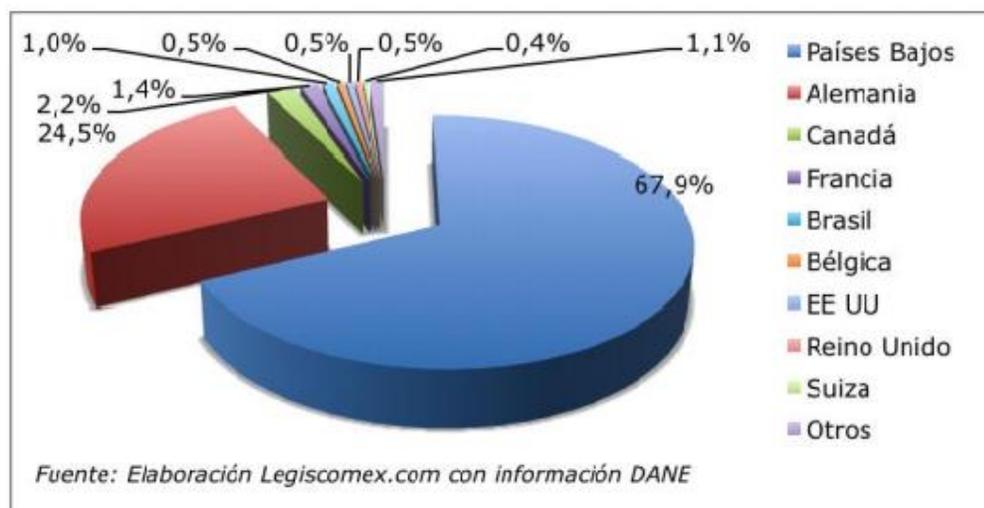
¹⁴ PROCOLOMBIA. Desde Boyacá y Cundinamarca, Uchuvas para el mundo. [Sitio web]. Bogotá D.C: CO. Sec Noticias. [Consultado 30 de Julio de 2018]. Disponible en: <http://www.procolombia.co/noticias/boyaca-y-cundinamarca-uchuvas-para-el-mundo>

producto, por lo siguiente se han identificado algunas empresas dedicadas a la exportación de frutas desde Colombia.

2.5.1 Principales empresas colombianas exportadoras de uchuvas

- Ocatí s a
- Novacampo s.a sociedad de comercialización internacional
- C.i. caribbean exotics s.a
- Sociedad de comercialización internacional de frutas comercio
- C.i. andes export company s.a.
- C.i. verdefresh e.u
- C.i frutieryes
- F l p Colombia s.a.s.
- C.i andino fruit Ltda.
- Colombia Paradise s.a.s
- Santana fruits s.a.s.
- Country fruits Colombia Ltda.

Grafico 2. Principales lugares de exportación de Uchuva



LEGISCOMEX. Proveedores de Uchuva. [Sitio web]. Bogota D.C. CO. Sec Medios. [Consultado 10 de Agosto 2018]. Disponible en: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-frutas-exoticas-colombia-completo.pdf>.

Alemania, Canadá, Francia y Países bajos, desde el 2012 registran como los principales destinos de las frutas exóticas que son producidas en Colombia, la demanda en el exterior de las frutas exóticas ha ido aumentando debido a la tendencia de alimentación sana, teniendo en cuenta los aportes nutricionales provenientes de las frutas.

Según Legiscomex¹⁵ entre las frutas más exportadas desde Colombia se encuentra la Uchuva, Gulupa, Granadilla y la Pitaya. Con USD4, 3 millones Ocati S.A. fue la empresa colombiana con mayor exportación de fruta, con un 14,9% del total de las exportaciones. Le sigue Novacampo S.A., Comercializadora Internacional Caribbeann Exotics S.A., con un UDS3, 7 y USD 3,5 millones respectivamente.

2.5.2 Exportaciones de uchuva. Subpartida 0810905000 uchuvas (uvillas) (physalis peruviana) frescas.

Grafica 2. Exportaciones de Uchuva 2012-2017



ANALDEX. Exportaciones de uchuva. [Sitio web]. Colombia. Sec Publicaciones. [Consultado 10 de Agosto 2018]. Disponible en: <http://www.analdex.org/2018/02/26/mercado-de-la-uchuva/>

“En el 2016, Bogotá y Cundinamarca encabezaron la lista de productores de uchuva obteniendo más del 80% del total de las exportaciones de fruta. Bogotá con USD12, 05 millones con una participación del 51,1% y Cundinamarca USD7,8 millones con el 33,3% de participación. Países bajos como principal mercado de las exportaciones de uchuva desde Colombia, en el 2016 tuvo una participación del 64,3% seguido de Alemania con el 16,2%.”¹⁶

En el 2017, se exportaron 6.333 toneladas de uchuva fresca a los principales

¹⁵ LEGISCOMEX. Proveedores de Uchuva. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec Medios. [Consultado 10 de Agosto 2018]. Disponible en: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-frutas-exoticas-colombia-completo.pdf>.

¹⁶ ANALDEX. Mercado de la Uchuva. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec Publicaciones. [Consultado 10 de Agosto 2018]. Disponible en: <http://www.analdex.org/2018/02/26/mercado-de-la-uchuva/>

destinos como son los Países Bajos, Alemania, Reino Unido, Estados Unidos, Ecuador y Canadá.

2.6 PENETRACION DEL MERCADO DE UCHUVA EN LA CIUDAD DE MEXICO

Para conseguir una estrategia por medio de la cual las empresas y comercializadores puedan expandirse y lograr la creación de nuevos negocios o simplemente el poder comercializar o vender estos productos o servicios se ve relacionado con la penetración del mercado.

Esta consiste en lograr y poner en marcha unas estrategias sobre el precio, producto, promoción y distribución. Como se logra evidenciar en la exportación de uchuva hacia México, ya cuenta con competidores en el mercado, las estrategias propuestas para llegar a ese mercado y ser un competidor fuerte son:

- Llevar el producto a nuevos nichos de mercado, atrayendo a nuevos y futuros clientes.
- Competir con la competencia, logrando el arrebatar a los clientes, por medio de promociones, degustaciones y mostrando un producto de mucha mayor calidad.
- Lograr satisfacer la demanda creciente del producto, cuando el producto está muy solicitado y se cree una demanda cada vez más alta, cada vez más los clientes consumen y requieren el producto y así poder contar con una oferta que satisfaga al cliente en el momento requerido.
- Lograr un contacto con distribuidores mayoristas donde el producto es llevado directamente al cliente final, y esto se puede lograr, por medio de muestras sin valor comercial para que el mayorista puede observar y degustar el producto, si se llega a un acuerdo se logra un acuerdo comercial, y también es necesario poder ofrecer un descuento o promoción sobre el producto.
- Investigar la competencia para lograr una estrategia similar a la de la competencia que tuvo éxito, para poder aplicarla para una excelente comercialización y venta del producto.

2.7 ACUERDOS COMERCIALES COLOMBIA-MEXICO

TLC México y Colombia, los acuerdos comerciales trabajan en los programas de desgravación (eliminación arancelaria para los productos industriales y Agricultura)

- Comercio de productos
- Programa de desgravación y aranceles
- Medidas sanitarias y zoosanitarias
- Procedimientos aduaneros

En el caso de la exportación de la Uchuva se realizara por medio de este acuerdo el cual se encuentra vigente entre México y Colombia, ya que este tratado es sensible a las necesidades de cada país involucrado en especial en la protección a la salud y a la vida humana, animal y vegetal. Además ayuda con normas para evitar las prácticas desleales de comercio.

2.7.1 Permisos para exportaciones de frutas a México. La importación de alimentos en México está regida por leyes y reglamentos con el fin de proteger la salud humana, animal y vegetal del país, así como asegurarse de la calidad que los productos que entran en el territorio.

Para productos sensibles se requiere un permiso previo de importación o exportación cual sea el caso, con el objetivo de proteger la seguridad nacional, la salud pública y los recursos naturales. Dependiente del producto el permiso es dado por la Secretaria de Medio Ambiente y Recursos Naturales, Secretaria Publica, Secretaria de Defensa.

“Estas regulaciones no arancelarias como las fitosanitarias que se refieren a las exportaciones de vegetales son tan importantes como las regulaciones arancelarias y son tenidas en cuenta para proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal.”

17

2.7.2 Requisitos sanitarios y fitosanitarios. Para tener en cuenta al momento de exportar a otro país, se tienen una serie de normas, exigencias y parámetros que tienen como propósito garantizar la seguridad y calidad de los productos exportador. En el caso de los alimentos, específicamente el de las frutas y verduras, las exigencias son aún mayores en relación a la calidad del producto exportado.

Según las indicaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC), cada país establece sus reglamentos, asegurando la protección de la salud y de la vida de los consumidores. Estos reglamentos son en pro de la seguridad y salud de las personas, pero está prohibido que esas medidas sean utilizadas con el fin de crear acuerdos comerciales que beneficien a las industrias comerciales.

Cuando se incumpla las normas establecidas por la OMC, los importadores se verán obligados a devolver todo el producto a su lugar de origen y adquiriendo todas las responsabilidades que esto implica.

2.7.2.1 Entidad que controla la sanidad de los alimentos. La entidad encargada en Colombia de velar por la protección fitosanitaria y el control de la calidad de

¹⁷ SERVICIOS AL EXPORTADOR. Guia requisitos de acceso de alimentos a Mexico. [Sitio web]. Mexico. Sec Requerimientos sanitarios y fitosanitarios 2016. p 10. [Consultado 15 de Agosto 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/Guia-Mexico2016.pdf>

alimentos es el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), el cual, tiene por objetivo controlar la importación y exportaciones de productos agropecuarios, controlando la calidad sanitaria y previniendo la entrada o salida de enfermedades o de alguna plaga que afecte a la salud de las personas.

De igual forma, el ICA se encarga de realizar las inspecciones sanitarias que certifican la calidad de un producto, y una vez el producto pasa las inspecciones, el ICA se encarga de expedir un certificado fitosanitario, el cual es necesario para la exportación de cualquier producto.

2.7.2.2 Certificados sanitarios y fitosanitarios. Para darnos cuenta de las medidas sanitarias y fitosanitarias que establecen la exportación de alimentos, en este caso específico para la exportación de frutas y verduras.

De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, las medidas sanitarias y fitosanitarias son los mecanismos que garantizan a los consumidores de otros países, que los alimentos que se están consumiendo de un país externo sean inocuos; el cual quiere decir, que los alimentos son propiamente escogidos y seleccionados bajo estándares de calidad para un proceso de exportación, en buen estado y que no causen algún tipo de daño al consumidor final.

México establecido que para productos frescos se debe diligenciar:

- El certificado fitosanitario que es emitido por la autoridad competente en el país de origen. Este certificado establece que productos cítricos debe contar con una declaración donde se especifique el estado del producto libre de plagas y/o en mal estado, además de aclarar que se cumple con las especificaciones del plan de exportación a México.
- Inspección fitosanitaria.
- La fruta debe contar con el tiempo predeterminado de su vida útil, además de un empaque flexible y seguro para su transporte.

En México, las regulaciones sanitarias que podrán ser aplicadas a ciertos productos destinados a la exportación son:

- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) a través del SENASICA.
- Secretaría de Salud (SS).
- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT).

3 LOGSTICA DE EXPORTACION

3.1 RUTA EXPORTADORA

La ruta exportadora se define por la cual se tiene los medios de transporte que se va a utilizar para el productor a exportar, desde el punto de origen, donde se fabrica, donde se selecciona y se empaca para su transporte, y para que en los procesos de comercialización no se vean afectador y sean entregados al punto final que es el cliente, para que este lo consuma.

Las flores, frutas y verduras son productos de especial cuidado, teniendo en cuenta factores como la temperatura la cual debe ser constante para mantener su cadena de frio, de igual forma para su transporte se necesitan medios con ciertas características:

- Peso y dimensiones
- Cumplimiento de normas de seguridad
- Requerimiento de la resistencia estructural
- Consumo de combustible optimo
- Adaptación de la estructura de empaque para la movilización de un transporte a otro (buques, camiones, tren etc.)

La uchuva para México se exporta sin capacho por preferencias del consumidor, por ser una fruta relativamente nueva en el mercado es mejor esta presentación para una mejor exhibición a la vista del consumidor.

Para su exportación debemos tener en cuenta las principales rutas de transporte hacia México, conociendo las características de cada uno de los medios de transporte a utilizar en el proceso como seria camiones, aviones y/o buques etc.

3.2 LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE COLOMBIA HACIA MEXICO

Las frutas por sus características microbiológicas, químicas y físicas necesitan ser tratadas de manera especial con el fin de prolongar su vida útil, utilizando un empaque que la conserve y proteja. Su exportación de realizar por medio del proceso multimodal ya que su primer flete será el transporte desde la zona de producción al puerto de partida cuyo traslado se debe hacer en camiones o contenedor refrigerado, posteriormente su traslado al mercado destino se realizara por vía aérea con dicha ruta Bogotá-Ciudad de México, teniendo que este tipo de transporte es el más apropiado para él envío del producto al país de destino debido a que los tiempos de desplazamiento son en relación a los riesgos de daño se producto, ya que se debe tener un producto fresco y se garantice la calidad del producto en tiempos de almacenamiento corto.

Imagen 14. Acceso aéreo Colombia – México



PROCOLOMBIA. Perfil logístico de exportación a Mexico. [Sitio web]. Bogota. D.C. CO Sec Logistica. [Consultado 23 de Agosto 2018]. Disponible en: <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-mexico>

“El Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México es el segundo aeropuerto que más carga aérea mueve en América Latina. En México, los aeropuertos que tradicionalmente mueven el mayor volumen de carga aérea son: Ciudad de México (MEX), Guadalajara (GDL), Monterrey (MTY) y Cancún (CUN).”¹⁸

Actualmente se cuenta con distintos servicios aéreos tanto directos Bogotá a Ciudad de México, como servicios aéreos con escalas, pero la oferta de vuelos presenta conexiones como Panamá, Miami, Guatemala y Memphis y el servicio puede ser prestado por aerolíneas que tienen el servicio únicamente de transporte de carga o aquellas compañías que prestan el servicio mixto pasajeros- carga (Cuadro 7)

¹⁸ JUAN PABLO ANTUN. Centros logísticos de carga aeres: estrategias para Mexico. [Sitio web]. Mexico. Sec Servicios. [Consultado 25 de Agosto 2018]. Disponible en: <http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/17581-centros-logisticos-carga-aerea-estrategias-mexico>

Cuadro 7. Aerolíneas prestadoras de servicio de carga desde Colombia – México

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia	Clase
 AEROMEXICO		Todos los días	Pasajeros
 American Airlines	Miami – Estados Unidos	Todos los días	Pasajeros
 Copa Airlines	Panamá – Panamá	Todos los días	Pasajeros
 FedEx	Memphis – Estados Unidos	Lunes a viernes	Carga
 Avianca TACA		Todos los días	Pasajeros
 Tampa CARGO		Miércoles y domingo	Carga
 GRAND AM	Panamá – Panamá	Lunes a sábado	Carga
 UPS	Miami – Estados Unidos	Martes a sábado	Carga
 STRIKE	Panamá – Panamá Guatemala – Guatemala**	Martes a sábado	Carga

PROCOLOMBIA. Perfil logístico de exportación a México. [Sitio web]. Bogotá. D.C. CO Sec Logística.[Consultado 23 de Agosto 2018]. Disponible en: <http://www.colombiatriade.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-mexico>

Se tomaran el servicio que presta Cargo link s.a por medio de la aerolínea Aeroméxico o por medio de Avianca cargo operado por la aerolínea Avianca que estos dos tienen frecuencia de vuelos todos los días.

Cuadro 8. Ruta Logística de Exportación

Comercializador	Aerolínea	Punto de embarque	Punto de desembarque
Cargo link s.a	Aeroméxico	Bogotá	México City
Avianca cargo	Avianca	Bogotá	México City

PROCOLOMBIA. Perfil logístico de exportación a México. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO Sec Logística.[Consultado 23 de Agosto 2018]. Disponible en: <http://www.colombiatriade.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-mexico>

Las tarifas aéreas en el caso de las frutas y hortalizas se mide depende e tipo de empaque y embalaje sobre el volumen de la carga.

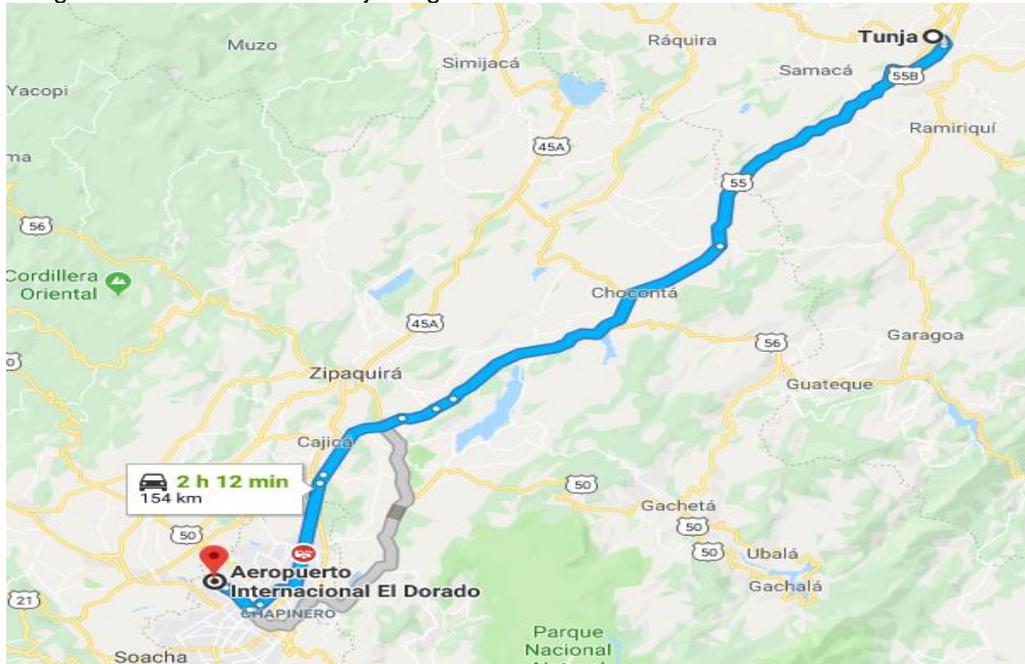
Cuadro 9. Características del Empaque

PRUEBA	DESCRIPCIÓN
Rigidez	Resistencia a la rotura en condiciones de uso y manipulación
Permeabilidad	Protección de gases, vapores, aromas a través de los materiales plásticos

PROCOLOMBIA. Perfil logístico de exportación a México. [Sitio web]. Sec Logistica.[Consultado 23 de Agosto 2018]. Disponible en: <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-mexico>

3.2.1 Ruta Interna. La uchuva se selecciona, empaca y se etiqueta, en la ciudad de Tunja, de luego de contar con la uchuva seleccionada y empacada será llevada a la ciudad de Bogotá vía terrestre, para su posterior salida aérea desde el Aeropuerto Internacional El Dorado de Bogotá.

Imagen 15. Ruta terrestre Tunja-Bogotá



Googlemaps. Ruta Tunja-Bogota. [Sitio web]. Colombia. Sec Indicaciones. [Consultado 25 de Agosto 2018]. Disponible en: www.google.com/maps/place

Ruta terrestre: Tunja (Cundinamarca) – Aeropuerto Internacional El Dorado - Bogotá, esta ruta está estimada con una distancia de 154 km y una duración de 2 horas y 12 minutos aproximadas.

3.2.2 Ruta Internacional. Una vez la mercancía haya llegado a el Aeropuerto Internacional El Dorado en Bogotá, Colombia, se traslada hasta el Aeropuerto Internacional Benito Juárez de la Ciudad de México, México, con una distancia recorrida aproximada de 3075 km y con una duración aproximada de vuelo de 4 horas y 35 minutos.

Imagen 16. Ruta aérea desde el Aeropuerto Internacional El Dorado – Aeropuerto Internacional Benito Juárez de la Ciudad de México

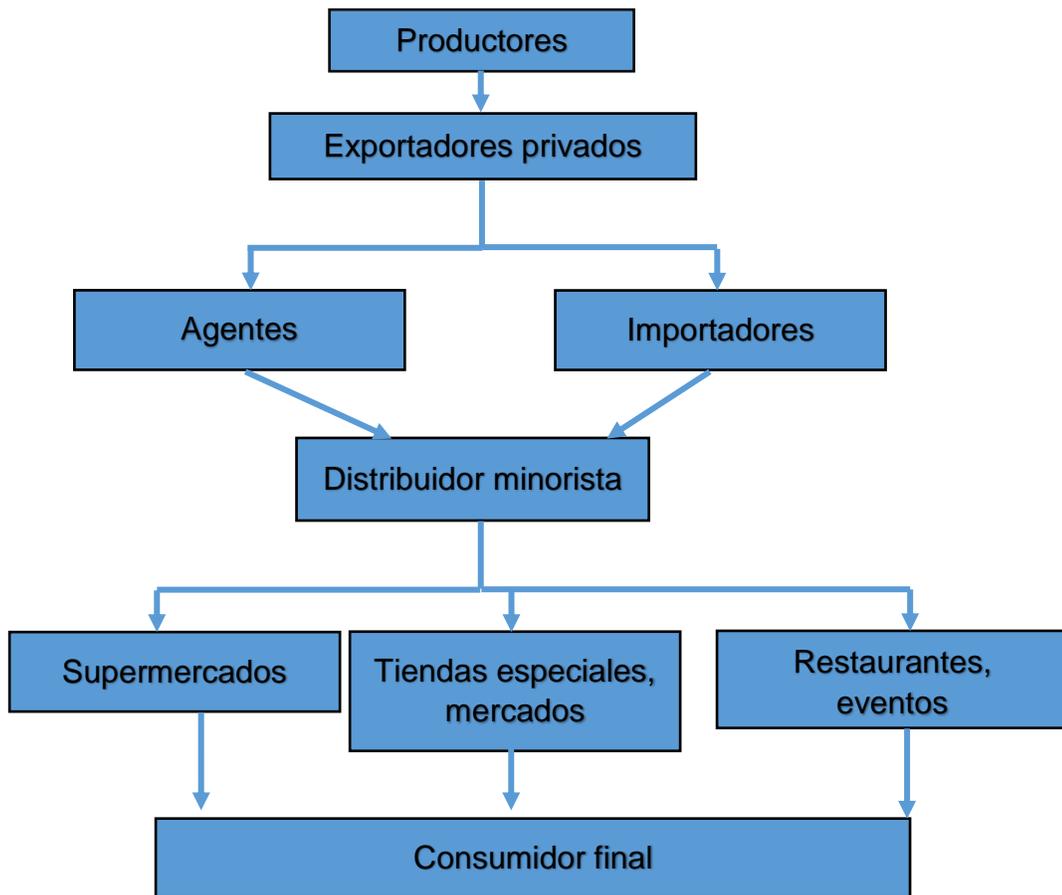


Googlemaps. Ruta aérea Bogotá – Ciudad de México. [Sitio web]. Bogota D.C. CO. Sec Indicaciones. [Consultado 25 de Agosto 2018]. Disponible en: www.google.com/maps

3.3 CANALES DE DISTRIBUCION

Para una buena cadena de distribución de la uchuva, se cuenta con cuatro etapas de comercialización como cualquier fruta exótica: Primero se tiene al productor que va de la mano con el comercializador o exportador, en segundo lugar se encuentra se tienen los importadores o agentes de mercado, en tercer lugar se encuentra el distribuidor minorista y en cuarto lugar se ubica el consumidor final.

Imagen 17. Canal de distribución



Fuente: Elaboración propia

Los canales de distribución presentados son el esquema con el cual se llegara a los mercados mexicanos con una ruta de distribución para que el producto sea comercializado, entre ellos se cuenta con cadenas de almacenes de autoservicio con productos variados, supermercados en donde el consumo se concentra principalmente en productos alimenticios, en los hipermercados donde son establecimientos de autoservicio con variedad de productos alimenticios y otros, tiendas de conveniencia como son los restaurantes el cual son centros diseñados para el consumo del producto en una selección de un producto elaborado.

3.4 PRECIO DE LA UCHUVA

Por medio del apoyo del Ministerio para la producción y comercialización de uchuva con el apoyo de las estadísticas del DANE¹⁹ se ha estimado que el precio de venta

¹⁹ DANE. Boletín semanal precio mayoristas. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec Precio de venta de frutas frescas, p 21. [Consultado 04 de Septiembre 2018]. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Sem_31dic_2016_6ene_2017.pdf

del Kilogramo de Uchuva (con calidad de exportación) oscila entre los \$2.300 y \$2.700. Teniendo en cuenta que se está tomando una Tasa Representativa del Mercado (TRM) al día de \$2.940. Y se tienen en cuenta las especificaciones en donde se relaciona que si el producto se encuentra en mal estado no será pagado al productor y será devuelto sin consecuencias monetarias que afecten a la empresa.

3.5 DOCUMENTOS DE EXPORTACION

3.5.1 Certificado de origen. Es un documento que se expide por las cámaras de comercio u otros organismos competentes del país exportador donde certifica que las mercancías despachadas son originarias de un determinado país, o territorio en donde ha sido elaborado el producto o donde ha sufrido su última transformación sustancial.

3.5.2 Permiso fitosanitario. El certificado Fitosanitario es un documento de seguridad que va en lucha contra plagas y pestes que requieren determinados productos alimenticios y que deben ir además acompañados de su correspondiente pasaporte fitosanitario en el momento de la expedición. La validez de este no debe ser superior a los 60 días a partir del momento de su expedición.

El permiso fitosanitario para exportación es otorgado por el Instituto Colombiano Agropecuario, el cual es diligenciado por el exportador. Una vez el producto se encuentre en puerto se realiza la inspección fitosanitaria con la documentación en regla que certifica que los productos son aptos para exportar.

Imagen 18. Tarifas certificado fitosanitario

ARTÍCULO 32°.- Las tarifas por la inspección del estado fitosanitario en puertos del material vegetal, productos y subproductos diferentes a ornamentales que se importen o exporten del país de que trata el artículo 41 del capítulo XXV del Acuerdo 15 de 2007, se actualizan así:

RESOLUCIÓN 005869
(27 DIC 2012)

Por medio de la cual se actualizan las tarifas de los servicios técnicos que presta el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA

Cantidad (Toneladas)				Puerto Aéreo y Terrestre		Puerto Marítimo y Fluvial	
				Cód.	Tarifa (\$)	Cód.	Tarifa (\$)
Desde	10 Kilogramos	Hasta	1Ton.	544	49.500	545	49.500
Desde	1 Ton.	Hasta	10 Ton.	546	55.700	547	61.700
Desde	10 Ton.	Hasta	50 Ton.	548	65.300	549	83.400
Desde	50 Ton.	Hasta	100 Ton.	550	70.200	551	96.700
Desde	100 Ton.	Hasta	500 Ton.	552	100.300	553	152.200
Desde	500 Ton.	Hasta	1.000 Ton.	554	122.100	555	194.500
Desde	1.000 Ton.	Hasta	5.000 Ton.	556	215.200	557	375.800
Desde	5.000 Ton.	Hasta	10.000 Ton.	558	279.300	569	515.000
Desde	10.000 Ton.	Hasta	15.000 Ton.	560	334.800	561	617.600
Desde	15.000 Ton.	Hasta	20.000Ton.	562	375.800	563	705.900
		Mayor a	20.000 Ton.	564	445.900	565	853.400

INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO. Resolución 005869. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO Sec Artículo 32 Diciembre 2012. p 34. [Consultado 1 de septiembre 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://www.ica.gov.co/getattachment/3e7402a7-7de4-4e26-b23f-6c0fc9df1997/R5869.aspx>

3.5.3 Declaración de exportación El formulario de declaración de exportación es un documento que se presenta a la DIAN antes de realizar el proceso de exportación de la mercancía. Este documento es utilizado por la aduana para cobrar al exportador cualquier impuesto y tasa y proporcionar al gobierno un seguimiento de los datos estadísticos de las exportaciones realizadas.

En este documento se realiza los detalles de la mercancía, como lo son la cantidad que se va a exportar, el precio y el origen; se coloca el país de destino y la entidad quien recibe la mercancía; se colocan los detalles del exportador.

4 AREA ADMINISTRATIVA

4.1 CONSTITUCION DE LA EMPRESA

Para constituir una empresa en Colombia, existen distintas formas, en el caso de esta compañía se consideraron 4 opciones para legalizar la empresa, debido a que inicialmente va a ser conformada por un único accionista. La Cámara de Comercio presenta cuatro tipos de constitución de empresa para llegar a formalizarla de manera individual, la constitución de la misma que son la persona natural comerciante, la empresa unipersonal, fundación y la Sociedad por Acciones Simplificada.

4.1.1 Selección de Forma de Constitución. Después de observar y analizar estas cuatro opciones²⁰ se tomó en determinación de la empresa Frutcos que va a ser constituida bajo la forma de Sociedad por Acciones Simplificada, ya que inicialmente será constituida por un accionista único, pero dejando claro que en un futuro la empresa puede ser capitalizada por el aumento de más accionistas

- Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S)

“La sociedad por acciones simplificadas está caracterizada ya que permite una clara facilidad de adaptación a los diferentes escenarios empresariales. Su flexibilidad contribuye a la generación de nuevas empresas que requieren de un alto campo de maniobra para su viabilidad económica y operativa.”²¹

Las características más importantes son las siguientes:

- Tipo Societario Autónomo
- Naturaleza comercial
- Es una sociedad de capitales
- Los accionistas responden hasta el monto de sus aportes
- Estructura de gobierno y capitalización flexible
- Simplificación de los tramites de constitución
- Prohibición de acceder al mercado público de valores

En cuanto a la constitución de la sociedad, se debe hacer mediante un documento privado por sus signatarios. Las firmas de los constituyentes deben ser autenticadas.

²⁰ CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. Constitución de una empresa. [Sitio web]. Bogota D.C. CO.. Sec Cree su empresa. [Consultado 14 de septiembre 2018]. Disponible en: <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>

²¹ Ibid.,p.2

En cuanto a representación legal, en la sociedad por acciones simplificada estará a cargo una persona natural o jurídica.

La sociedad por acciones simplificada no está en la obligación de contar con un revisor fiscal, a menos que los activos brutos de la empresa excedan los cinco mil salarios mínimos vigentes inmediatamente al año anterior o cuando los ingresos durante el año inmediatamente anterior sean equivalentes a los tres mil salarios mínimos.

4.2 REQUERIMIENTOS PARA CREACION DE LA EMPRESA

Para poder consolidar la empresa como una empresa exportadora se debe expresar por escrito y adjuntando los documentos siguientes frente al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Subdirección de Instrumentos de promoción de Exportaciones:

- Certificado de existencia y representación legal
- Registro nacional de exportadores
- Estudio de mercadeo
- Formulario de inscripción como sociedad comercializadora
- Certificado del representante legal de la persona jurídica, en donde exprese que ni la persona ni sus representantes se han visto involucrados en infracciones aduaneras, tributarias o de comercio exterior, durante los cinco años anteriores.

4.3 MISION DE LA EMPRESA

Comercializar al mercado internacional frutas colombianas con altos estándares de calidad, brindando un excelente servicio que genere confiabilidad de la empresa con el fin del crecimiento de la empresa.

4.4 VISION DE LA EMPRESA

Ser una empresa comercializadora reconocida en al menos 4 mercados internacionales por tener precios competitivos, ofrecer productos y servicios de alta calidad, contar con una efectividad de respuesta alta a los requerimientos del cliente con el fin de generar alta confiabilidad en la empresa por parte de los compradores.

4.5 DESCRIPCION DE LOS CARGOS

Los trabajadores en la empresa es lo que constituye el funcionamiento principal de la misma, dado a que recae en los colaboradores en gran parte el buen servicio que se le brinda a los clientes y la calidad de los productos que garantizan una empresa excelente.

A continuación se describirán los cargos que integraran a la empresa:

- Gerente General: Es el encargado de las funciones más relevantes de la empresa, fijando las pautas operativas, administrativas y de calidad. Es la imagen de la compañía en el ámbito internacional, con el objetivo de relacionarse con los proveedores y formar los contactos empresariales de la compañía para establecer negocios a mediano y largo plazo.
- Gerente de Logística: Este es el encargado de identificar los requerimientos que necesita la compañía para contar con envíos eficientes y cumplir con los plazos establecidos para los clientes, también se encarga de que los proveedores siempre estén dispuestos a provisionar los mejores productos que se tengan para el mercado en una relación costo – precio.
- Gerente de Exportación: Este es el encargado de planear, ordenar, coordinar y dirigir el proceso de exportación de frutas, teniendo en cuenta el Inconterm negociado, las gestiones en la aduana y en los puertos con el fin de asegurar que el producto llegue correctamente al destino final.
- Contador: Este es el encargado de llevar las cifras contables de la empresa, teniendo los estados financiero y reportes de problemas o pérdidas que se lleguen a presentar.
- Inspector de Calidad: Este es el encargado de observar y clasificar el producto que este apto para continuar con el proceso de exportación, siguiendo las especificaciones que se tengan para el momento de exportar y llevar siempre un control de calidad excelente.
- Operario: Este es el encargado de colaborar con las labores de embalaje del producto, la debida acomodación del producto en los empaques primarios y estos en los empaques secundarios, además de acomodarlas en las estibas para su respectivo transporte.

5. ESTUDIO ECONOMICO

En esta sección, lo principal se presentara los costos y gastos de exportación empleados por la empresa Frutcous, en los que va incluido el costo de la materia prima, los fletes de transporte, los seguros, los gastos administrativos, entre otros. Por otro lado se mira el cuadro de amortización del proyecto para poder observar y tener en cuenta cómo se va a pagar la inversión inicial y luego se determinara si el proyecto de exportación de la empresa es viable o no.

5.1 ANALISIS DE COSTOS

Para definir cuáles son los gastos para el proceso de exportación, se tienen en cuenta unos aspectos que se analizaron.

5.1.1 Gastos financieros. Para la inversión inicial \$450.000.000 se tendrá en cuenta los gastos de adecuación del área administrativa de la empresa Frutcous, los elementos de trabajo de oficina, maquinaria necesaria para la disposición del producto, como los medios de transporte necesarios para la recolección del producto, y se cuenta con un capital en efectivo que se mantendrá para cubrir los gastos de un año de operación. Para cubrir todos los gastos se contara con un inversionista que aportara el 70% de la inversión total, que en el caso son \$315.000.000 de pesos y se solicitara un préstamo con el banco del 30% restante que equivalen a \$135.000.000 de pesos.

Cuadro 10. Costos inversión inicial

Inversion Inicial				
Objeto	Cantidad	Valor unitario (pesos)	Valor total (pesos)	Valor total (USD)
Constitucion de la empresa	1	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000	\$476,19
Camion de acopio	2	\$ 90.000.000	\$ 180.000.000	\$61.224,49
Computadoras	5	\$ 1.300.000	\$ 6.500.000	\$2.210,88
Impresoras	2	\$ 640.000	\$ 1.280.000	\$435,37
Sillas	12	\$ 150.000	\$ 1.800.000	\$612,24
Escritorio	5	\$ 250.000	\$ 1.250.000	\$425,17
Sofa	1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$272,11
Mesa reuniones	1	\$ 680.000	\$ 680.000	\$231,29
Telefonos	5	\$ 30.000	\$ 150.000	\$51,02
Video beam	1	\$ 1.250.000	\$ 1.250.000	\$425,17
Gabinetes para archivos	5	\$ 120.000	\$ 600.000	\$204,08
Reposapies	5	\$ 40.000	\$ 200.000	\$68,03
Papeleria	1	\$ 250.000	\$ 250.000	\$85,03

Cuadro 10. (continuacion)

Carpetas	50	\$ 1.000	\$ 50.000	\$17,01
Esferos	20	\$ 1.200	\$ 24.000	\$8,16
Agendas	5	\$ 8.000	\$ 40.000	\$13,61
Cosedora	3	\$ 4.000	\$ 12.000	\$4,08
Legajadora	3	\$ 4.000	\$ 12.000	\$4,08
Tarjetas de la empresa	800	\$ 200	\$ 160.000	\$54,42
Cinta adhesiva	2	\$ 3.000	\$ 6.000	\$2,04
Tijeras	2	\$ 3.000	\$ 6.000	\$2,04
Pegamento	2	\$ 2.500	\$ 5.000	\$1,70
Calendario	5	\$ 3.000	\$ 15.000	\$5,10
Canecas	6	\$ 15.000	\$ 90.000	\$30,61
Productos aseo	1	\$ 70.000	\$ 70.000	\$23,81
Cafetera	1	\$ 250.000	\$ 250.000	\$85,03
Pocillos	10	\$ 3.000	\$ 30.000	\$10,20
Platos	10	\$ 4.000	\$ 40.000	\$13,61
Vasos	10	\$ 3.000	\$ 30.000	\$10,20
Caja menor (Efectivo)	1	\$ 253.000.000	\$ 253.000.000	\$86.054,42
		Total	\$ 450.000.000	\$153.061,22

Fuente: Elaboración propia

- Tasa de cambio: 2940

5.1.2 Costo materia prima. En el cuadro 11 se observa el valor de la uchuva por kilogramo al por mayor teniendo en cuenta que es Uchuva de categoría extra la cual cumple con los estándares para exportación de la empresa, como se observa que al comienzo de la exportación se comienza enviando 1 contenedor y a media que transcurre el año se va aumentando el envío de contenedores.

Cuadro 11. Costos materia prima

Costo materia prima					
Nombre	Numero de contenedores	Valor Kilogramo(pesos)	Cantidad en Kg	Valor Total (Pesos)	Valor Total (USD)
Uchuva Categoría Extra	1 contenedor	\$ 2.600	8100	\$ 21.060.000	\$7.163,27
Uchuva Categoría Extra	2 contenedor	\$ 2.600	16200	\$ 42.120.000	\$14.326,53
Uchuva Categoría Extra	3 contenedor	\$ 2.600	24300	\$ 63.180.000	\$21.489,80
Uchuva Categoría Extra	4 contenedor	\$ 2.600	32400	\$ 84.240.000	\$28.653,06
Uchuva Categoría Extra	5 contenedor	\$ 2.600	40500	\$ 105.300.000	\$35.816,33
Uchuva Categoría Extra	8 contenedor	\$ 2.600	64800	\$ 168.480.000	\$57.306,12
Uchuva Categoría Extra	10 contenedor	\$ 2.600	81000	\$ 210.600.000	\$71.632,65

Fuente: Elaboración propia

5.1.3 COSTO EMBALAJE. Como se muestra en la cuadro 12 se tienen los costos de embalaje para la Uchuva, para una exportación de un contenedor, en estos gastos están incluidos los empaques primarios, secundarios, el etiquetado para que el garantizar la calidad del producto y mostrar el logotipo de la marca, el plástico burbuja para fijar la carga en las estibas y no se dañe el interior del producto, las estibas para fijar las cajas y los separadores que van entre cajas.

Cuadro 12. Costo embalaje

Costo Embalaje				
Nombre	Valor Unitario (Pesos)	1 Contenedor	Valor Total (Pesos)	Valor Total (USD)
Clamshells	\$ 300	16200	\$ 4.860.000	\$1.653,06
Caja de carton corrugado	\$ 950	1620	\$ 1.539.000	\$523,47
Etiquetas	\$ 60	16200	\$ 972.000	\$330,61
Estibas	\$ 25.000	20	\$ 500.000	\$170,07
Separadores	\$ 1.500	200	\$ 300.000	\$102,04
Cintas de amarre	\$ 18.000	20	\$ 360.000	\$122,45
Plastico burbuja	\$ 750	600	\$ 450.000	\$153,06
Total			\$ 8.981.000	\$3.054,76

Fuente: Elaboración propia

5.1.4 Gastos administrativos. Para los gastos administrativos se tienen en cuenta los salarios de los trabajadores, como serían los puestos administrativos como el gerente general, el contador, el gerente de logística, el gerente de exportación, el inspector de calidad, los operarios y los conductores, para lograr un óptimo funcionamiento en la empresa Frucous para una exportación exitosa.

Cuadro 13. Gastos administrativos

Gastos Administrativos		
Cargo	# Trabajadores	Salario Mensual
Gerente General	1	\$ 3.600.000
Gerente de Logística	1	\$ 3.000.000
Gerente de Exportación	1	\$ 3.000.000
Contador	1	\$ 2.700.000

Cuadro 13. (Continuación)

Inspector de Calidad	1	\$ 1.950.000
Operarios	5	\$ 6.500.000
Conductores	2	\$ 3.000.000
	Total	\$ 23.750.000

Fuente: Elaboración propia

5.1.5 Costo aduanas. El valor de aduanas hace referencia a los gastos que la empresa debe pagar el valor total de los artículos de su envío por medio de la sociedad aduanera y donde se determinan los derechos que se tienen para la importación que debe pagar el destinatario del producto, con el fin de presentar todos los trámites y documentos necesarios para tener un proceso de exportación exitoso, en el caso se utilizara el iconterm CIP (Carriage and Insurance Paid) el cual dicta que el transporte y seguro pagados hasta el lugar de destino convenido.

Cuadro 14. Costos aduana

Costo Aduanas			
Item	% Valor CIP	Valor (Pesos)	Valor (USD)
Transporte internacional	4,50%	\$ 947.700	\$322,35
Autorización previa	0,40%	\$ 84.240	\$28,65
Cargue/descargue	0,90%	\$ 189.540	\$64,47
Almacenamiento portuario	0,30%	\$ 63.180	\$21,49
Inspecciones otras entidades	3,10%	\$ 652.860	\$222,06
Transporte interno de carga	4,30%	\$ 905.580	\$308,02
Costos de manejo y movilización de contenedor	0,60%	\$ 126.360	\$42,98
Agenciamiento	1%	\$ 210.600	\$71,63
Pagos informales	0,60%	\$ 126.360	\$42,98
Seguros sobre valor de la carga	0,60%	\$ 126.360	\$42,98
Costos adicionales	0,40%	\$ 84.240	\$28,65
Certificado fitosanitario		\$ 55.700	\$18,95
Certificado sanidad		\$ 140.000	\$47,62
Total valor gastos aduana		\$ 3.712.720	\$1.262,83

Fuente: Elaboración propia

5.1.6 Gastos fijos mensuales. En los gastos de los servicios públicos, se tienen en cuenta el gasto generado por el servicio de agua y alcantarillado, el servicio de energía, el servicio de telecomunicaciones e internet.

Los gastos de arrendamiento se estimaron teniendo en cuenta que se tomara una bodega pequeña en la ciudad de Bogotá.

Cuadro 15. Gastos fijos mensuales

Gastos Fijos Mensuales	
Concepto	Valor Mensual
Arriendo bodega y oficina	\$ 6.500.000
Servicio de energia	\$ 450.000
Servicio de telecomunicaciones	\$ 250.000
Servicio de agua y alcantarillado	\$ 450.000
Papeleria	\$ 1.000.000
Total	\$ 8.650.000

Fuente: Elaboración propia

5.1.7 Costo Transporte interno. El transporte interno fue cotizado en la vía terrestre Tunja – Bogotá DC, en un camión dos ejes – sencillo de estacas, la cotización que se realizo fue de \$990.000 pesos colombianos. Ver anexo A

5.1.8 Costo Transporte aéreo. Para el caso del flete aéreo se consultó por la ProColombia y el resultado de la cotización es que las tarifas aéreas varían dependiendo de los kilogramos a exportar del producto, en donde entre mayor peso que exporte va a disminuir el valor de la tarifa, al igual que en algunas empresas prestadoras de este servicio cobrar un recargo y otras que no cobran este recargo. Ver anexo B, en donde para la empresa, se toma el servicio aéreo de la empresa 7878, el costo por Kilogramo de carga partiendo desde la ciudad de Bogotá, es de USD 0,75, con un costo total de carga por contenedor de USD 6075 y con la tasa representativa del mercado TRM para pesos colombianos es de \$17.860.500 para un contenedor.

5.2 TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES MENSUAL PARA PRIMER AÑO

Cuadro 16. Costos fijos y variables mensuales para el primer año

COSTOS VARIABLES												
AÑO 1	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE
Uchuva categoria extra	-\$ 84.240.000	-\$ 84.240.000	-\$ 84.240.000	-\$ 84.240.000	-\$ 126.360.000	-\$ 126.360.000	-\$ 126.360.000	-\$ 126.360.000	-\$ 168.480.000	-\$ 168.480.000	-\$ 168.480.000	-\$ 189.540.000
Clamshells	-\$ 19.440.000	-\$ 19.440.000	-\$ 19.440.000	-\$ 19.440.000	-\$ 29.160.000	-\$ 29.160.000	-\$ 29.160.000	-\$ 29.160.000	-\$ 38.880.000	-\$ 38.880.000	-\$ 38.880.000	-\$ 43.740.000
Caja carton corrugado	-\$ 6.156.000	-\$ 6.156.000	-\$ 6.156.000	-\$ 6.156.000	-\$ 9.234.000	-\$ 9.234.000	-\$ 9.234.000	-\$ 9.234.000	-\$ 12.312.000	-\$ 12.312.000	-\$ 12.312.000	-\$ 13.851.000
Etiquetas	-\$ 3.888.000	-\$ 3.888.000	-\$ 3.888.000	-\$ 3.888.000	-\$ 5.832.000	-\$ 5.832.000	-\$ 5.832.000	-\$ 5.832.000	-\$ 7.776.000	-\$ 7.776.000	-\$ 7.776.000	-\$ 8.748.000
Estibas	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 4.000.000	-\$ 4.000.000	-\$ 4.000.000	-\$ 4.500.000
Separadores	-\$ 1.200.000	-\$ 1.200.000	-\$ 1.200.000	-\$ 1.200.000	-\$ 1.800.000	-\$ 1.800.000	-\$ 1.800.000	-\$ 1.800.000	-\$ 2.400.000	-\$ 2.400.000	-\$ 2.400.000	-\$ 2.700.000
Cintas de amarre	-\$ 1.440.000	-\$ 1.440.000	-\$ 1.440.000	-\$ 1.440.000	-\$ 2.160.000	-\$ 2.160.000	-\$ 2.160.000	-\$ 2.160.000	-\$ 2.880.000	-\$ 2.880.000	-\$ 2.880.000	-\$ 3.240.000
Plastico burbuja	-\$ 1.800.000	-\$ 1.800.000	-\$ 1.800.000	-\$ 1.800.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 4.050.000
TOTAL COSTOS VARIABLES	-\$ 120.164.000	-\$ 120.164.000	-\$ 120.164.000	-\$ 120.164.000	-\$ 180.246.000	-\$ 180.246.000	-\$ 180.246.000	-\$ 180.246.000	-\$ 240.328.000	-\$ 240.328.000	-\$ 240.328.000	-\$ 270.369.000
COSTOS FIJOS MENSUALES												
Transporte interno	-\$ 3.960.000	-\$ 3.960.000	-\$ 3.960.000	-\$ 3.960.000	-\$ 5.940.000	-\$ 5.940.000	-\$ 5.940.000	-\$ 5.940.000	-\$ 7.920.000	-\$ 7.920.000	-\$ 7.920.000	-\$ 8.910.000
Transporte aereo	-\$ 71.442.000	-\$ 71.442.000	-\$ 71.442.000	-\$ 71.442.000	-\$ 107.163.320	-\$ 107.163.320	-\$ 107.163.320	-\$ 107.163.320	-\$ 142.884.000	-\$ 142.884.000	-\$ 142.884.000	-\$ 160.744.500
Aduanas	-\$ 14.850.880	-\$ 14.850.880	-\$ 14.850.880	-\$ 14.850.880	-\$ 22.276.320	-\$ 22.276.320	-\$ 22.276.320	-\$ 22.276.320	-\$ 29.701.760	-\$ 29.701.760	-\$ 29.701.760	-\$ 33.414.480
Nomina	-\$ 23.750.000	-\$ 23.750.000	-\$ 23.750.000	-\$ 23.750.000	-\$ 23.750.000	-\$ 23.750.000	-\$ 23.750.000	-\$ 23.750.000	-\$ 23.750.000	-\$ 23.750.000	-\$ 23.750.000	-\$ 23.750.000
Mantenimiento	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000
Arriendo bodega y oficina	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000
Servicio de energia	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000
Servicio de telecomunicaciones	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000
Servicio de agua	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000
Papeleria	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000
Seguros	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000
TOTAL COSTOS FIJOS	-\$ 155.652.880	-\$ 155.652.880	-\$ 155.652.880	-\$ 155.652.880	-\$ 200.779.320	-\$ 200.779.320	-\$ 200.779.320	-\$ 200.779.320	-\$ 245.905.760	-\$ 245.905.760	-\$ 245.905.760	-\$ 268.468.980
TOTAL EXPORTACION	-\$ 275.816.880	-\$ 275.816.880	-\$ 275.816.880	-\$ 275.816.880	-\$ 381.025.320	-\$ 381.025.320	-\$ 381.025.320	-\$ 381.025.320	-\$ 486.233.760	-\$ 486.233.760	-\$ 486.233.760	-\$ 538.837.980

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en el cuadro 16 para los gastos fijos y variables del primer año de exportación, tenemos que desde Enero hasta Abril se exporto 4 contenedores cada mes, para los meses de Mayo hasta Agosto se exportaron 6 contenedores cada mes, para los meses de Septiembre hasta Noviembre se exportaron 8 contenedores y el mes de Diciembre se exporto 9 contenedores. Del segundo año en adelante se mantiene una exportación mensual de 9 contenedores.

Cuadro 17. Costos fijos y variables después del segundo año

		Mensual	Anual
COSTOS VARIABLES	Uchuva categoria extra	-\$ 189.540.000	-\$ 2.274.480.000
	Clamshells	-\$ 43.740.000	-\$ 524.880.000
	Caja carton corrugado	-\$ 13.851.000	-\$ 166.212.000
	Etiquetas	-\$ 8.748.000	-\$ 104.976.000
	Estibas	-\$ 4.500.000	-\$ 54.000.000
	Separadores	-\$ 2.700.000	-\$ 32.400.000
	Cintas de amarre	-\$ 3.240.000	-\$ 38.880.000
	Plastico burbuja	-\$ 4.050.000	-\$ 48.600.000
Total		-\$ 270.369.000	-\$ 3.244.428.000
COSTOS FIJOS	Transporte interno	-\$ 8.910.000	-\$ 106.920.000
	Transporte aereo	-\$ 160.744.500	-\$ 1.928.934.000
	Aduanas	-\$ 33.414.480	-\$ 400.973.760
	Nomina	-\$ 23.750.000	-\$ 285.000.000
	Mantenimiento	-\$ 30.000.000	-\$ 360.000.000
	Arriendo bodega y oficina	-\$ 6.500.000	-\$ 78.000.000
	Servicio de energia	-\$ 450.000	-\$ 5.400.000
	Servicio de telecomunicaciones	-\$ 250.000	-\$ 3.000.000
	Servicio de agua	-\$ 450.000	-\$ 5.400.000
	Papeleria	-\$ 1.000.000	-\$ 12.000.000
	Seguros	-\$ 3.000.000	-\$ 36.000.000
Total		-\$ 268.468.980	-\$ 3.221.627.760
Valor costos fijos y variables mensuales		-\$ 538.837.980	
Valor costos fijos y variables anuales		-\$ 6.466.055.760	

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en el cuadro 17 se tienen los costos variables y fijos que tiene la empresa a partir del segundo año cuando se exportan 9 contenedores mensuales; en los costos variables se observan la materia prima, los empaques primarios y secundarios, los materiales para el embalaje y en los costos fijos se tienen la nómina de la empresa, seguros y servicios para el funcionamiento de la empresa, y el arriendo de la oficina y bodega.

5.3 AMORTIZACION DEL CREDITO

En el siguiente cuadro 18, se realizó la amortización del crédito solicitado por un valor de \$135.000.000 pesos, para saber el valor de la cuota, teniendo en cuenta que el préstamo se pagara en 5 años, con cuotas que se pagaran trimestrales. Se fijó una tasa de interés del 18% Efectiva Anual.

Cuadro 18. Amortización del crédito

Amortizacion credito trimestral					
trimestre	Saldo inicial	Interes	Cuota	Abono capital	Saldo final
0					135.000.000
1	135.000.000	5.703.296	10.132.153	4.428.858	130.571.142
2	130.571.142	5.516.191	10.132.153	4.615.962	125.955.180
3	125.955.180	5.321.183	10.132.153	4.810.971	121.144.210
4	121.144.210	5.117.935	10.132.153	5.014.218	116.129.991
5	116.129.991	4.906.101	10.132.153	5.226.052	110.903.939
6	110.903.939	4.685.318	10.132.153	5.446.835	105.457.104
7	105.457.104	4.455.208	10.132.153	5.676.946	99.780.159
8	99.780.159	4.215.376	10.132.153	5.916.777	93.863.381
9	93.863.381	3.965.412	10.132.153	6.166.741	87.696.640
10	87.696.640	3.704.888	10.132.153	6.427.265	81.269.374
11	81.269.374	3.433.358	10.132.153	6.698.796	74.570.579
12	74.570.579	3.150.356	10.132.153	6.981.797	67.588.781
13	67.588.781	2.855.399	10.132.153	7.276.755	60.312.026
14	60.312.026	2.547.980	10.132.153	7.584.173	52.727.853
15	52.727.853	2.227.574	10.132.153	7.904.579	44.823.274
16	44.823.274	1.893.633	10.132.153	8.238.521	36.584.753
17	36.584.753	1.545.583	10.132.153	8.586.571	27.998.182
18	27.998.182	1.182.829	10.132.153	8.949.324	19.048.858
19	19.048.858	804.750	10.132.153	9.327.403	9.721.455
20	9.721.455	410.699	10.132.153	9.721.455	0

Fuente: Elaboración propia

5.4 PRECIO DE VENTA

Para el precio de venta se debe tener en cuenta un margen que genere ganancias a la empresa para poner en marcha el proyecto y que el producto sea competitivo y el proyecto viable, para esto se tienen en cuenta los costos fijos y variables

Luego de tener el costo de exportación y según el boletín semanal de precios mayoristas dado por el DANE²² se tiene que el precio por Kilogramo es de \$2.600 pesos colombianos que equivalen a 0.88 USD, y teniendo en cuenta que el valor de Kilogramo en México se maneja alrededor de 2.6 a 3.2 USD; se tomó la decisión de establecer un precio de venta en el mercado mexicano de 2.8 USD que equivalen a \$8.232 pesos colombianos el Kilogramo.

²² DANE. Boletín semanal precio mayoristas. [Sitio web]. Colombia. Sec Precio de venta de frutas frescas, p 21. [Consultado 04 de Septiembre 2018]. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Sem_31dic_2016_6ene_2017.pdf

6. ESTUDIO FINANCIERO

Para el proyecto de exportación de Uchuva a la Ciudad de México por parte de la empresa Frutcos se realizara el estudio financiero para confirmar si el proyecto es viable, para esto se pedirá un préstamo de 135.000.000 pesos colombianos que se pagaran a 5 años, con una tasa efectiva anual del 18%, con el porcentaje de depreciaciones de equipos y muebles, y con una tasa de oportunidad del 15%

En donde el proyecto el primer año cuenta con distintas cantidades de exportaciones mensuales a lo largo del año y a partir del segundo año de exportaciones se mantiene constante una exportación mensual de 10 contenedores de uchuva.

Como se observa en la cuadro 19 tenemos el porcentaje de depreciación de equipos y muebles en donde el porcentaje varía dependiendo de la naturaleza de cada activo y se observa la depreciación total de los bienes.

Cuadro 19. Depreciación de bienes

Objetos	Valor (pesos)	% Depreciacion anual	Valor depreciacion anual
Camiones	\$180.000.000	20%	\$36.000.000
Computadoras	\$6.500.000	25%	\$1.625.000
Impresoras	\$1.280.000	10%	\$128.000
Sillas	\$1.800.000	10%	\$180.000
Escritorios	\$1.250.000	10%	\$125.000
Sofa	\$800.000	10%	\$80.000
Mesa reuniones	\$680.000	10%	\$68.000
Telefonos	\$150.000	10%	\$15.000
Video beam	\$1.250.000	10%	\$125.000
		Valor total depreciacion	\$38.346.000

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 20. Estado de pérdidas y ganancias del primer año

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ventas												
Ventas totales	\$ 266.716.800	\$ 266.716.800	\$ 266.716.800	\$ 266.716.800	\$ 400.075.200	\$ 400.075.200	\$ 400.075.200	\$ 400.075.200	\$ 533.433.600	\$ 533.433.600	\$ 533.433.600	\$ 600.112.800
Costo produccion												
Materia prima	-\$ 84.240.000	-\$ 84.240.000	-\$ 84.240.000	-\$ 84.240.000	-\$ 126.360.000	-\$ 126.360.000	-\$ 126.360.000	-\$ 126.360.000	-\$ 168.480.000	-\$ 168.480.000	-\$ 168.480.000	-\$ 189.540.000
Clamshells	-\$ 19.440.000	-\$ 19.440.000	-\$ 19.440.000	-\$ 19.440.000	-\$ 29.160.000	-\$ 29.160.000	-\$ 29.160.000	-\$ 29.160.000	-\$ 38.880.000	-\$ 38.880.000	-\$ 38.880.000	-\$ 43.740.000
Caja carton corrugado	-\$ 6.156.000	-\$ 6.156.000	-\$ 6.156.000	-\$ 6.156.000	-\$ 9.234.000	-\$ 9.234.000	-\$ 9.234.000	-\$ 9.234.000	-\$ 12.312.000	-\$ 12.312.000	-\$ 12.312.000	-\$ 13.851.000
Etiquetas	-\$ 3.888.000	-\$ 3.888.000	-\$ 3.888.000	-\$ 3.888.000	-\$ 5.832.000	-\$ 5.832.000	-\$ 5.832.000	-\$ 5.832.000	-\$ 7.776.000	-\$ 7.776.000	-\$ 7.776.000	-\$ 8.748.000
Estibas	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 4.000.000	-\$ 4.000.000	-\$ 4.000.000	-\$ 4.500.000
Separadores	-\$ 1.200.000	-\$ 1.200.000	-\$ 1.200.000	-\$ 1.200.000	-\$ 1.800.000	-\$ 1.800.000	-\$ 1.800.000	-\$ 1.800.000	-\$ 2.400.000	-\$ 2.400.000	-\$ 2.400.000	-\$ 2.700.000
Cinta de amarre	-\$ 1.440.000	-\$ 1.440.000	-\$ 1.440.000	-\$ 1.440.000	-\$ 2.160.000	-\$ 2.160.000	-\$ 2.160.000	-\$ 2.160.000	-\$ 2.880.000	-\$ 2.880.000	-\$ 2.880.000	-\$ 3.240.000
Plastico burbuja	-\$ 1.800.000	-\$ 1.800.000	-\$ 1.800.000	-\$ 1.800.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 4.050.000
Gastos camiones	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000	-\$ 30.000.000
TOTAL	-\$ 150.164.000	-\$ 150.164.000	-\$ 150.164.000	-\$ 150.164.000	-\$ 210.246.000	-\$ 210.246.000	-\$ 210.246.000	-\$ 210.246.000	-\$ 270.328.000	-\$ 270.328.000	-\$ 270.328.000	-\$ 300.369.000
Costo administracion												
Cuota banco	-\$ 10.132.153			-\$ 10.132.153			-\$ 10.132.153		-\$ 10.132.153			
Agua y alcantarillado	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000
Luz electrica	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000
Telecomunicaciones	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000	-\$ 250.000
Arriendo oficina	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000
Gerente general	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000	-\$ 3.600.000
Gerente de logistica	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000
Gerente de exportacion	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000
Contador	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000	-\$ 2.700.000
Inspector de calidad	-\$ 1.950.000	-\$ 1.950.000	-\$ 1.950.000	-\$ 1.950.000	-\$ 1.950.000	-\$ 1.950.000	-\$ 1.950.000	-\$ 1.950.000	-\$ 1.950.000	-\$ 1.950.000	-\$ 1.950.000	-\$ 1.950.000
Operarios	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000	-\$ 6.500.000
Conductores	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000
Seguridad y vigilancia	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000	-\$ 2.000.000
Servicio de aseo	-\$ 780.000	-\$ 780.000	-\$ 780.000	-\$ 780.000	-\$ 780.000	-\$ 780.000	-\$ 780.000	-\$ 780.000	-\$ 780.000	-\$ 780.000	-\$ 780.000	-\$ 780.000
Adunas	-\$ 14.850.880	-\$ 14.850.880	-\$ 14.850.880	-\$ 14.850.880	-\$ 22.276.320	-\$ 22.276.320	-\$ 22.276.320	-\$ 22.276.320	-\$ 29.701.760	-\$ 29.701.760	-\$ 29.701.760	-\$ 33.414.480
Transporte interno	-\$ 3.960.000	-\$ 3.960.000	-\$ 3.960.000	-\$ 3.960.000	-\$ 5.940.000	-\$ 5.940.000	-\$ 5.940.000	-\$ 5.940.000	-\$ 7.920.000	-\$ 7.920.000	-\$ 7.920.000	-\$ 8.910.000
Transporte aereo	-\$ 71.442.000	-\$ 71.442.000	-\$ 71.442.000	-\$ 71.442.000	-\$ 107.163.000	-\$ 107.163.000	-\$ 107.163.000	-\$ 107.163.000	-\$ 142.884.000	-\$ 142.884.000	-\$ 142.884.000	-\$ 160.744.500
Seguros	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000
Papeleria	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000	-\$ 1.000.000
TOTAL	-\$ 138.565.033	-\$ 128.432.880	-\$ 128.432.880	-\$ 138.565.033	-\$ 173.559.320	-\$ 173.559.320	-\$ 183.691.473	-\$ 173.559.320	-\$ 218.685.760	-\$ 228.817.913	-\$ 218.685.760	-\$ 241.248.980
(-) Depreciacion	-\$ 38.346.000	-\$ 38.346.000	-\$ 38.346.000	-\$ 38.346.000	-\$ 38.346.000	-\$ 38.346.000	-\$ 38.346.000	-\$ 38.346.000	-\$ 38.346.000	-\$ 38.346.000	-\$ 38.346.000	-\$ 38.346.000
Utilidad antes de impuestos	-\$ 60.358.233	-\$ 50.226.080	-\$ 50.226.080	-\$ 60.358.233	-\$ 22.076.120	-\$ 22.076.120	-\$ 32.208.273	-\$ 22.076.120	-\$ 6.073.840	-\$ 4.058.313	-\$ 6.073.840	-\$ 20.148.820
Impuestos (33%)	\$ 19.918.217	\$ 16.574.606	\$ 16.574.606	\$ 19.918.217	\$ 7.285.120	\$ 7.285.120	\$ 10.628.730	\$ 7.285.120	\$ 2.004.367	\$ 1.339.243	\$ 2.004.367	\$ 6.649.111
Utilidad despues de impuestos	-\$ 40.440.016	-\$ 33.651.474	-\$ 33.651.474	-\$ 40.440.016	-\$ 14.791.000	-\$ 14.791.000	-\$ 21.579.543	-\$ 14.791.000	-\$ 4.069.473	-\$ 2.719.070	-\$ 4.069.473	-\$ 13.499.709
(+) Depreciacion	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000	\$ 38.346.000
Utilidad neta	\$ 2.094.016	\$ 4.694.526	\$ 4.694.526	\$ 2.094.016	\$ 23.555.000	\$ 23.555.000	\$ 16.766.457	\$ 23.555.000	\$ 42.415.473	\$ 35.626.930	\$ 42.415.473	\$ 51.845.709

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 21. Estado de pérdidas y ganancias para los 5 años

Año	1	2	3	4	5
Ventas					
Ventas totales	\$ 4.934.260.800	\$ 7.400.808.000	\$ 7.715.736.000	\$ 8.056.908.000	\$ 8.398.080.000
Costo produccion					
Materia prima	-\$ 1.558.440.000	-\$ 2.364.776.856	-\$ 2.459.367.930	-\$ 2.558.480.458	-\$ 2.662.354.764
Clamshells	-\$ 359.640.000	-\$ 545.717.736	-\$ 567.546.445	-\$ 590.418.567	-\$ 614.389.561
Caja carton corrugado	-\$ 113.886.000	-\$ 172.810.616	-\$ 179.723.041	-\$ 186.965.880	-\$ 194.556.694
Etiquetas	-\$ 71.928.000	-\$ 109.143.547	-\$ 113.509.289	-\$ 118.083.713	-\$ 122.877.912
Estibas	-\$ 37.000.000	-\$ 56.143.800	-\$ 58.389.552	-\$ 60.742.651	-\$ 63.208.803
Separadores	-\$ 22.200.000	-\$ 33.686.280	-\$ 35.033.731	-\$ 36.445.591	-\$ 37.925.282
Cinta de amarre	-\$ 26.640.000	-\$ 40.423.536	-\$ 42.040.477	-\$ 43.734.709	-\$ 45.510.338
Plastico burbuja	-\$ 33.300.000	-\$ 50.529.420	-\$ 52.550.597	-\$ 54.668.386	-\$ 56.887.922
Gastos camiones	-\$ 360.000.000	-\$ 374.292.000	-\$ 389.263.680	-\$ 404.951.006	-\$ 421.392.017
TOTAL	-\$ 2.583.034.000	-\$ 3.747.523.792	-\$ 3.897.424.743	-\$ 4.054.490.960	-\$ 4.219.103.293
Costo administracion					
Cuota banco	-\$ 40.528.612	-\$ 40.528.612	-\$ 40.528.612	-\$ 40.528.612	-\$ 40.528.612
Agua y alcantarillado	-\$ 5.400.000	-\$ 5.614.380	-\$ 5.838.955	-\$ 6.074.265	-\$ 6.320.880
Luz electrica	-\$ 5.400.000	-\$ 5.614.380	-\$ 5.838.955	-\$ 6.074.265	-\$ 6.320.880
Telecomunicaciones	-\$ 3.000.000	-\$ 3.119.100	-\$ 3.243.864	-\$ 3.374.592	-\$ 3.511.600
Arriendo oficina	-\$ 78.000.000	-\$ 81.096.600	-\$ 84.340.464	-\$ 87.739.385	-\$ 91.301.604
Gerente general	-\$ 43.200.000	-\$ 45.748.800	-\$ 48.470.854	-\$ 51.379.105	-\$ 54.718.747
Gerente de logistica	-\$ 36.000.000	-\$ 38.124.000	-\$ 40.392.378	-\$ 42.815.921	-\$ 45.598.956
Gerente de exportacion	-\$ 36.000.000	-\$ 38.124.000	-\$ 40.392.378	-\$ 42.815.921	-\$ 45.598.956
Contador	-\$ 32.400.000	-\$ 34.311.600	-\$ 36.353.140	-\$ 38.534.329	-\$ 41.039.060
Inspector de calidad	-\$ 23.400.000	-\$ 24.780.600	-\$ 26.255.046	-\$ 27.830.348	-\$ 29.639.321
Operarios	-\$ 78.000.000	-\$ 82.602.000	-\$ 87.516.819	-\$ 92.767.828	-\$ 98.797.737
Conductores	-\$ 36.000.000	-\$ 38.124.000	-\$ 40.392.378	-\$ 42.815.921	-\$ 45.598.956
Seguridad y vigilancia	-\$ 24.000.000	-\$ 25.416.000	-\$ 26.928.252	-\$ 28.543.947	-\$ 30.399.304
Servicio de aseo	-\$ 9.360.000	-\$ 9.731.592	-\$ 10.120.856	-\$ 10.528.726	-\$ 10.956.192
Aduanas	-\$ 274.741.280	-\$ 416.892.418	-\$ 433.568.115	-\$ 451.040.910	-\$ 469.353.171
Transporte interno	-\$ 73.260.000	-\$ 111.164.724	-\$ 115.611.313	-\$ 120.270.449	-\$ 125.153.429
Transporte aereo	-\$ 1.321.677.000	-\$ 2.005.512.680	-\$ 2.085.733.187	-\$ 2.169.788.234	-\$ 2.257.881.637
Seguros	-\$ 36.000.000	-\$ 37.429.200	-\$ 38.926.368	-\$ 40.495.101	-\$ 42.139.202
Papeleria	-\$ 12.000.000	-\$ 12.476.400	-\$ 12.975.456	-\$ 13.498.367	-\$ 14.046.401
TOTAL	-\$ 2.168.366.892	-\$ 3.056.411.086	-\$ 3.183.427.390	-\$ 3.316.916.225	-\$ 3.458.904.643
(-) Depreciacion	-\$ 460.152.000	-\$ 460.152.000	-\$ 460.152.000	-\$ 460.152.000	-\$ 460.152.000
Utilidad antes de impuestos	-\$ 277.292.092	\$ 136.721.122	\$ 174.731.867	\$ 225.348.815	\$ 259.920.064
Impuestos (33%)	\$ 91.506.390	-\$ 45.117.970	-\$ 57.661.516	-\$ 74.365.109	-\$ 85.773.621
Utilidad despues de impuestos	-\$ 185.785.702	\$ 91.603.152	\$ 117.070.351	\$ 150.983.706	\$ 174.146.443
(+) Depreciacion	\$ 460.152.000	\$ 460.152.000	\$ 460.152.000	\$ 460.152.000	\$ 460.152.000
Utilidad neta	\$ 274.366.298	\$ 551.755.152	\$ 577.222.351	\$ 611.135.706	\$ 634.298.443

Fuente: Elaboración propia

Como se muestra en la cuadro 21, para el estado de pérdidas y ganancias proyectadas para los 5 años, se tiene en cuenta el aumento del precio de venta por Kilogramo por dólar, teniendo así un aumento por precio de 0,1 dólar por Kilogramo de Uchuva. Según el Índice de precios del consumidor (IPC)²³ se tuvo una inflación en Colombia para el año 2017 del 0,04 por ciento, mientras que para el año se tuvo

²³ EL TIEMPO. Inflación anual en septiembre fue de 3,97%. [Sitio web]. Colombia. Sec Sectores. [Consultado 15 de septiembre 2018]. Disponible en: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/inflacion-de-colombia-en-septiembre-de-2017-138244>

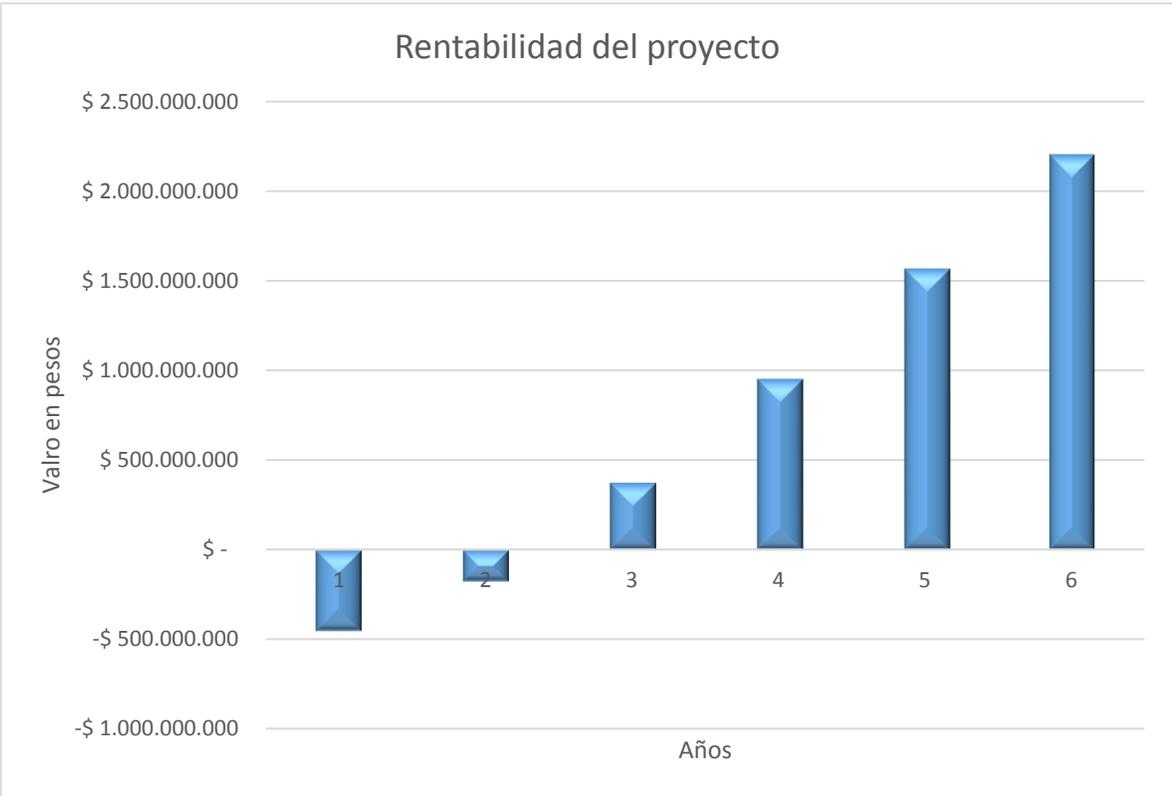
un inflación del 3,97% en donde esto se va a ver reflejado en el estado de pérdidas y ganancias de los siguientes 5 años con un aumento promedio del 3% anual. Y el aumento salarial que se obtuvo para el 2018 fue del 5.9% con un aumento del 4% anual.

Cuadro 22. Flujo de caja

Año	0	1	2	3	4	5						
Ingresos												
Contenedores exportados		74	108	108	108	108						
Ingresos por ventas	\$	4.934.260.800	\$	7.400.808.000	\$	7.715.736.000	\$	8.056.908.000	\$	8.398.080.000		
Egresos												
Costo materia prima	-\$	1.558.440.000	-\$	2.364.776.856	-\$	2.459.367.930	-\$	2.558.480.458	-\$	2.662.354.764		
Costo embalaje	-\$	664.594.000	-\$	1.008.454.936	-\$	1.048.793.133	-\$	1.091.059.496	-\$	1.135.356.512		
Costo administracion (anual)	-\$	285.000.000	-\$	301.815.000	-\$	319.772.993	-\$	338.959.372	-\$	360.991.731		
Costo aduanas	-\$	274.741.280	-\$	416.892.418	-\$	433.568.115	-\$	451.040.910	-\$	469.353.171		
Transporte interno	-\$	73.260.000	-\$	111.164.724	-\$	115.611.313	-\$	120.270.449	-\$	125.153.429		
Transporte aereo	-\$	1.321.677.000	-\$	2.005.512.680	-\$	2.085.733.187	-\$	2.169.788.234	-\$	2.257.881.637		
Cuota banco (anual)	-\$	40.528.612	-\$	40.528.612	-\$	40.528.612	-\$	40.528.612	-\$	40.528.612		
Costos fijos (anual)	-\$	103.800.000	-\$	107.920.860	-\$	112.237.694	-\$	116.760.873	-\$	121.501.365		
Otros gastos	-\$	429.360.000	-\$	446.868.792	-\$	465.239.156	-\$	484.518.780	-\$	504.886.715		
Inversion Inicial	-\$	450.000.000										
Total egresos	-\$	450.000.000	-\$	4.751.400.892	-\$	6.803.934.878	-\$	7.080.852.133	-\$	7.371.407.185	-\$	7.678.007.936
Depreciacion (-)	-\$	460.152.000	-\$	460.152.000	-\$	460.152.000	-\$	460.152.000	-\$	460.152.000		
Utilidad antes de impuestos	-\$	277.292.092	\$	136.721.122	\$	174.731.867	\$	225.348.815	\$	259.920.064		
Impuestos (33%)	\$	91.506.390	-\$	45.117.970	-\$	57.661.516	-\$	74.365.109	-\$	85.773.621		
Utilidad despues de impuestos	-\$	185.785.702	\$	91.603.152	\$	117.070.351	\$	150.983.706	\$	174.146.443		
Depreciacion (+)	\$	460.152.000	\$	460.152.000	\$	460.152.000	\$	460.152.000	\$	460.152.000		
Flujo de caja neto	-\$	450.000.000	\$	274.366.298	\$	551.755.152	\$	577.222.351	\$	611.135.706	\$	634.298.443
VPN	\$	1.250.095.872	TIO		15%							
TIR		78%										

Fuente: Elaboración propia

Grafico 4. Rentabilidad del proyecto



Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

- El estudio de mercado que se realizó en México, ha demostrado que la uchuva tiene una buena aceptación en el mercado mexicano, no solo por la fruta como tal, sino por los productos derivados que se obtienen a partir de esta.
- Se observa que en la Ciudad de México con 21,581 millones de habitantes es un potencial de consumo bastante grande debido a su cantidad de población y el aumento de importaciones que se han realizado a través de los años.
- Se observa que para poder montar y constituir un plan de exportaciones en Colombia, es factible adquirir la maquinaria y los elementos como lo son el empaque, embalaje para poder adecuar el producto a una exportación y que se cuenta con varias zonas dentro del país que son productoras de la Uchuva.
- Revisando la parte financiera, se observa que el plan de exportación es viable como se puede observar, se recupera la inversión a partir del tercer año de operación de la empresa, ya que los ingresos son mayores a los gastos de la empresa.
- Se puede observar que el proyecto es viable revisando el flujo de caja y los valores Valor presente neto (VPN) y TIR Y TIO, en donde se concluye que el proyecto es viable financieramente ya que el VPN es positivo y también se observa que el rendimiento del proyecto es mayor al rendimiento de oportunidad.

BIBLIOGRAFIA

ANALDEX. Mercado de la Uchuva. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec Publicaciones. [Consultado 10 de Agosto 2018]. Disponible en: <http://www.analdex.org/2018/02/26/mercado-de-la-uchuva/>

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. Constitución de una empresa. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO.. Sec Cree su empresa. [Consultado 14 de septiembre 2018]. Disponible en: <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. The World factbook. [Sitio web]. Estados Unidos. Sec Library. [Consultado 10 Julio de 2018]. Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mx.html>

COLEGIO DE POSTGRADOS. Uchuva: Una realidad altamente rentable para los productores mexicanos. [Sitio web]. Mexico. Sec Notas informativas. [Consultado 25 de Julio 2018]. Disponible en: <http://www.colpos.mx/wb/index.php/notas-informativas/uchuva-physalis-peruviana-l-una-realidad-altamente-rentable-para-los-productores-mexicanos>

DANE. Boletín semanal precio mayoristas. [Sitio web]. Colombia. Sec Precio de venta de frutas frescas, p 21. [Consultado 04 de Septiembre 2018]. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Sem_31dic_2016_gene_2017.pdf

EL ECONOMISTA. El papel de México en la producción de frutas y verduras. [Sitio web]. México. Sec Agronegocios. [Consultado 26 de Julio 2018]. Disponible en: <https://www.economista.com.mx/opinion/El-papel-de-Mexico-en-la-produccion-de-frutas-y-verduras-II-20171018-0107.html>

EL TIEMPO. Inflación anual en septiembre fue de 3,97%. [Sitio web]. Colombia. Sec Sectores. [Consultado 15 de septiembre 2018]. Disponible en: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/inflacion-de-colombia-en-septiembre-de-2017-138244>

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS Y CERTIFICACION. ICONTEC, Frutas frescas. Uchuva. Especificaciones. NTC-ISO 4580. Bogotá. DC: El instituto, 1999. p. 2.

JUAN PABLO ANTUN. Centros logísticos de carga aeres: estrategias para México. [Sitio web]. México. Sec Servicios. [Consultado 25 de Agosto 2018]. Disponible en: <http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/17581-centros-logisticos-carga-aerea-estrategias-mexico>

LEGISCOMEX. Proveedores de Uchuva. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec Medios. [Consultado 10 de Agosto 2018]. Disponible en:

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

PARA TODO MEXICO. Climas de México. [Sitio web]. México. Sec Info México. [Consultado 20 de Julio de 2018]. Disponible en: <https://www.paratodomexico.com/geografia-de-mexico/climas-de-mexico.html#a2>

PORTAFOLIO. Sector agropecuario en 2017 y provisiones en 2018. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. . Sec Economía. Marzo 04 de 2018 [Consultado 30 de Mayo de 2018] Disponible en: <https://www.portafolio.co/economia/sector-agropecuario-en-2017-y-previsiones-2018-514874>

PROCOLOMBIA. Desde Boyacá y Cundinamarca, Uchuvas para el mundo. [Sitio web]. Bogotá D.C: CO. Sec Noticias. [Consultado 30 de Julio de 2018]. Disponible en: <http://www.procolombia.co/noticias/boyaca-y-cundinamarca-uchuvas-para-el-mundo>

SERVICIOS AL EXPORTADOR. Guia requisitos de acceso de alimentos a Mexico. [Sitio web]. México. Sec Requerimientos sanitarios y fitosanitarios 2016. p 10. [Consultado 15 de Agosto 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/Guia-Mexico2016.pdf>

ANEXOS

Anexo A.

Cotización transporte terrestre Tunja - Bogotá

Costos eficientes

1. Datos generales	2. Datos del viaje	3. Tiempos logísticos	4. Resultados
Costos Operativos			
Jueves, Octubre 4, 2018, 3:40:50 pm			
			
Origen - Destino	DUITAMA - BOGOTÁ	Configuración	2 - Camión dos ejes - Sencillo
Tipo de carga	General	Unidad de transporte	FURGON
COSTO TONELADA POR KM	\$ 630.75	COSTO TOTAL DEL VIAJE	\$ 989,743.72
Costos Operativos - Resumen			
Costo movilización carga	\$ 989,743.72	Costo por tonelada	\$ 109,971.52
Costo tiempos de espera carga, descarga y consecución de carga	\$ 0.00	Costo viaje por KM	\$ 5,676.76
Costo hora adicional de espera carga, descarga y consecución de carga	\$ 37,935.75		

Costos Operativos - Detallado

Tipo de costo	Concepto	Valor por tonelada	Valor por viaje	Participación
VARIABLE	Combustible	\$ 15,241.85	\$ 137,176.68	13.86 %
VARIABLE	Filtros	\$ 354.51	\$ 3,190.60	0.32 %
VARIABLE	Lavado y engrase	\$ 774.89	\$ 6,973.99	0.70 %
VARIABLE	Llantas	\$ 2,174.92	\$ 19,574.25	1.98 %
VARIABLE	Lubricantes	\$ 1,037.96	\$ 9,341.66	0.94 %
VARIABLE	Mantenimiento y Reparaciones	\$ 4,934.87	\$ 44,413.87	4.49 %
VARIABLE	Peajes	\$ 7,433.31	\$ 66,899.76	6.76 %
OTRO	Comisiones y Factor Prestacional	\$ 19,252.48	\$ 173,272.32	17.51 %
OTRO	Gastos de Administración	\$ 7,031.53	\$ 63,283.75	6.39 %
OTRO	Imprevistos	\$ 1,054.82	\$ 9,493.35	0.96 %
OTRO	RetelCA	\$ 1,828.15	\$ 16,453.39	1.66 %
FIJO	Capital	\$ 23,518.82	\$ 211,669.37	21.39 %
FIJO	Comunicaciones	\$ 1,811.69	\$ 16,305.19	1.65 %
FIJO	Impuestos	\$ 802.78	\$ 7,225.06	0.73 %
FIJO	Parqueaderos	\$ 1,509.68	\$ 13,587.08	1.37 %
FIJO	Revisión Técnico Mecánica	\$ 167.96	\$ 1,511.61	0.15 %
FIJO	Salarios y Prestaciones Tripulación (Básico)	\$ 17,820.87	\$ 160,387.87	16.20 %
FIJO	Seguros	\$ 3,220.43	\$ 28,983.91	2.93 %

Condiciones seleccionadas por el usuario

[Ocultar detalle](#)

Vehículo	
Configuración:	2 - Camión dos ejes - Sencillo
Tipo de carga:	General
Unidad de transporte:	FURGON
Viaje	
Periodo:	2018-10
Origen:	DUITAMA
Destino:	BOGOTÁ
Tiempos logísticos	
Horas de cargue:	0
Horas de espera para el cargue:	0
Horas de descargue:	0
Horas de espera para el descargue:	0
La empresa ofrece carga de retorno:	NO
Horas para conseguir nueva carga:	0
Horas de espera adicional:	0

ANEXO B

Cotización aérea Bogotá – Ciudad de México

Sistema de Información Comercial
Logística de Exportación
Reporte de Tarifas de Transporte Aéreo por Ruta



Pais Origen: Colombia

Punto Embarque: Bogota

Pais Destino: México

Punto Desembarque: Ciudad de México

Comercializador	Aerolínea	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Nombre Tipo Producto	Nombre de Producto	Escala	Valor Tarifa	Moneda Tarifa	Pago Flete	Recargo	Valor Recargo	Moneda Recargo
Empresa 7878	Aereo 27807	Bogota	Mexico city	Carga general	CARGA GENERAL	Mínima	80,00	USD	Prepago / Al cobro (PP/CC)	Sin Recargo		USD
						-45 KGS	2,00	USD	Prepago / Al cobro (PP/CC)	Fuel surcharge	0,55	USD
						+45 KGS	1,80	USD	Prepago / Al cobro (PP/CC)	Fuel surcharge	0,55	USD
						+100 KGS	1,50	USD	Prepago / Al cobro (PP/CC)	Fuel surcharge	0,55	USD
						+300 KGS	0,85	USD	Prepago / Al cobro (PP/CC)	Fuel surcharge	0,55	USD
						+500 KGS	0,75	USD	Prepago / Al cobro (PP/CC)	Fuel surcharge	0,55	USD