

EXPORTACIÓN UCHUVAS (FRUTA EXÓTICA COLOMBIANA) COLOMBIA-
CANADÁ

ORTEGA POMPEYO ANGIE ALEJANDRA
MORENO DUEÑAS SANTIAGO
TORRES DIAZ MARIA CAMILA

UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
COMERCIO INTERNACIONAL
BOGOTA D.C
2019

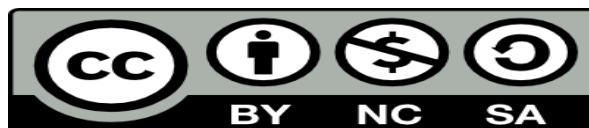


Tabla de contenido

Introducción	3
Objetivo General	4
Objetivos Específicos	4
Justificación	5
PRODUCTO	6
Las tendencias y oportunidades para la uchuva colombiana en el mercado argentino	6
Consumo promedio de frutas	6
Estrategia de Comercialización	6
Caracterización del Sector.	7
Producción	7
Balanza Comercial	8
Clasificación Arancelaria	8
Exportaciones de Uchuvas	8
Empresas exportadoras	9
Descripción mínima	10
Documentos soporte para exportaciones	10
MERCADO	11
Proveedor	12
Canales de distribución	12
Mercado de fruta Argentino	13
WEBGRAFÍA	14

Introducción

El presente documento trata inicialmente las generalidades de la Uchuva, partiendo de una descripción general de la fruta y continuando con la participación de la Uchuva en las exportaciones colombianas. En segundo término, se tratarán los requisitos de entrada de la Uchuva al mercado canadiense, se pretende analizar y aprovechar las ventajas que tiene Colombia en cuanto a producción y comercialización de la Uchuva, ya que es el noveno país con ventajas competitivas en referencia a esto.

Se busca aprovechar oportunidades en el mercado internacional, con el fin de incrementar las exportaciones y la economía de nuestro país.

Este informe se hace para aplicar los conocimientos adquiridos mediante la investigación que se realizó en la obtención de estadísticas de exportación de Uchuvas que realiza Colombia.

Mediante este plan exportador se deberá demostrar la viabilidad con la que cuenta este. El proyecto busca facilitar las herramientas necesarias para efectuar una exportación de uchuva exitosa hacia Canadá.

Objetivo General

Diseñar un plan exportador en el que se analicen diferentes aspectos del mismo como lo es: el estudio de mercado con respecto a la Uchuva y sus estadísticas de exportación. Con esto se busca abrir paso en el mercado de Canadá para la comercialización y distribución de la fruta.

Objetivos Específicos

1. Investigar los aspectos generales del producto.
2. Analizar la cadena de abastecimiento de la Uchuva para la optimización de los procesos logísticos durante su exportación, desde la compra del producto hasta su distribución.
3. Realizar un estudio detallado de las condiciones y requerimientos que exige el mercado de Canadá e identificar el mercado potencial de la Uchuva en este país.
4. Realizar un estudio profundo sobre los canales de comercialización para introducir satisfactoriamente la Uchuva en Canadá.
5. Realizar un estudio utilizando las redes sociales sobre el consumo del producto, sus marcas actuales y la calidad del servicio.
6. Obtener estrategias de comunicación integrada.

Justificación

Dado el posicionamiento de nuestro país en producción de Uchuva a nivel mundial y, gracias a la calidad con la que se obtiene el producto, se ha encontrado una oportunidad de negocio que permita incrementar las exportaciones, expandir el mercado y aumentar el reconocimiento del producto, trayendo consigo beneficios y ganancias para el país y sus productores. Lo que se busca con éste proyecto es proponer un plan de exportaciones viable y exitoso que permitan el desarrollo del mismo.

Se quiere implementar estrategias que generen exportaciones exitosas, que permitan al sector agrícola incrementar su producción, al igual que, aumentar el desarrollo del sector, generando un incremento económico y aumento de empleos, dos factores que atraen consigo el desarrollo, no solo de la gente que trabaja el producto sino también del país en general. (*Repository.urosario.edu.co, 2014*)

Nuestro propósito mediante esta fruta exótica es crear demanda en los mercados internacionales, se pretende producir uchuva de excelente calidad y que satisfagan el paladar de los clientes.

La producción de uchuva (*Physalis peruviana L.*) ha aumentado considerablemente en el periodo 2012-2016: las toneladas producidas pasaron de 11.305,49 en el 2012 a 15.111,78 y el área cultivada saltó de 757,83 a 1.023,10, representando un incremento de 33,66% y 35%, respectivamente. No obstante, la producción de uchuva aún no se recupera con respecto a su pico observado en el 2014; las toneladas productivas y el área utilizada se sitúan 4,07% y 3,03% por debajo del máximo.

Los departamentos de mayor importancia en la industria de la uchuva son Boyacá, Cundinamarca y Antioquia: en el 2016, la producción de las tres regiones tuvo un 86% de participación en las toneladas producidas y 78% de los cultivos destinados a la uchuva. Este

oligopolio de la producción ha sido una característica del mercado de la uchuva que se ha mantenido en el periodo analizado, principalmente porque el cultivo de la *Physalis peruviana* se debe hacer a 1.500 – 3.000 metros sobre el mar.

La productividad de los cultivos de uchuva se puede analizar considerando la relación existente entre toneladas producidas y cultivos. En el 2016, Antioquia y Boyacá fueron los departamentos más productivos, mientras que Cundinamarca se encontraba por debajo del promedio nacional.

CAPÍTULO I

PRODUCTO

Uchuva (Fruta exótica colombiana)

Descripción.

La uchuva pertenece a la familia de las solanáceas, por lo que posee características similares a la familia de la papa, el tomate y el tabaco. Su estructura interna es similar a un tomate en miniatura.

La uchuva es una fruta semi-ácida, redonda, amarilla, dulce y pequeña (mide entre 1,25 y 2 cm de diámetro), y viene envuelta en una cáscara protectora. A la uchuva se le considera una fruta exótica, se utiliza para preparar helados, yogurt, glaseados y “chutneys”.

Su alto contenido de pectina, la hacen ideal para mermeladas y salsas. La uchuva se puede consumir sola, en postres, en jugo, vino, en almíbar y con otras frutas dulces.

LAS TENDENCIAS Y OPORTUNIDADES PARA LA UCHUVA COLOMBIANA EN EL MERCADO CANADIENSE

Canadá se caracteriza por tener consumidores que demandan alimentos saludables, nutritivos, naturales y orgánicos. En esta dinámica, las uchucas tienen un campo de acción importante para crecer en este mercado cuyos compradores prefieren la calidad sobre el precio. En ese sentido, esta fruta, también conocida como “golden berry”, “incaberries” o “goose berries” es demandada por su contenido en proteína, vitaminas A y C, fibra y propiedades antioxidantes. A esto se suma su sabor exótico y diferente, lo que eleva su competitividad. La uchuva es una de las frutas exóticas colombianas con mayor aceptación en los mercados internacionales y fue la segunda más exportada después del banano en 2015.

USOS DE LA UCHUVA EN CANADÁ Y OTROS PAÍSES

Ingrediente para snacks de frutas mixtas. Las uchuvas frescas suelen consumirse enteras. En la preparación de ensaladas, postres, cocteles, jugos naturales, salsas y pasteles. También suelen utilizarse como elemento decorativo en platos tipo gourmet. La fruta procesada tiene oportunidad como ingrediente para las barras de cereal y energéticas, o comercializarse deshidratada con otros ingredientes como frutos secos (nueces, almendras y pistachos, entre otros) (Procolombia).

LA UCHUVA TIENE CERO ARANCEL EN CANADÁ

La vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá trajo beneficios para los productos agroindustriales, especialmente las frutas y hortalizas que tuvieron desgravación inmediata de aranceles. Las tendencias de consumo de snacks saludables y el fortalecimiento de un consumidor que se preocupa por su bienestar marcan una oportunidad para el producto de uchuvas en Canadá. Esta fruta exótica está cubierta por el Tratado de Libre Comercio con Canadá bajo la categoría de desgravación A, lo que quiere decir que no paga aranceles. Para los canadienses es fundamental contar con información del producto, ficha técnica, disponibilidad, fotografías, beneficios para la salud y certificaciones. Es importante tener en cuenta que en el verano el consumo de estos productos disminuye, pues las personas optan por frutas más económicas que se encuentran en temporada.

TIENDAS ESPECIALIZADAS Y SUPERMERCADOS, ALGUNOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Las tiendas especializadas y supermercados independientes en Canadá compran las frutas a través de distribuidores y mayoristas. Sin embargo, debido a la intensificación de la competencia, algunos de los grandes minoristas compran directamente a los productores con el fin de eliminar costos. De igual forma, los canadienses tienen grandes expectativas en cuanto a la calidad de un producto. Según Trade Facilitation Office Canada, las frutas y verduras

cultivadas en invernaderos se venden a un precio mayor debido a su mejor calidad y disponibilidad permanente. Los productos que se cultivan en el campo, se pueden vender a menor costo a empresas procesadoras como insumos para jugo, productos enlatados o congelados.

4 datos sobre la uchuva colombiana

1. Aunque también se vende fresca, los canadienses prefieren comprarla como fruto seco. Se consume como snack mezclada con nueces, maní u otros frutos secos. También se puede combinar con smoothies, galletas, muffins, barras o aderezo de salsas, o mermelada.
2. La uchuva que se cultiva en Colombia se caracteriza por su calidad, tamaño, color y apariencia sana y limpia, factores que la hacen competitiva en los mercados internacionales.
3. Los argentinos buscan productos de muy buena calidad, precio y presentación. El color del fruto debe ser homogéneo de acuerdo con el estado de madurez. Prefieren un capacho color crema.

DATOS IMPORTANTES

- Las exportaciones colombianas de uchuva llegan principalmente a Países Bajos, Alemania, Bélgica, Canadá, Brasil, Estados Unidos, Reino Unido, Italia, Francia y España.
- Cundinamarca, Bogotá y Antioquia son los principales departamentos de origen de las exportaciones colombianas de uchuva.
- Los mercados que mayor crecimiento presentaron tanto en términos de valor como en volumen fueron Bélgica y Canadá con crecimientos superiores a más de US\$60.000 (C/U) y más de 20 toneladas (C/U).

- US\$2,4/Kg es el precio promedio que se paga por la importación según TradeMap.
- Colombia exporta uchuva hacia China, Irlanda, Curazao y Qatar, países que en 2012 no importaban esta fruta nacional.

ACCESO AL MERCADO CANADIENSE

Los exportadores colombianos deben cumplir con la normatividad en cuanto a estándares, embalajes, empaques, etiquetados, mercadeo, licencias, requerimientos de salud e inocuidad y residuos.

DOCUMENTACIÓN EXIGIDA A LOS EXPORTADORES

EL REGISTRO COMO VENDEDOR DE FRUTA FRESCA permite al exportador obtener los certificados fitosanitarios y otras certificaciones a través del Sistema de Información necesario para Importación y Exportación de Productos Agrícolas (SISPAP). Así mismo, podrá conocer los requerimientos sanitarios y fitosanitarios del país destino (ICA, 2014a). Todas las especies de frutas exportadas deben ser producidas en predios registrados y vigentes ante el ICA, basados en la resolución No. 001806 del 7 de septiembre de 2004.

ASPECTOS FITOSANITARIOS Aunque en este mercado no hay restricciones fitosanitarias por parte de Canadian Food Inspection Agency (CFIA), para la importación de uchuvas desde Colombia sí se aplica la Norma Internacional sobre Medidas Fitosanitarias (NIMF) N° 15. Es importante mantener la seguridad fitosanitaria tanto en campo como en el momento de empaque para evitar plagas asociadas o no asociadas al cultivo.

ASPECTOS SANITARIOS La Canadian Food Inspection Agency (CFIA) vigila los residuos químicos en los alimentos según las directrices de Health Canada, entidad que establece cuáles deben ser los niveles de residuos. Cuando la CFIA encuentra que están por encima de los límites, envía la información a Health Canada para que haga un análisis de riesgo y con base en los resultados, toma las decisiones y las acciones necesarias. Entre las opciones están confiscar o retirar el producto del mercado.

DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LOS IMPORTADORES

- **LICENCIA DE LA CFIA.** The Canadian Food Inspection Agency (CFIA) es la entidad encargada de regular e inspeccionar la seguridad alimenticia en el país norteamericano. Los importadores canadienses deben tener una licencia, expedida por la CFIA y/o ser miembro de la Corporación de Resolución de disputas (DRC).
- **NÚMERO FEDERAL CFIA.** Para embarques de frutas y verduras frescas con destino Canadá se requiere el número federal CFIA de licencia para productos del campo, número de membrecía de DRC, o una declaración de exención como parte de la presentación de documentos de importación. El permiso debe ser emitido antes que el producto deje el país de origen.
- **LA CONFIRMACIÓN DE VENTA, COS (Confirmation of Sale).** Cualquier producto que llegue a Canadá sin la documentación apropiada estará a la discreción de la CFIA y puede ser destruido a costo del dueño de la carga, esto es basado en el Acta y Regulaciones de Protección de Plantas.
- **INSPECCIÓN DE LA CFIA.** Las frutas deben pasar por una inspección realizada por CFIA, el origen del producto debe ser claramente identificado en los documentos de embarque y la carga debe estar libre de tierra, pestes, hojas y/o de restos de plantas. La carga puede estar sujeta a otras inspecciones por parte de otros departamentos del Gobierno, ya sea Federal, Provincial y Territorial.
- **NOMBRE COMÚN:** no es necesario si el producto es visible e identificable.
- **CANTIDAD NETA DECLARADA:** esta cantidad debe ser declarada por peso o volumen en sistema métrico canadiense. **PAÍS DE ORIGEN:** los productos importados deben tener “Product of (nombre el país)” u otras palabras que indiquen claramente el país de origen.
- **BILINGÜISMO:** toda la información obligatoria debe estar en inglés y francés.
- **CÓDIGO PLU (PRICE LOOK-UP)** este se usa como soporte para apoyar la identificación en el punto de venta y para facilitar el proceso de ‘check out’.
- **SOBRE EL EMPAQUE Y EL ETIQUETADO,** su composición y seguridad alimenticia será revisada de acuerdo con las Actas de Alimentos y drogas y Empaque y Etiquetado

para consumo y las regulaciones de la CFIA.

DEMOGRAFÍA DE CANADÁ

Canadá hasta el año 2018 cuenta con una población de 37.186.989, con una división de 18.449.592 Población masculina actual (49.6%) y 18.737.398 Población femenina actual.

Estrategia de Comercialización

La uchuva constituye también un ingrediente atractivo para ensaladas de vegetales y frutas, así como para platillos gourmet, cocktails y licores. Sirve de elemento decorativo para adornar tortas y pasteles, al igual que las guindas o cerezas. Procesada se le puede encontrar congelada, en puré, pulpa, mermeladas, conservas o deshidratada. Para mejor aprovechamiento de la fruta se exportará entera.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2006), la uchuva es una fruta exótica que se origina en Perú y es familiar de las Solanáceas y tiene aproximadamente 80 variedades. Esta fruta exótica no solamente se produce en el país latino americano mencionado previamente sino también en los altiplanos de naciones tropicales y subtropicales como Colombia, Costa Rica, Zimbabue, entre otros.

Caracterización del Sector.

De acuerdo con la Universidad Nacional de México (UNAM), las frutas exóticas se caracterizan por su apariencia y sabor único y peculiar, muy diferente al de las tradicionales. Debido al sabor acidulado, la mayoría de ellas son utilizadas para calmar la sed rápidamente. Además, cuentan con propiedades medicinales y terapéuticas. En general, las frutas exóticas tienen un alto contenido de agua, son diuréticas e ideales para el riñón. Contienen fibra, lo que las convierte en laxantes y muy digestivas. Tienen un gran aporte vitamínico y, adicionalmente, presentan un alto contenido de potasio, hierro y calcio.

Producción.

De acuerdo con Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), en el 2011 existían en el país 743 hectáreas destinadas al cultivo de uchuva con una producción total de 10.771 ton. El 52,2% de las áreas sembradas se encontraban en Boyacá, el 20,7% en Antioquia y el 10,1% en Cundinamarca, entre otros.

MUNICIPIOS COLOMBIANOS PARA LA PRODUCCION DE UCHUVA EN CONDICIONES ÓPTIMAS

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

Fuente: Fischer, G., Flórez, V. y Sora, A. Producción, pos cosecha y exportación de la uchuva. Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Agronomía. Bogotá, marzo del 2000, pág. 93

Tabla 1:
Producción de uchuva en Colombia.

2011			
DEPARTAMENTO	AREA COS. (HECTAREAS)	PRODUCCIÓN (TONELADAS)	RENDIMIENTO (TON/HAS)
Antioquia	154	2.110	13,7
Boyacá	388	6.354	16,4
Cauca	21	237	11,6
Cundinamarca	75	915	12,3
Nariño	53	578	10,9
Norte de Santander	31	351	11,5

Quindío	0	2	9
Tolima	23	225	9,8
Total	745	10.772	95,2

Fuente: Agronet

Balanza Comercial.

En el 2012, la uchuva fue la fruta más vendida en mercados internacionales al totalizar USD29,2 millones.

Tabla 2:

Balanza comercial de la uchuva en Colombia

Balanza comercial de la uchuva durante el 2012, valor USD			
Fruta exótica	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
Uchuvas	29.257.466 0		29.257.466

Fuente: Elaboración Legiscomex.com con información DANE, DIAN

Clasificación Arancelaria.

Nombre Comercial: Uchuva

Nombre en Canadá: Cape Gooseberries , Golden Goosberries

Clasificación arancelaria 08.10.30.00.00

Empresas exportadoras.

Ocati S.A. fue la empresa colombiana que más exportó este tipo de fruta, con USD4,3 millones lo que equivale al 14,9% del total. Le siguieron, Novacampo S.A., con USD3,7 millones; Comercializadora Internacional Caribbeann Exotics S.A, USD3,5 millones; Sociedad de Comercialización Internacional de Frutas Comerciales, con USD2,5 millones y C.I. Andes Export Company S.A., con USD2,5 millones.

Tabla 3:
Empresas colombianas exportadoras de uchuva.

Principales empresas colombianas exportadoras de uchuvas	Valor FOB USD
OCATI S A	4.356.035
NOVACAM PO S.A SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL	3.789.628
C.I. CARIBBEAN EXOTICS S.A	3.512.495
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL DE FRUTAS	2.543.829
COM ERCI	
C.I. ANDES EXPORT COMPANY S.A.	2.516.104
C.I. VERDEFRESH E.U	2.428.310
NO DISPONIBLE	2.097.086
C.I FRUTIEREYES	2.089.146
F L P COLOMBIA S.A.S.	1.672.191
C.I ANDINO FRUIT LTDA	1.345.814
COLOMBIA PARADISE SAS	1.123.587
SANTANA FRUITS S.A.S.	773.628
COUNTRY FRUITS COLOMBIA LTDA.	293.125
C.I. FRUTIERREZ S.A.	134.883
FRUTEXPO S.C.I. LTDA.	94.404
COMERCIALIZADORA CASTILLO ESTUPI-AN Y ASOCIADOS	81.603
EL TESORO FRUIT S A	73.439
S.C.I. INVERSIONES MARTINEZ PEREZ LTDA	64.542
HGM TRADING C.I. LTDA	55.150
FRES ANDINA C.I. EU	40.932
C.I. INVERFRUITS E.U	39.191
C I FRIZCOL TRADING S A	39.041
PARAISO ANDINO S.A C.I.	35.604
C. I. FRUTOS DE LOS ANDES FRUANDES LTDA.	19.761
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL EL VIVERO LTDA	10.633
COMERCIA CARIBE S.A.S	9.845
BOTANIC REPUBLIC C.I. S.A.	8.577
EUROPA COLOMBIA IMPORTACIONES SAS	7.483

NORTH FRESH COLOM BIA C.I. LTDA.	1.098
C.I. COLOM BIANA DE EXPORTACIONES240	
AGROPECUARIAS S.A.	
C I EUR@EXPORT S A S	55
C I DORADO LTDA	5
COM ERCIALIZADORA INTERNACIONAL QUALITY2	
FRESH S.A.S.	
<hr/>	
Total Exportaciones	29.257.466
<hr/>	
<i>Fuente: Elaboración Legiscomex.com con información DANE</i>	
<hr/>	

EXPORTADORES A CANADÁ

- Ocati S.A - Calle 96 No 13 – 31 Oficina 503 Bogotá DC – Colombia
- Novacampo S.A. - Calle 27 No. 7ª - 85 Parque Industrial Casablanca módulo 7
- Caribbean Exotics S.A. -Vereda Cimarronas Carretera a Marinilla Km 1, RIONEGRO-COLOMBIA
- Andes Export Company S.A. -Autopista Medellín Km 3 vía Siberia - Cota, módulo 4 bodega 43.

Descripción mínima.

Nombre: Uchuva.

Variiedad o especie: Fruta exótica.

Elaboración: Entera.

Presentación: Con cascara. Destino:

Alimentación humana.

Forma de conservación: Refrigerado.

CAPITULO II

Proveedor

EFEXPORT S.A.S

Elaboración de alimentos compuestos principalmente de frutas, legumbres y hortalizas, Bogotá.

La empresa EFEXPORT S.A.S se encuentra situada en el departamento de Cundinamarca, en la localidad Bogotá y su dirección postal es Cl 75 B 58 20, Bogotá, está constituida como una sociedad por acciones simplificada.

La actividad a la que se dedica la empresa EFEXPORT S.A.S es Elaboración de alimentos compuestos principalmente de frutas, legumbres y hortalizas. (*S and S, 2016*)

C.I. MUISCA FRUIT TRADING

Elaboración de alimentos , pulpas y frutos frescos .

La empresa esta situada en Carrera 13A No. 104 - 41, Of. 301 Edificio Millenia Col. Barrio Santa Paula, BOGOTA, CUNDINAMARCA C.P. 0000. Colombia.

CLEOMAR LIMITADA

Comercialización y venta de frutas frescas , entre ellos la uchuva.

Estan ubicados en Bogota , Colombia.

Bioagro Vivero

Vía Bogotá - Melgar km 53

Cientes Principales

Loblaw Companies Ltd : Loblaw Companies Ltd. es la empresa líder en productos alimenticios y de farmacia en Canadá, una de los minoristas más grande del país. (Loblaw Companies Ltd.) , está ubicada en Toronto y cuenta con 1859 tiendas.

Sobeys Inc : Modernas tiendas de alimentos que ofrece carnes, mariscos, productos frescos de granja, productos de panaderías y los alimentos preparados. (Sobeys Inc.) , esta ubicada en Stellarton y cuenta con 1392 tiendas .

Metro Richelieu : Con ventas anuales de más de \$ 11 mil millones, Metro inc., Fundada en 1947, es la única gran empresa de distribución de alimentos de Canadá que tiene su sede en Quebec. Junto con sus filiales y franquiciados, Metro cuenta con más de 65.000 personas, cuya misión es satisfacer a sus clientes todos los días. (Metro Richelieu) esta ubicado en Montréal y cuenta con 1150 tiendas.

Couche Tard: La red de Couche-Tard comprende 7.987 tiendas minoristas en toda América del Norte. Su red de América del Norte se compone de 15 unidades de negocio. (Couche Tard.) esta ubicada en Laval

COMPETIDORES PRINCIPALES

Los principales competidores de Colexfrut son las siguientes cuatro empresas exportadoras de Uchuvas en Colombia:

Ocati S.A	Calle 96 No 13 – 31 Oficina 503 Bogotá DC – Colombia
Novacampo S.A.	Calle 27 No. 7 ^a - 85 Parque Industrial Casablanca módulo 7
Caribbean Exotics S.A	Vereda Cimarronas Carretera a Marinilla Km 1, RIONEGRO-COLOMBIA
Andes Export Company S.A	Autopista Medellín Km 3 vía Siberia - Cota, módulo 4 bodega 43.

Antecedentes.

En el 2012, Países Bajos, Alemania, Canadá y Francia registraron como los principales mercados destino de las frutas exóticas colombianas. En los últimos años, la demanda de frutas exóticas ha presentado una tendencia creciente gracias, en parte, a la valoración que las personas le están dando a sus aportes nutricionales y funcionales, por lo que la venta en mercados internacionales se vislumbra como una gran oportunidad. (Legiscomex.com, 2012) Debido a ello y a las características del país, el Gobierno Nacional, junto con el sector privado, está trabajando para potencializar el cultivo y exportación de frutas exóticas como la uchuva,

gulupa, granadilla, pitahaya, tomate de árbol, maracuyá, feijoa, chirimoya, arándonos y mango. (Legiscomex.com, 2012) Así, en el 2012, Colombia exportó más de USD48.6 millones de frutas exóticas e importó USD1.5 millones, lo que arroja una balanza comercial superavitaria de USD47 millones. Entre las frutas exóticas más exportadas se encuentran la uchuva, la gulupa, la granadilla y la pitahaya, mientras las más importadas fueron los mangos. (Legiscomex.com, 2012) Los principales mercados destino de las frutas exóticas colombianas son, entre otros, Países Bajos, Alemania, Canadá, Francia y Costa Rica. Así mismo, es importante resaltar que se ha logrado diversificar los mercados de exportación ya que, por ejemplo, la pitahaya registra a Hong Kong, Indonesia, Singapur y Brasil como países destino. (Legiscomex.com, 2012)

¿Por qué la uchuva?

Durante los últimos años, la Uchuva, antes considerada como una simple fruta silvestre, se ha convertido en un integrante de gran importancia en las exportaciones no tradicionales de Colombia. A pesar de no haber sido muy conocida en el mercado nacional, ni en el internacional, la Uchuva se ha posicionado como una de las frutas más importantes para la exportación colombiana, excluyendo banano y plátano. (PROCOLOMBIA, 2012) Como ya se había enunciado, la uchuva es una de las frutas más exportadas de Colombia. Lo anterior se puede demostrar en que en el año 2007, según Legiscomex (2012), se exportaron 8.024.679 kg de uchuva. Por consiguiente, las exportaciones de uchuva en el año 2007 se dirigieron principalmente a los siguientes países: Países Bajos (\$10,9 millones USD), Alemania (\$6,8 millones USD), Francia (\$3,2 millones USD), Estados Unidos (\$2,3 millones USD), Canadá (\$1,2 millones USD), Suecia (\$987.246 USD) y el Reino Unido (\$827.940 USD). (PROCOLOMBIA, 2012) Justamente, en el sector agrícola entre los años 2011 y 2013, los productos considerados como importantes para la exportación, fueron la Uchuva, la Caña de Azúcar y las Naranjas frescas o secas, dónde la Uchuva tuvo una participación en el total de toneladas exportadas en 2013 de 14,5%, seguido por Caña de Azúcar con 13% y las Naranjas frescas o secas con 12,6%. (PROCOLOMBIA, 2012).

PRODUCTORES EN EL MUNDO

En Sudáfrica se cultiva comercialmente y es procesada como mermelada y conservas. Las frutas enteras son productos de primera necesidad, exportados a menudo. Es cultivada y naturalizada en pequeña escala en Gabón y en otras partes de África central.

Poco después de su adopción en el Cabo de Buena Esperanza se llevó a Australia, donde adquirió su nombre común en inglés. Fue una de las pocas frutas frescas de los primeros colonos en Nueva Gales del Sur, luego en Queensland, Victoria, Australia Meridional, Australia Occidental y Tasmania del Norte.

En Nueva Zelanda, se propagó de tal manera que se denominó “la incomodidad de las amas de casa en el jardín”, y las agencias gubernamentales actúan en favor del mayor uso culinario.

En China, India y Malasia se cultiva en pequeña escala.

Actualmente se cultiva en Perú, Colombia, Bolivia, Ecuador, California, Sudáfrica, Australia, Kenia, India, Egipto, el Caribe, Asia, Hawái y Costa Rica.

En Chile, es una fruta silvestre que crece preferentemente en el secano costero, donde se le conoce con distintos nombres: "Amor Escondido.

TABLA NUTRICIONAL

Factor nutricional	Contenido¹
Calorias	54,00
Agua	79,60
Proteína (g)	1,10
Grasa (g)	0,40
Carbohidratos (g)	13,10
Fibra (g)	4,80
Ceniza (g)	1,00
Calcio (mg)	7,00
Fósforo (mg)	38,00
Hierro (mg)	1,20
Vitamina A (U.I.)	648,00
Tiamina (mg)	0,18
Riboflavina (mg)	0,03

Precio

Precio Para este proyecto la política se basará en la política de penetración o de precio bajo, la cual tiene como objetivo ganar una porción mayor de mercado. Una vez ganada la porción de mercado pretendida, se tiene como objetivo subir los precios, por lo tanto será cuidadosa ya que pueden presentarse dificultades para ello. Se deben tener algunos de los siguientes costos a la hora de establecer el precio del producto, ya que se está pagando aproximadamente por canastilla a US\$0.26. Algunos de los costos son: • El costo de un canasto para empaque de uchuva es de \$ 100 pesos • El costo de una etiqueta es de \$20 pesos • El costo de una caja de cartón para el embalaje es de \$ 1000 pesos Por lo tanto, se ha establecido que el precio de venta de por kilogramo de uchuva será de \$3.000 (Tres mil pesos colombianos).

Plan de ventas

Dentro de nuestro plan de ventas, nuestro objetivo general, es incursionar en el mercado con un estimado de exportación de uchuva de 8.000 kilogramos mensuales. Es importante dar a conocer el producto al mercado objetivo con un tiempo anticipado de, por lo menos, tres meses antes de la primera proyección de venta, para que se reconozca la calidad de la fruta, por ello se implementará la participación y asistencia a diferentes eventos para brindar información y reconocimiento ante los clientes, logrando establecer relaciones entre los interesados y darse a conocer como exportador. Dentro de la participación a los diferentes eventos, es vital reconocer a los clientes con proyección, especificando la calidad del producto, brindando un plus que no tengan todas las empresas exportadoras con el fin de fidelizar a los clientes. Uno de los mayores retos es consolidar el producto en el mercado y a su vez reinventarse con nuevos productos, en el mercado actual, se debe entregar un valor agregado de calidad, certificar las buenas prácticas y evidenciarlas en la etiqueta del producto, asegurándole al consumidor que el producto que se consume, genera beneficios tanto para la salud del que la consume y a su vez

mitiga riesgos Desarrollar estrategias de publicidad para el inicio del proyecto, dándose a conocer dentro del mercado exportador agrícola. El gerente comercial estará encargado de suministrar el producto de prueba, y a su vez realizará todas las reuniones de negocios con los clientes potenciales.

CAPITULO III LOGISTICA

Empaque

- **Empaque primario:** Es aquel que contiene y está en contacto directo con el producto.
 - Para la exportación de nuestro producto hemos elegido como empaque primario canastillas en plástico.



- **Empaque secundario:** Es el que contiene el empaque primario agrupado y sirve para proteger el producto.
 - Para la exportación de nuestro producto hemos elegido como empaque secundario cajas de cartón corrugado, con separaciones de cartón para proteger más el producto.



- **Empaque terciario:** En este se agrupan los empaques secundarios para facilitar la manipulación y el transporte de estos.
 - Para la exportación de nuestro producto hemos elegido como empaque terciario la estiba en madera, no reversible, de cuatro entradas.



Cantidades y peso por empaque.

En total se exportarán 1000kg (1 Tonelada) de Uchuva entera, distribuidas de la siguiente manera:

1 canastilla	30 uchuvas	178 gr	0,20 ton
1 caja	18 canastillas	3,20 kg	
	540 uchuvas		
1 estiba	34,020 uchuvas	201,9 kg	
	1,134 canastillas		
	63 cajas		

	MEDIDAS EN CM		
EMPAQUE	LARGO	ANCHO	ALTO
Canastilla	11	11	7
Caja	35	35	15
Estiba	106,7	106,7	106,7

- Se necesitarán cinco (5) estibas, la exportación total será de 5.670 canastillas de 178gr cada una.

	Lote	Promedio	Desviación Estándar (s)	Mínimo (cm)	Máximo (cm)
Ancho (cm)	1	1.31	0.20	0.70	2.10
	2	1.56	0.23	1.10	2.10
	3	1.49	0.20	1.10	1.90
	4	1.46	0.20	1.10	2.00
	5	1.46	0.17	1.20	1.90
	6	1.60	0.19	1.10	1.90
	Promedio de los lotes	1.48	0.20	1.10	2.00
Alto (cm)	1	1.19	0.17	0.60	2.20
	2	1.51	0.21	1.10	2.10
	3	1.52	0.15	1.20	1.90
	4	1.49	0.44	1.00	6.00
	5	1.49	0.17	1.10	1.90
	6	1.59	0.16	1.20	1.90
	Promedio de los lotes	1.50	0.22	1.03	2.70
Peso (g)	1	5.66	0.93	2.27	8.79
	2	4.85	1.24	2.73	8.45
	3	4.47	0.97	2.29	6.74
	4	4.34	0.92	2.31	6.76
	5	3.77	0.77	2.38	6.39
	6	4.56	0.94	2.38	6.57
	Promedio de los lotes	4.61	0.96	2.39	7.28

(MENDOZA)

Etiqueta



Almacenamiento y Transporte.

□ Incoterm

La exportación de 1 tonelada de uchuva se hará vía marítima y se utilizará el icoterm CIF (Costo, Seguro y Flete).

- **Almacenamiento y Transporte Nacional:** Para conservar la fruta fresca se debe hacer el enfriamiento de la fruta a 4,5°C, antes de cargar la fruta en el camión refrigerado para ser transportada al puerto; para esto se debe arrendar una bodega de almacenamiento en frío por un día (tiempo suficiente para el enfriamiento de la fruta) y luego será cargada en el camión.

La empresa que ofrece estos servicios (almacenamiento cargue, transporte a puerto y descargue en el puerto) es GlobalContainer Solutions Ltda.; esto por un costo total de \$3.158.000.

□ Aseguradora

Seleccionamos la empresa SURA, Suramericana S.A., Que ofrece los siguientes beneficios:

- Daños o pérdidas materiales a mercancías que por su naturaleza deben transportarse y conservarse en refrigeración, congelación o calefacción.
- Tratándose de mercancías a granel, se amparan las pérdidas o daños que sean consecuencia directa de incendio, rayo, explosión o hechos tendientes a extinguir el fuego originado por tales causas, y de accidentes que sufra el vehículo transportador. De igual manera, se ampara la entrega incompleta de la carga como consecuencia de hurto o hurto calificado del vehículo transportador, según su definición legal.
- Hasta un 10% de los gastos razonables y justificados en que incurra el asegurado para preservar los bienes asegurados de una pérdida o daño mayor o para atender a su salvamento.

Teniendo en cuenta que el valor de la tonelada de uchuva empacada en las canastillas, cada una de 200gr, puesta en bodega es de \$21.546.000 y que se trata de fruta (alimento perecedero); **El seguro (cobertura mínima del 110%) tiene un costo de \$474.012.**

- **Transporte Internacional:** Se ha seleccionado como puerto de origen, El Puerto de Cartagena y la Naviera Maersk Line. **El costo del transporte marítimo hasta el puerto de Montreal, Canadá es de \$13.250.000.**

Ruta de transporte según incoterm.

	Via terrestre		Via Marítima	
Bogota	➡	Puerto Cartagena	➡	Puerto Montreal

Proceso de compra y distribución

EL proceso de compra y distribución de la uchuva va ligado a la producción de la misma, por lo cual las empresas que se encargan del cultivo y venta de esta exótica fruta tiene una gran ventaja que es que el cultivo es continuo a lo largo del año gracias a la ubicación geográfica y clima que posee Colombia, ahora bien explicando el proceso de cultivo de Colombia según los agricultores cuando se siembra y recoge la primera cosecha de uchuva hay que esperar de 9 meses y medio a 11 meses para que la misma vuelva a obtener frutos, seguido de esa primer vez sus frutos dan sin problema alguno presentando grandes estándares de calidad para proceder con la venta de la misma.

De las tres empresas con las cuales se acordó el convenio para la venta de este producto (**Efexport s.a.s - C.i. muisca fruit trading - Cleomar limitada**) se debe tener presente que la fruta nos las entregan en canastillas plasticas empacadas al vacío y previamente seleccionadas para de este modo enviar solo las mejores, pero las mismas deberán ser empacadas en las cestas plásticas que contendrán las mismas de manera organizada para de este modo empacarlas en cajas una vez terminado este proceso, a continuación se encontrará detalladamente los gastos en los que se incurre al momento de llevar a cabo este proceso y el flujo que se utilizará para el mismo:



1. Compra de la fruta a los distribuidores \$ 12.545,16



**2. Empaque de las uchuvras en las canastillas, consiste en:
* Costo de cada canastilla \$ 2.21**



3. Empaque de las canastillas en cajas de cartón

Presupuesto Personal por fases del proyecto

Salario Empleados	\$890.000 * 5 = 4.450.000
Salario Administrativo	\$950.000 * 3 = 2.850.000

INVERSION DEL PROYECTO PROYECTO.

CANASTILLAS	\$267 * 5.670 canastillas =	\$1.513.890
Investigación en Canadá (vuelo y estadía)	=	\$4.000.000
Empaques secundarios	=	\$5.500.000
Máquina de Etiquetado	=	\$6.546.000
Primer salario	890.000* 5 personas	\$4.450.000
Arriendo Oficina	=	\$2.500.000
Arriendo bodega		\$3.900.000
Servicios de vigilancia y aseo		\$1.000.000
Estibas		\$128.270
Salario Administrativo	950.000 * 3	\$2.850.000
Compra de uchuva	3 toneladas=	\$2.194.290

\$34.982.450

FLUJO DE CAJA

CONCEPTO	PERIODO 1 (5670)	PERIODO 2 (11.340)	PERIODO 3 (18,560)	PERIODO 4 (18.560)	PERIODO 5 (19.650)
SALDO INICIAL	\$ 65.000.000	\$ 44.889.055	\$ 49.851.271	\$ 76.122.095	\$110.594.312
<u>Mas entradas en efectivo</u>					
ventas de contado cobro a clientes	\$31.731.321	\$73.710.000	\$126.208.000	\$126.208.000	\$127.725.000
Total entradas en efectivo	\$31.731.321	\$73.710.000	\$ 126.208.000	\$126.208.000	\$127.725.000
Efectivo disponible	\$ 96.731.321	\$118.599.055	\$176.059.271	\$202.330.095	\$238.319.312

<u>Menos salidas en efectivo</u>					
Compras maquinaria	\$6.546.000	\$0	\$6.546.000	\$3.450.000	\$3.650.000
pago a proveedores	\$3.836.450	\$7.710.000	\$15.420.000	\$15.520.000	\$16.200.000
Arriendo	\$6.400.000	\$6.800.000	\$6.850.000	\$7.000.000	\$7.100.000
Servicios públicos	\$1.000.000	\$1.500.000	\$1.680.000	\$1710.000	\$1.720.000
Empaques	\$5.500.000	11.000.000	\$15.500.000	\$15.500.000	\$18.430.000
Sueldos	\$7.300.000	7.450.000	\$7.450.000	\$7.680.000	\$10.430.000
Investigación Internacional	\$4.000.000	\$0	\$0	\$4.300.000	\$0
Transporte Origen Seguro	\$71.400	\$156.000	\$228.000	\$230.000	\$270.000
Manipuleo carga	\$90.024.	\$ 189.000	\$270.000	\$270.000	\$290.000
Bodegaje bogota	\$80.000	\$180.000	\$240.000	\$240.0000	\$275.000
otros	\$137.000	\$310.000	\$410.000	\$420.000	\$530.000
	\$16.881.392	\$33.762.784	\$49.621.176	\$49.623.783	\$51.438.092
Total salidas en efectivo	\$51.842.266	\$68.747.784	\$99.937.176	\$91.735.7683	\$110.333.092
SALDO FINAL	\$ 44.889.055	\$49.851.271	\$ 76.122.095	\$ 110.594.312	\$127.986.220

ESTADO DE RESULTADOS PERIODO 1 (AÑO 2019)

ESTADO DE RESULTADOS PERIODO 2 (AÑO 2020)

VENTAS	<u>Contado</u>	<u>\$31.731.321</u>	
	<u>Crédito</u>	<u>\$</u>	
	<u>total</u>		
	<u>ventas</u>		<u>\$31.731.321</u>
COSTOS DE VENTA			
compras de productos	<u>\$ 2.194.290</u>		
Maquinaria	<u>\$ 6.584.270</u>		
costos de mano de obra	<u>\$ 4.450.000</u>		
TOTAL COSTOS DE VENTA			<u>\$ 13.228.560</u>
UTILIDAD BRUTA			<u>\$44.959.881</u>
GASTOS			
servicios	<u>\$ 1.000.000</u>		
viáticos	<u>\$ 4.000.000</u>		
otros	<u>\$ 12.120.090</u>		
TOTAL GASTOS			<u>\$ 17.120.090</u>
UTILIDAD LIQUIDA			<u>\$27.839.791</u>

VENTAS	<u>Contado</u>	<u>\$33.520.040</u>	
	<u>Crédito</u>	<u>\$</u>	
	total		
	<u>ventas</u>		<u>\$33.520.040</u>
COSTOS DE VENTA			
compras de productos		<u>\$ 2.194.290</u>	
otros		<u>\$5.600.000</u>	
costos de mano de obra		<u>\$ 4.450.000</u>	
TOTAL COSTOS DE VENTA			<u>\$ 12.244.290</u>
UTILIDAD BRUTA			<u>\$45.764.330</u>
GASTOS			
servicios		<u>\$ 1.000.000</u>	
viáticos		<u>\$ 4.000.000</u>	
otros		<u>\$ 13.934.000</u>	
TOTAL GASTOS			<u>\$ 19.135.710</u>
UTILIDAD LIQUIDA			<u>\$26.628.620</u>

ESTADO DE RESULTADOS PERIODO 3 (AÑO 2021)

VENTAS	<u>Contado</u>	<u>\$36.624.000</u>	
	<u>Crédito</u>	<u>\$</u>	
	total		
	ventas		<u>\$36.624.000</u>
COSTOS DE VENTA			
compras de productos		<u>\$ 2.194.290</u>	
maquinariqa		<u>\$ 6.584.270</u>	
costos de mano de obra		<u>\$ 4.680.000</u>	
TOTAL COSTOS DE VENTA			<u>\$ 13.458.560</u>
UTILIDAD BRUTA			<u>\$44.959.881</u>
GASTOS			
servicios		<u>\$ 1.000.000</u>	
viáticos		<u>\$ 4.000.000</u>	
otros		<u>\$ 16.753.989</u>	
TOTAL GASTOS			<u>\$ 21.753.989</u>
UTILIDAD LIQUIDA			<u>\$23.205.892</u>

ESTADO DE RESULTADOS PERIODO 4 (AÑO 2022)

VENTAS	<u>Contado</u>	<u>\$39.256.000</u>	
	<u>Crédito</u>	<u>\$</u>	
	total		
	ventas		<u>\$39.256.000</u>
COSTOS DE VENTA			
compras de productos		<u>\$ 2.340.320</u>	
otros		<u>\$ 6.980.000</u>	
costos de mano de obra		<u>\$ 4.450.000</u>	
TOTAL COSTOS DE VENTA			<u>\$ 13.770.320</u>
UTILIDAD BRUTA			<u>\$53.026.320</u>
GASTOS			
servicios		<u>\$ 1.000.000</u>	
viáticos		<u>\$ 6.000.000</u>	
otros		<u>\$ 10.539.650</u>	
TOTAL GASTOS			<u>\$ 17.539.750</u>
UTILIDAD LIQUIDA			<u>\$35.486.570</u>

ESTADO DE RESULTADOS PERIODO 5 (AÑO 2023)

VENTAS	<u>Contado</u>	<u>\$41.888.000</u>	
	<u>Crédito</u>	<u>\$</u>	
	total ventas		<u>\$41.888.000</u>
COSTOS DE VENTA			
compras de productos		<u>\$ 2.510.000</u>	
otros		<u>\$ 7.200.000</u>	
costos de mano de obra		<u>\$ 4.850.000</u>	
TOTAL COSTOS DE VENTA			<u>\$ 14.560.000</u>
UTILIDAD BRUTA			<u>\$56.448.000</u>
GASTOS			
servicios		<u>\$ 1.450.000</u>	
otros		<u>\$ 16.240.000</u>	
TOTAL GASTOS			<u>\$ 17.690.000</u>
UTILIDAD LIQUIDA			<u>\$38.758.000</u>

BALANCE GENERAL 2019

ACTIVO		PASIVO	
caja	<u>\$31.731.321</u>	Canastillas	<u>\$ 1.513.890</u>
cuentas por cobrar	<u>\$</u>	Proveedores	<u>\$ 2.194.290</u>
		Empaques Secundarios	<u>\$5.500.000</u>
		Arriendo oficina	<u>\$2.500.000</u>
		Pagos empleados	
	<u>\$31.731.321</u>		<u>\$4.450.000</u>

		Pago Administrativo	<u>\$28.379.480</u>
		\$2.850.000	
		Arriendo Bodega	
		\$4.300.000	
		Servicio de vigilancia y aseo	
		\$1.000.000	
		Transporte Interno	
		\$71.400	
		Viáticos	
		\$4.000.000	
		TOTAL, PASIVOS	
total, activo corriente			
ACTIVO FIJO		PATRIMONIO	
Maquinaria y equipo	<u>\$ 6.584.270</u>	capital	<u>\$34.905.000</u>
Muebles y enseres	<u>\$ 0</u>	utilidad retenida	<u><9.936.111></u>
TOTAL ACTIVO FIJO	<u>\$ 6.584.270</u>	TOTAL, PATRIMONIO	<u>\$9.936.111</u>
TOTAL ACTIVOS	<u>\$ 38.315.591</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>\$38.315.591</u>

BALANCE GENERAL 2020

ACTIVO		PASIVO	
caja	<u>\$33.520.040</u>	Canastillas	<u>\$ 1.513.890</u>
	<hr/>	Proveedores	<u>\$ 2.194.290</u>
	<hr/>	Empaques Secundarios	<u>\$5.500.000</u>
		Arriendo oficina	<u>\$2.500.000</u>
		Pagos empleados	
		<u>\$4.450.000</u>	
		Pago Administrativo	
		<u>\$2.850.000</u>	
		Arriendo Bodega	
		<u>\$4.300.000</u>	
		Servicio de vigilancia y aseo	
		<u>\$1.000.000</u>	
		Transporte Interno	
		<u>\$71.400</u>	
		Viáticos	
		<u>\$4.000.000</u>	
total, activo corriente	<u>\$33.520.040</u>	TOTAL, PASIVOS	<u>\$28.379.48</u> <u>0</u>
ACTIVO FIJO		PATRIMONIO	
Maquinaria y equipo	<u>\$ 6.584.270</u>	capital	<u>\$34.905.000</u>
Muebles y enseres	<u>\$ 0</u>		<u><11.724.470</u>
TOTAL ACTIVO FIJO	<u>\$ 6.584.270</u>	utilidad retenida	<u>≥</u>
		TOTAL, PATRIMONIO	<u>\$11.724.47</u> <u>0</u>

TOTAL ACTIVOS	\$ 40.104.310	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$40.104.310
			0

BALANCE GENERAL 2021

ACTIVO		PASIVO	
caja	<u>\$36.624.000</u>	Canastillas	<u>\$ 1.513.890</u>
	<hr/>	Proveedores	<u>\$ 2.194.290</u>
	<hr/>	Empaques Secundarios	<u>\$5.500.000</u>
		Arriendo oficina	<u>\$2.500.000</u>
		Pagos empleados	
		<u>\$4.680.000</u>	
		Pago Administrativo	
		<u>\$2.850.000</u>	
		Arriendo Bodega	
		<u>\$4.300.000</u>	
		Servicio de vigilancia y aseo	
		<u>\$1.000.000</u>	
		Transporte Interno	
		<u>\$71.400</u>	
		Viáticos	
		<u>\$4.000.000</u>	
total, activo corriente	<u>\$36.624.000</u>	TOTAL PASIVOS	<u>\$28.609.48</u>
			0

ACTIVO FIJO		PATRIMONIO	
Maquinaria y equipo	<u>\$ 6.584.270</u>	capital	<u>\$34.905.000</u>
Muebles y enseres	<u>\$ 0</u>	utilidad retenida	<u><14.598.520</u>
TOTAL ACTIVO FIJO	<u>\$ 6.584.270</u>	TOTAL, PATRIMONIO	<u>\$14.598.520</u>
			<u>0</u>
TOTAL ACTIVOS	<u>\$ 43.208.000</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>\$43.208.000</u>
			<u>0</u>

BALANCE GENERAL 2022

ACTIVO		PASIVO	
caja	<u>\$39.256.000</u>	Canastillas	<u>\$ 1.513.890</u>
	<u> </u>	Proveedores	<u>\$ 2.340.320</u>
	<u> </u>	Empaques Secundarios	<u>\$5.500.000</u>
		Arriendo oficina	<u>\$2.500.000</u>
		Pagos empleados	
		\$4.680.000	
		Pago Administrativo	
		\$2.850.000	
		Arriendo Bodega	
		\$4.300.000	
		Servicio de vigilancia y aseo	
		\$1.000.000	
		Transporte Interno	
		\$71.400	
total, activo corriente	<u>\$39.256.000</u>		<u>\$30.755.51</u>
			<u>0</u>

		Viáticos	<u>\$6.000.000</u>
		TOTAL,	
		PASIVOS	
ACTIVO FIJO		PATRIMONIO	
Maquinaria y equipo	<u>\$ 6.584.270</u>	capital	<u>\$34.905.000</u>
Muebles y enseres	<u>\$ 0</u>	utilidad retenida	<u><15.084.760</u>
			<u>></u>
TOTAL ACTIVO FIJO	<u>\$ 6.584.270</u>	TOTAL, PATRIMONIO	<u>\$15.084.76</u>
			<u>0</u>
TOTAL ACTIVOS	<u>\$ 45.840.270</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>\$45.840.27</u>
			<u>0</u>

BALANCE GENERAL 2023

ACTIVO		PASIVO	
caja	<u>\$41.888.000</u>	Canastillas	<u>\$ 1.513.890</u>
	<u></u>	Proveedores	<u>\$ 2.510.000</u>
	<u></u>	Empaques Secundarios	<u>\$5.500.000</u>
		Arriendo oficina	<u>\$2.500.000</u>
		Pagos empleados	
		\$4.850.000	
		Pago Administrativo	
		\$2.850.000	
		Arriendo Bodega	
		\$4.300.000	
		Servicio de vigilancia y aseo	<u>\$32.045.29</u>
total, activo corriente	<u>\$41.888.000</u>		<u>0</u>

					<u>\$1.450.000</u>
				Transporte Interno	
					<u>\$71.400</u>
				Viáticos	
					<u>\$6.500.000</u>
				TOTAL, PASIVOS	
ACTIVO FIJO				PATRIMONIO	
Maquinaria y equipo	<u>\$ 6.584.270</u>			capital	<u>\$34.905.000</u>
Muebles y enseres	<u>\$ 0</u>			utilidad retenida	<u><16.696.980</u>
TOTAL ACTIVO FIJO	<u>\$ 6.584.270</u>			TOTAL, PATRIMONIO	<u>\$16.696.980</u>
					<u>0</u>
TOTAL ACTIVOS	<u>\$ 48.472.270</u>			TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>\$48.472.270</u>
					<u>0</u>

WACC

	TASA IMPOSITIVA 30%					
		Interés por crédito	Ponderado Portafolio	Impuesto Renta		
Capital	\$ 15.000.000	23,64%	0,4288			
Banco Colpatría	\$ 4.550.823	15,43%	0,1301	0,10801	0,0201	
Bancolombia	\$ 3.901.381	16,21%	0,1115	0,11347	0,0181	
Banco Davivienda	\$ 11.530.255	11,33%	0,3296	0,07931	0,0373	
TOTAL	\$ 34.982.459				7,55%	WACC

VPN

Inversionistas: 7,55% EA

$$36.365.130(1 + 0,0755)^{-1} = 33.812.301$$

$$38.505.170 (1 + 0,0755)^{-1} = 35.802.110$$

$$38.373.100 (1 + 0,0755)^{-1} = 35.679.311$$

$$46.319.030 (1 + 0,0755)^{-1} = 43.067.438$$

$$84.955.030 (1 + 0,0755)^{-1} = 83.640.195$$

$$VPN = 34.982.459 - 232.001.355 = -197.018.806$$

Referencias

- “Indicadores Macroeconómicos, Mercosur” (2015). Tomado de <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento> (Consultado abril 2015)
- “Perfil Económico y Comercial de Argentina” (Octubre 2015). Tomado de <http://bbibliograficas.ucc.edu.co> (Consultado abril 2015)
- “Market Access Map” (2015). Tomado de <http://www.macmap.org> (Consultado abril 2015)
- “Inteligencia de Mercados” (2015). Tomado de <http://bbibliograficas.ucc.edu.co/> (Consultado abril 2015)
- [Repository.urosario.edu.co.](http://repository.urosario.edu.co) (2016). [online] Disponible en: <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/4925/1010202049-2014.pdf?sequence=1> [Consultado el 26 abr. 2016].
- <http://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>
- <http://bbibliograficas.ucc.edu.co:2443/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-perfil-economico-comercial-colombia-2015-completo-rci301.pdf>
- S, E. and S, E. (2016). Empresite Colombia. [online] [Empresite Colombia - Buscador de Empresas y Negocios de Colombia.](http://empresite.economistaamerica.co/EFEXPORT-SAS.html) Disponible en: <http://empresite.economistaamerica.co/EFEXPORT-SAS.html> [Consultado el 26 Abr. 2016].
- [Alcentral.com.ar.](http://www.alcentral.com.ar) (2016). [ALCENTRAL: Información general sobre el Mercado Central de Buenos Aires.](http://www.alcentral.com.ar/mercado_central.html) [online] Disponible en: http://www.alcentral.com.ar/mercado_central.html [Consultado el 26 Abr. 2016].

Bibliografía

<http://my.maerskline.com/>

http://www.schwyn.com/espanol/lineas_navieras.htm

<http://globalcontainer.com.co/?gclid=CNPEofv268wCFYIfhgodR0AKP>

http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_argentina.pdf