

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DEL MORTIÑO O AGRAZ ORGÁNICO
(VACCINIUM MERIDIONALE SWARTZ) DE LA FAMILIA ERICACEAE AL MERCADO DE
LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA, POR LA EMPRESA TISOCO S.A.S. DEL
MUNICIPIO DE ENVIGADO, ANTIOQUIA**

CARLOS LIBARDO MARTÍNEZ PARDO COD 57078
ANA MARÍA BAUTISTA ESPINOSA. COD 73144

PLAN DE NEGOCIOS

C.S. MAURICIO PINEDA GARCÍA
ASESOR

UNIVERSIDAD ECCI
COMERCIO INTERNACIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
MEDELLÍN
Mayo, 2021

Tabla de Contenido

	Pág.
1	Justificación.....5
2	Antecedentes7
3	Generalidades.....8
3.1	Objetivo General8
3.2	Objetivos Específicos8
4	Marco Conceptual o Referentes Conceptuales9
4.1	Plan de negocios.....9
5	Identificación del Producto 11
5.1	Datos Generales 13
5.2	Sector Económico 13
6	Oportunidades del Mercado y Clientes.....16
6.1	Perfil del Cliente 16
6.1.1	Cliente Empresarial 16
6.1.2	Cliente Final 16
6.2	Necesidades del Cliente..... 19
7	Tendencia de Crecimiento del Mercado20
7.1	Sector Económico20
7.2	Tendencia del Mercado.....20
7.2.1	Análisis del Sector.....22
7.3	Mercado Potencial.....27
7.4	Análisis de Mercado27
7.5	Análisis de la Competencia33
7.5.1	Relación de Agremiaciones Existentes.....34
7.5.2	Análisis del Costo de mi Producto/Servicio Frente a la Competencia34
7.5.3	Análisis de Precios de Venta de mi Producto /Servicio (P/S) y de la Competencia 34
7.5.4	Imagen de la Competencia ante los Clientes.....35
7.5.5	Segmento al cual está Dirigida la Competencia.....36
7.5.6	Posición de mi P/S Frente a la Competencia.....38
8	Solución y Avance Logrado a la Fecha para la Puesta en Marcha del Proyecto39
8.1	Diagnóstico Pestel.....42
9	Componente Innovador o Factor Diferencial 71
10	Validación de la Aceptación del Negocio en el Mercado76
11	Avance Logrado a la Fecha.....82
12	Ficha Técnica.....90
13	Obtención de Ingresos93
14	Condiciones Comerciales.....94
15	Proyeccion de Producción y Ventas95

16	Ventas al Año 2022	96
16.1	Producción y Ventas Proyectadas	96
17	Normatividad	97
18	Condiciones Técnicas para la Operación	99
18.1	Aspectos Generales	99
18.2	Capacidad por Instalar	99
18.3	Descripción del Producto.....	100
19	Necesidades de Infraestructura – Adecuaciones, Maquinaria y Equipos, Muebles y Enseres, y Demas Activos	100
19.1	Localización Operaciones (Paso a paso del proceso de exportación)	100
19.2	Condiciones Técnicas de Infraestructura.....	100
20	Actividades.....	101
21	Capacidad Productiva	101
22	Equipo de Trabajo	102
23	Emprendedor	102
24	Cargos	105
25	Estrategias	106
26	Periodo de Arranque	107
27	Periodo Improductivo	107
28	Proyección de Ingresos.....	108
29	Proyección de Costos	108
30	Proyección de Gastos	110
31	Inversiones.....	110
32	Capital de Trabajo.....	111
33	Resumen Fuentes de Financiación	111
34	Riesgos	111
35	Resumen Ejecutivo	114

Listas Especiales

Lista de Ilustraciones

	Pág.
Ilustración 1. <i>Proceso de distribución internacional</i>	22
Ilustración 2. <i>Plántula en crecimiento del Arándano</i>	22
Ilustración 3. <i>Abono para plántula de Arándano</i>	23
Ilustración 4. <i>Panorama Nacional del Arándano</i>	25
Ilustración 5. <i>Perspectiva de países proveedores de 081040 a EEUU</i>	36
Ilustración 6. <i>Características de empaque y paletizado</i>	40
Ilustración 7. <i>Tipos de Envases y Embalajes</i>	41
Ilustración 8. <i>Caja de cartón con ventilación</i>	41
Ilustración 9. <i>Pib y brecha de producción</i>	53
Ilustración 10. <i>Inflación, IPC EE. UU.</i>	54
Ilustración 11. <i>Política Monetaria EE. UU.</i>	55
Ilustración 12. <i>Exportaciones no minero energéticas de EEUU</i>	58
Ilustración 13. <i>Cargos</i>	105
Ilustración 14. <i>Proyección de Costos - Parte 1</i>	108
Ilustración 15. <i>Proyección de Costos - Parte 2</i>	109
Ilustración 16. <i>Proyección de Costos - Parte 3</i>	110

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. <i>Perfil del cliente</i>	18
Tabla 2. <i>Consumidor</i>	19
Tabla 3. <i>Necesidades del Cliente</i>	19
Tabla 4. <i>Análisis de la competencia (Indirecta)</i>	33
Tabla 5. <i>Mercados proveedores de 081040 en el mundo</i>	37
Tabla 6. <i>Posición de mi P/S Frente a la Competencia</i>	38
Tabla 7. <i>Componente innovador proyecto</i>	71
Tabla 8. <i>Documentos de transporte</i>	80
Tabla 9. <i>Avance logrado a la fecha en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal</i>	82
Tabla 10. <i>Ficha técnica</i>	90
Tabla 11. <i>Condiciones</i>	94
Tabla 12. <i>Producción y ventas proyectadas</i>	96
Tabla 13. <i>Precios de venta</i>	97
Tabla 14. <i>Condiciones Técnicas de Infraestructura</i>	100
Tabla 15. <i>Actividades</i>	101
Tabla 16. <i>Capacidad productiva proyecto</i>	101
Tabla 17. <i>Estrategia de promoción</i>	106
Tabla 18. <i>Estrategias de comunicación</i>	106
Tabla 19. <i>Estrategias de distribución</i>	107
Tabla 20. <i>Factores externos e internos que pueden afectar la operación del negocio y plan de acción para mitigar los riesgos</i>	113

Introducción

En el presente documento se expresa el contenido de una propuesta para determinar al Plan de negocios a llevar a cabo como opción de grado a la carrera de Comercio Internacional de la Universidad ECCI, correspondiente a los Alumnos Carlos Martínez y Ana Bautista.

La propuesta consiste en llevar a cabo el proceso de exportación del Arándano de la especie Agraz o Mortiño Orgánico, desde la ciudad de Medellín a los Estados Unidos de Norte América, aprovechando la oportunidad por la alta demanda y diferentes beneficios de la fruta, la cual viene destacándose en diversos mercados, a nivel mundial, en los últimos años y donde se demuestra cada vez más que está llamada hacer una súper fruta por sus altos niveles nutricionales, antioxidantes y de diferentes sustancias saludables para el consumo humano. Debido a esto se propone la exportación de este fruto como plan de negocios y opción de grado aportando de una manera productiva tanto a la formación académica como a la formación empresarial de las personas involucradas en el proceso.

Para el proceso de exportación se llevará a cabo con la empresa TISOCO S.A.S la cual se encuentra ubicada en la ciudad de Envigado, Antioquia y para la cual se establecerá la viabilidad y factibilidad de llevar el producto a los Estados Unidos.

1 Justificación

El Agraz o Mortiño *Vaccinium Meridionale* SWARTZ, pertenece a la familia Ericaceae, este se encuentra de forma silvestre en Colombia, esta fruta hace parte de los llamados “Berries”, son conocidos como Blueberry, Agraz, Arándano o Mortiño, por su alto contenido de antioxidantes y antocianinas se ha considerado en el grupo de alimentos funcionales y representa un alto potencial tanto en el consumo nacional como en el internacional. (Mora, 2018).

Este es un fruto originario de América y se encuentra distribuido en las zonas altas andinas de Colombia como son (Boyacá, Cundinamarca, Santander, Nariño y tomando fuerza en el departamento en Antioquia). En Colombia al mortiño también se le llama vichacha o agraz y su consumo es como fruto fresco silvestre o también se transforma artesanalmente con una importante fuente de compuestos polifenólicos, y nutrientes los cuales aportan beneficios positivos sobre la salud. (Mora, 2018).

El Agro en Colombia es bastante amplio y nos da la posibilidad de tener grandes reservas de productos agrícolas por su gran diversidad, climas y por su posicionamiento geográfico al ser un país tropical, todo esto nos aporta para convertirnos en una fuente permanente y de calidad cuando de productos agrícolas se trata y nos convierte a nivel mundial como un gran abastecedor para el mundo entero, es por eso que debemos aprovechar estos tiempos donde el mundo evolucionara cambiando las perspectivas alimenticias y volteara su mirada a una alimentación más natural y orgánica, esta nos llevara a tener una mejor salud sin tener el miedo de generación de enfermedades por el consumo de productos que no sean procesados naturalmente.

Las frutas que tenemos en Colombia nos permitirán cubrir parte de este mercado que se incrementara a partir de las nuevas regulaciones y cambios que nos dejaran pandemias ocurridas por el mal hábito de consumo que existe en el mundo, podemos establecer, con este tipo de frutas orgánicas que podemos cambiar y mejorar nuestras formas de consumir alimentos y que se vuelvan indispensables para la salud humana, es la oportunidad de que el país se vuelva la despensa del mundo aprovechando todas estas características orgánicas y naturales que podemos brindar y con este tipo de fruta como lo es el Mortiño o Agraz por sus altas concentraciones de vitaminas y antioxidantes podemos volvernos de los principales productores del fruto y de sus diferentes formas de poderlas distribuir. Su fácil producción y su bajo costo de cultivo permitirán que el proyecto sea estable y altamente llamativo para una producción de excelente calidad destacándose de las demás como un producto único por sus condiciones organolépticas y poder ser destacado como producto gourmet ante las demás variedades.

Para el proceso definitivo de exportación se cuenta con la Empresa TISOCO S.A.S. que tiene una alta experiencia en diferentes tipos de productos exportados, como aceites y café, textiles, pinturas, plásticos, cueros, haciendo referencia a su historia podemos destacar que TISOCO S.A.S es una empresa fundada en 1950 en Colombia por el alemán Kurt Tieck con el propósito de comercializar productos e insumos para diferentes industrias tales como: cuero, textiles, cerámicas y refractarios, química, pinturas, ofreciendo así un amplio portafolio de productos para suplir las necesidades de los diferentes sectores.

Dedicada a la importación directa de productos en diferentes zonas del país tales como el Eje Cafetero, Valle, Norte de Santander, Atlántico, Bogotá y Medellín; la empresa TISOCO S.A.S tiene como misión representar y comercializar con calidad y buen servicio todos los productos químicos que pertenecen a los sectores de la industria del cuero, plástico, textil, pintura, locería, flexo grafía y litografía, asegurando el cumplimiento y la satisfacción de las necesidades y expectativas de todos nuestros clientes.

La visión de TISOCO S.A.S como empresa representante y comercializadora busca posicionar sus productos en el mercado nacional y de Suramérica mediante una importante participación en el mercado, buen servicio y excelente calidad en sus productos

2 Antecedentes

“El mortiño, una de las frutas con mayor potencial antioxidante” (universidad nacional, 2009) Este documento expresa la gran importancia del valor nutricional del Arándano del tipo Agraz o Mortiño mostrándonos cada una de sus características científicamente y de forma muy amplia y sus potencialidades y retos en la producción del agraz en Antioquia, según la Universidad Eafit departamento de economía y finanzas, Andrés arias pineda¹. 2017, en este documento describe principalmente los tipos de familias de Arándanos que se encuentran y los reconoce con sus altos valores nutricionales para la salud humana, así como estadísticas sobre importaciones del arándano en diferentes países. Al hablar de evaluación de las propiedades bioactivas de la mora (*rubus glaucus*) y del Mortiño o Agraz (*vaccinium meridionale - swartz*), en fresco y durante procesos de transformación. Universidad nacional de Colombia, Luisa Juana Bernal mora. 2012. evalúan el comportamiento y las características bioactivas del fruto durante su maduración y transformación.

Cartilla conozcamos y usemos el mortiño. Corantioquia. 2009 datos regionales sobre la producción del Agraz o Mortiño en Antioquia, así como las formas de recolección, floración, y formas en las que se puede transformar dicha fruta.

Víctor Arturo Colina Vinces, Juan José salgado Portugal. 2018. Plan de Negocios que muestra un desarrollo de una exportación en el Perú el cual es uno de los más grandes exportadores del arándano en el mundo mostrando variables, cantidades y precios bases en la venta a los EE. UU.

Comportamiento del fruto de agraz (*vaccinium meridionale swartz*) cosechado en diferentes estados de madurez y almacenado en refrigeración Universidad Nacional. Este documento nos muestra cómo se puede establecer el proceso del almacenado de la fruta teniendo en cuenta la refrigeración y el estado de maduración de este.

Según el perfil de mercado del Arándano en los Estados Unidos de Norte América. Oficina comercial del Perú en Miami, 2015. Documento en el cual se establecen los diferentes tipos de mercado donde el Arándano se puede comercializar basándose en diferentes estudios de distintas ciudades de los Estados Unidos de Norte América.

3 Generalidades

3.1 Objetivo General

Desarrollar un plan de exportación del mortiño o agraz orgánico, donde se evalúe la factibilidad y la viabilidad comercial para establecer el proceso de exportación con los Estados Unidos de Norte América, a través de la empresa TISOCO S.A.S del municipio de Envigado, Antioquia.

3.2 Objetivos Específicos

1. Realizar estudio de mercado mediante un diagnóstico PESTEL, enfocado al mercado norteamericano. (Objetivo económico)
2. Conocer el proceso de exportación aplicable en Colombia, para el arándano tipo agraz o mortiño hacia los EE. UU. (Objetivo económico)
3. Desarrollar una matriz DOFA que permita la valoración del proceso de exportación del agraz o mortiño desde Colombia a EE. UU. (Objetivo empresarial)
4. Calcular los costos de producción y comercialización del proceso de exportación para el arándano tipo agraz o mortiño hacia los EE. UU. (Objetivo financiero)
5. Elaborar un modelo de exportación que permita unas pautas definidas para el producto arándano tipo agraz o mortiño hacia los EE. UU.

4 Marco Conceptual o Referentes Conceptuales

4.1 Plan de negocios

Según Christopher Andrés Salazar Cortés, oct. 25, 2019, define el plan de negocio como el nacimiento de una idea, iniciativa o proyecto empresarial con un grupo de metas, que se establecen como la partida de evaluación y proyección. Se utiliza para la preparación de actividades y sirve para acudir a posibles inversores, bancos para solicitudes financieras o posibles inversiones en el negocio. (Salazar, 2019)

Según Jack Fleitman, la estrategia de negocios está definida como una herramienta clave y principal del éxito, la cual se fundamenta en la interacción de una cantidad de tareas entre sí para el inicio o crecimiento de una empresa. Así como manual facilitador en el nacimiento o desarrollo de la empresa. (Loranca, 2006)

Realizar una estrategia de negocios ayuda a conocer la factibilidad y viabilidad de un negocio antes de iniciar su marcha y previamente ejecutarlo y en tal caso de necesitar inversiones nos ayuda a adquirirlo.

El plan de negocios es un mecanismo de proyección la cual permite comunicar una idea de negocio para la gestión de su financiación.

Debido a que establece las metas a cumplir, la estrategia de negocio debe tener las pautas del plan de acción que deben ejecutar para lograrlos, por otro lado, es esencial que la estrategia de negocios este planeado de tal forma que se pueda actualizar con las variaciones propias del mercado y la posición de la empresa. Cualquier plan de negocios debe estar elaborado según las tendencias del mercado, así como el camino que tomaran las fuerzas componentes del macroentorno y del microentorno las cuales pueden afectar de cualquier manera a la empresa, por lo tanto, se debe realizar el análisis DOFA que suministre un diagnóstico sobre la situación actual de ella. (Arenas, 2012)

Agraz o mortiño

El agraz o mortiño tiene alrededor de más de 150 especies en el mundo, algunas de estas han logrado ser acogidas en Canadá y Norte América, el agraz es un fruto con sabor ácido dulce, de dimensiones pequeñas reconocida como un zarzal. En Colombia está registrada la existencia de este fruto en regiones que se encuentran entre los 2.200 y 3.400 metros sobre el nivel del mar, siendo el único país trópico que presenta dos cosechas al año de este fruto. (Arenas, 2012)

Exportación

De acuerdo con el artículo 341 del decreto 1165 del 2 de julio de 2019, exportación, es la salida de mercancías del territorio nacional aduanero con dirección a otro país. También se considera la exportación, además de las operaciones expresamente consignadas en este decreto, la salida de mercancía a una zona franca, en los términos dispuestos en el presente decreto. (Arenas, 2012)

Plan de exportación

Es un documento que contiene toda la estrategia comercial en un mercado puntual y la unión de todas las acciones a efectuar para vender los productos y servicios en el exterior.

El proceso de exportación trae una nueva serie de desafíos entre los que están riesgos financieros, diferencias lingüísticas y culturales, dificultades regulatorias, dinámicas de mercado y políticas desconocidas. Realizar un plan de exportaciones conlleva a realizar una cantidad de tareas incluyendo estudio de mercado, operaciones de comercialización, métodos de entrega del producto, abordar los temas de financiación de exportaciones y seguros. (Arenas, 2012)

5 Identificación del Producto

En este documento se presenta un plan de negocios el cual mostrara la factibilidad y viabilidad para la exportación del Mortiño o Agraz Orgánico *Vaccinium meridionale SWARTZ* perteneciente de a la familia Ericaceae, con la Partida Arancelaria: 0810400000 a los Estados Unidos de Norte América, teniendo en cuenta que éste es el país que cuenta con un alto consumo de la fruta y que se espera que siga su alza en los próximos años convirtiéndose en el gran comprador de la llamada súper fruta. Colombia es un país donde este producto se da en diferentes zonas comprendidas entre los 1800 y 3400 msnm. es por esto por lo que se presenta este proyecto con el fin de exportar el fruto fresco para así aprovechar el gran auge e incremento que viene teniendo en los últimos años como una opción de un alimento saludable y 100% orgánico.

El Agraz o Mortiño presenta un sabor cítrico-dulce su tamaño es pequeño entre los 3 a 5 cm de diámetro y su crecimiento se da principalmente de forma silvestre. En Colombia se da el crecimiento de la planta en alturas comprendidas entre los 1.800 y 3.00 msnm. Y por ser un país tropical es el único que presenta dos cosechas cada año. (Fruit, 2013).

Al Agraz o Mortiño se le han realizado diversos estudios en los cuales le han encontrado pigmentos llamados antocianinas, estos son antioxidantes que son las sustancias que protegen las células en el organismo. Este es uno de los pocos frutos que contiene mayor potencial antioxidante, si lo comparamos con otros frutos el mortiño tendría más presencia de antioxidantes que otros como la fresa, curuba, mora y otras frutas tropicales de Colombia.

El bajo costo que presenta su producción, el ser un producto orgánico y de crecimiento silvestre, su altos beneficios nutricionales y el alto crecimiento de las exportaciones del agro colombiano, nos hace establecer bases en las cuales podemos diagnosticar que este producto se pueda comercializar en los Estados Unidos y que se pueda llevar como una fruta orgánica que tiene valores agregados como lo son las diferentes formas en las cuales se puede transformar mediante procesos que permitan generar diferentes presentaciones como las mermeladas, jugos, vinos, etc. y promover los beneficios a la salud que esta fruta puede tener en cada uno de los estadounidenses tales como que ayuda a restablecer los niveles de azúcar en la sangre en diabéticos, previene trastornos digestivos, contiene ácidos orgánicos, contiene vitaminas A, B y C, y sales minerales que ayudan a tener propiedades digestivas, remineralizantes y diuréticas, entre otras.

¿Porque exportar a EE. UU?

- Porque es un mercado de 330 millones de habitantes. (18.5% son latinos)
- Porque la posición geográfica de Colombia es privilegiada y esta le permite un rápido acceso a los dos Océanos el Atlántico y el Pacífico.
- Porque el PIB de los Estados Unidos per cápita alcanza USD \$67.078 frente a Colombia que tiene USD \$ 6.892.

El ATPDEA, el cual es la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga, y cuyo nombre en inglés es "Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act" ofrece beneficios arancelarios frente a otros países.

En el año 2002 el Gobierno del presidente George W. Bush de los EE. UU. renovó la ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la droga.

Los Estados Unidos de Norteamérica se encuentra en la lista del principal productor, consumidor, importador y exportador del arándano en el mundo el cual constituye un mercado de 328 millones de consumidores con unas expectativas de vida muy elevadas en cada uno de sus habitantes

Esta fruta está presente en las mesas de los diferentes consumidores tanto en los Estados Unidos, Canadá y Europa quienes la consumen de forma fresca, congelada, deshidratada o en diferentes transformaciones como lo son las mermeladas, pasteles, jugos, helados, salsas, etc. y en aplicaciones farmacéuticas. El consumo del agraz está en forma creciente por lo cual se ha desatado una tendencia de alimentación sana y este tipo de fruta por su condición de silvestre representa una seguridad que es una fruta libre de químicos e insecticidas (Tareas, 2011)

Según Asohofrucol el consumo de Agraz o Mortiño de los EE. UU. es de 45.6 Kg. De los cuales 15 Kg. Son asumidos en estado fresco y en congelado y/o industrial es de 29 Kg. Esto nos da una referencia de consumo de Agraz aproximado de 24.000 T. En fresco 44.000 T. y congeladas y/o industrializadas 79.000 T. (Tareas, 2011).

Como aporte a este estudio se debe tener en cuenta que los EE. UU. no tiene aranceles para la importación de Agraz o Mortiño desde Colombia gracias al TLC con este país.

Después de todos estos beneficios encontrados en esta súper fruta y de su creciente demanda a nivel mundial queremos aprovechar el potencial agroeconómico que poseemos mediante unos productores de agraz a nivel familiar los cuales cultivan esta fruta de forma orgánica - silvestre y así poder dar el salto a nivel internacional desarrollando todo el proceso exportador. A todo esto, queremos tener como valor agregado a este trabajo, incluir la forma de

aprovechar el procesamiento y transformación que le están dando a la fruta para la elaboración de vino el cual está siendo producido por estos mismos productores de manera artesanal y local.

5.1 Datos Generales

La empresa TISOCO S.A.S se encuentra ubicada en el municipio de Envigado, Antioquia, en la dirección: Calle 36D sur # 24 – 35. Es una empresa importadora y exportadora con más de 50 años en el mercado colombiano en los sectores de químicos y de diferentes productos como el café, la empresa cuenta con la capacidad de realizar exportaciones a diferentes partes del mundo ya que cuenta con diferentes clientes y personal especializadas para la comercialización de los bienes, contamos con varias representaciones que nos proveen de estos mercados pudiendo así ofrecer un amplio portafolio de productos. Así de esta manera atendemos varios sectores de la industria nacional y en diferentes partes del mundo como lo son Atlanta, Georgia, Edison, New Jersey, en Estados Unidos, entre otros.

5.2 Sector Económico

El trabajo de grado denominado “plan de negocios para la exportación del mortiño o agraz orgánico (*vaccinium meridionale swartz*) de la familia ericaceae al mercado de los estados unidos de norte américa, por la empresa TISOCO S.A.S del municipio de envigado, Antioquia.” se presenta con el fin de realizar un modelo de exportación que permita unas pautas definidas para el producto arándano tipo agraz o mortiño, hacia los EEUU., apoyado por un análisis de viabilidad y factibilidad del proceso de exportación, a través de la empresa TISOCO S.A.S la cual cuenta con una amplia experiencia de procesos de exportación y de importación de diferentes productos y para lo cual se hará dicho proceso el cual va a establecer las características y condiciones en la cual se determine que la fruta es apta para ser exportada y los diferentes beneficios para llevar el producto a los Estados Unidos de Norte América.

El objetivo general del proyecto es evaluar la factibilidad y la viabilidad comercial para establecer el proceso de exportación del Mortiño o Agraz Orgánico a los Estados Unidos de Norte América determinando como objetivos específicos para alcanzar el proyecto, apoyados en un diagnostico PESTEL, que ofrezca un panorama del mercado norteamericano, para así comprender el medio de exportación al que se lanzaría dicho alimento. Además, efectuar una matriz DOFA, al proceso de exportación aplicable al producto, para así elaborar un modelo de exportación que permita unas pautas definidas para el agraz o mortiño, hacia los EE. UU.

Para aumentar su capacidad exportadora la empresa TISOCO S.A.S solicita un estudio y plan exportador para comercializar una de las super frutas con más auge en el mundo por sus altas condiciones para la salud humana como lo es el Arándano del tipo Agraz o Mortiño, para esto se realizara un estudio y un plan exportador el cual presente las diferentes características que permitan a la empresa TISOCO S.A.S conocer la viabilidad y factibilidad para comercializar el producto en las diferentes regiones de los Estados Unidos de Norte América. Como espacio de exportación en los EEUU se determina el estado de la Florida en especial la ciudad de Miami ya que esta cuenta con diferentes condiciones tanto de accesibilidad, como de una alta comunidad latina la cual permitiría una más rápida expansión del producto, a esto se suma También, que según el diario el tiempo el ICA presentó un listado de frutas de interés para exportar, con el fin de obtener de Estados Unidos un concepto sobre el riesgo: uchuva, granadilla, curuba, tangelo, mandarina, tamarindo, tuna, papaya hawaiana, melón, uva, guayaba, material propagativo de fresa, pitahaya, tomate, pimentón, pepino, calabaza, zanahoria, arándano y berenjena. (Redacción El Tiempo, 1996)

El Puerto Port Everglades y el Puerto de Miami son los puertos que están ubicados en el Sureste de EE. UU. y son los más importantes para la comercialización de productos agrícolas, estos son utilizados por diferentes navieras las cuales ofrecen transporte al Caribe, Centro y Sur América. A través de estos puertos se mueven una gran cantidad de productos normalmente estos se consolidan en unas bodegas ubicadas en el Sur de la Florida y se embarcan en contenedores desde el puerto de Miami o el puerto de Port Everglades.

Los puertos con los cuales Colombia cuenta con conexión en los EE. UU. son:

- Miami, Florida
- Port Everglades (Fort Lauderdale)
- Los Ángeles
- Jacksonville, Florida
- Long Beach

Vía aérea se puede destacar el aeropuerto de Miami por su capacidad amplia en el ámbito de carga y con extensas frecuencias aéreas las cuales permiten una conexión en tan solo 3 horas desde Colombia.

El Puerto de Miami está situado en la ciudad de Miami, Florida sobre la Bahía Biscayne.

Este puerto es altamente reconocido como la capital de los cruceros y es una de las más grandes puertas de entrada de las mercancías provenientes de toda América. El puerto presenta

una superficie de 2 Km² con 7 terminales para pasajeros. En el año de 2020 pasaron por esta terminal más de 9 millones de toneladas de carga lo cual se presta para producir 98.000 puestos de trabajo generando un gran impacto económico en el condado de Miami Dade el cual se valora en más de USD 12 Mil Millones. (Fundación Wikimedia, Inc, 2020)

TISOCO S.A.S.

Envigado, Colombia

CL 36D S 24 - 35, INT 109

Actividad Principal: G4664 Comercio al por mayor de productos químicos básicos, cauchos, plásticos, formas primarias y productos químicos de uso agropecuario.

Actividad Secundaria: N8299 otras actividades de servicio de apoyo a las empresas
N.C.P.

Código CIIU 0121 CULTIVO DE FRUTAS TROPICALES Y SUBTROPICALES

6 Oportunidades del Mercado y Clientes

6.1 Perfil del Cliente

6.1.1 Cliente Empresarial

La segmentación del mercado estadounidense se realiza teniendo en cuenta a los grupos de edad, etnias, sociales y religiosos, lo que ha llevado a que las tiendas especializadas vayan desapareciendo y con esto las grandes cadenas de supermercado han ido creciendo, ya que el consumidor final lo hace necesario.

El consumidor estadounidense es único, debido a sus altos estándares, pues es un cliente que le da mucha lealtad al producto y a su precio. Día a día es más exigente, lo cual obliga al cliente empresarial a adaptarse al mercado constantemente, con el fin de mantener contentos a los consumidores finales y de mantener la economía. Todo esto es muy benéfico, ya que con la ayuda del cliente empresarial los arándanos se van a comercializar más fácil y rápido.

Walmart, Costco, Kroger, Albertson's y Ahold, son algunas de las cadenas de distribución más grandes en Estados Unidos, aproximadamente tienen entre 2.000 a 3.000 tiendas.

Los clientes estarán ubicados inicialmente en Miami, esta ciudad cuenta con una alta comunidad latina que permitirá un mejor desempeño en las ventas por su conocimiento de la fruta y así poderla dar a conocer de una forma más rápida. (Export Enterprises SA, 2021)

6.1.2 Cliente Final

En las siguientes web gráficas se plantean un conjunto de perfiles de consumidores orientados a tipos de consumo de alimentos saludables, como es el caso del agraz, y que reflejan una parte de la población consumidora en la ciudad de Miami, como de otras ciudades y estados de los Estados Unidos. Los perfiles son los siguientes:

1. **Perfil consumidor Healthy:** El perfil de este consumidor es el de una persona que se cuida y que mantiene una alimentación sana, esto pasa en ambos géneros, tanto los hombres como las mujeres. Según un estudio llevado en un restaurante de Madrid España, las mujeres comienzan a cuidarse desde los 20 años y los hombres a partir de los 30 años. El objetivo de este estudio es descubrir que personas prestan más atención a los alimentos que consumen y como los mantienen. (Diario de Gastronomía, 2019)

2. **Perfil consumidor Trendy:** Se le llama trendy debido a la tendencia de utilizar la palabra trend, la cual se usa cuando algo se convierte en popular o de moda. Hay personas que llevan su alimentación de acuerdo con cómo va avanzando la sociedad y como está se está comportando en el entorno. Un ejemplo, son los fans de las celebridades, en donde si la celebridad consume cierto alimento, este fanático va a querer consumir ese alimento, debido a que para él está en tendencia y de moda. (Torreblanca, 2018)
3. **Perfil consumidor Sibarita:** El perfil de este consumidor es el de una persona refinada y de gustos muy finos y lujosos. Normalmente, son personas con un alto nivel adquisitivo, ya que tienen el modo y la plata para adquirir alimentos, servicios y bienes muy exclusivos con un costo alto. (Fundación Wikimedia, Inc, 2021)
4. **Perfil consumidor bio:** El perfil de consumidor bio consiste en adquirir los productos fitness en un establecimiento destinado para esos insumos, la idea de esta persona es comprar los alimentos en un local determinado y especializado, con el fin de consumirlos constantemente. Esto lo hacen por calidad, proximidad y comodidad. (Téllez, 2019)
5. **Perfil consumidor ecológico:** El perfil de este consumidor consiste en ser más amigable con el medio ambiente, es una persona que desde su posición de consumidor trata de afectar lo menos posible al ecosistema, con el fin de ayudar a la gente y al mundo a ser una persona más consciente a nivel ecológico. Esta persona se alimenta de productos biodegradables, reciclables y entre otros, para así poder ser más respetuoso con el medio natural y de tratar de disminuir los residuos que se generan. (Klawter, 2020)

Tabla 1.
Perfil del cliente

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
1. Cliente empresarial: Walmart	1. Supermercado	1. Miami	1. Maneja productos orgánicos, gourmets, ECO, BIO y toda clase de productos de la canasta familiar.
2. Cliente empresarial Kroger Co	2. Supermercado	2. Miami	2. Maneja productos orgánicos, gourmets, ECO, BIO y toda clase de productos de la canasta familiar.
3. Cliente empresarial Costco	3. Almacén al por mayor, solo para socios, con una gran variedad de artículos como comestibles, electrónica y otros.	3. Miami	3. Maneja todo tipo de productos y está basada en la venta al por mayor
4. Cliente empresarial Albertson's	4. Supermercado	4. Miami	4. Maneja productos orgánicos, gourmets, ECO, BIO y toda clase de productos de la canasta familiar.
5. Cliente empresarial Ahold Delhaize	5. Supermercado	5. Miami	5. Maneja productos orgánicos, gourmets, ECO, BIO y toda clase de productos de la canasta familiar.

Tabla 2.
Consumidor

Consumidor
1. <u>Consumidor Healthy</u> : Persona que se cuida y que mantiene una alimentación sana
2. <u>Consumidor Trendy</u> : Personas que llevan su alimentación de acuerdo con cómo va avanzando la sociedad y como está se está comportando en el entorno
3. <u>Consumidor Sibarita</u> : Persona refinada y de gustos muy finos y lujosos
5. <u>Consumidor Bio</u> : Consiste en adquirir los productos fitness en un establecimiento destinado para esos insumos
6. <u>Consumidor ecológico</u> : Consiste en ser más amigable con el medio ambiente

6.2 Necesidades del Cliente

Tabla 3.
Necesidades del Cliente

<p>Cientes</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nuevo producto 2. Producto de alta calidad 3. Un producto 100% natural 4. Un producto transparente, sin conservantes ni adiciones 5. Precios asequibles
<p>Consumidores</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mejor salud 2. Comida saludable y natural 3. Producto de calidad 4. Producto 100% natural 5. Producto con altas propiedades antioxidantes 6. Empaque reciclable, amigable con el medio ambiente

7 Tendencia de Crecimiento del Mercado

7.1 Sector Económico

7.2 Tendencia del Mercado

Demanda de los arándanos

Este fruto se consume en varias partes del mundo como Europa, Canadá y Estados Unidos.

EE. UU. es el primer consumidor, productor, importador y exportador de arándanos en todo el mundo. Son 274 millones de consumidores con una tasa de natalidad anual del 1%.

El arándano se puede ver de forma silvestre en varios lugares de Canadá, Europa y Estados Unidos desde hace muchos años y está incluido a la dieta normal de todas las personas que habitan estos países. Hay algunos individuos que la consume en comidas saladas y dulces, otros como un fruto seco; ya sea congelado o deshidratado, también se puede ver en la parte industrial, en donde diferentes empresas que utilizan este fruto para incluirlo en sus diferentes productos, como lo son las gomitas, los dulces, las mermeladas, las salsas, los pasteles, helados, entre otros.

En América del norte, desde inicios de 1900 se ha cultivado en diferentes lugares climáticos como lo son: Los estados de Arkansas en Canadá, Texas, Florida, Mississippi, Washington, Louisiana, Michigan, Georgia, California, Nueva Jersey, Carolina del Norte, Massachusetts y Oregón en Estados Unidos.

Entre los años 1982 - 1997 la zona cultivada de arándano en EE. UU. Incremento de un 62%, de 9.817 a 15.922 hectáreas. En los años 1978 a 1998 aumentó la producción de 27.195 a 64.241 Toneladas.

Según Agrobot, casi todos los productores de arándano de Estados Unidos y Canadá cultivan entre 8 y 12 ha, por medio de empresas familiares.

EE. UU. y Canadá consiguen aproximadamente el 90% de la producción mundial de arándano, tanto del azul como del silvestre. Otros países productores son: España, Holanda, Francia, Italia,

Chile, Polonia, Australia, Alemania, Argentina, Nueva Zelanda y Austria.

El consumo de arándanos, frambuesas, zarzas y moras ha aumentado en Canadá, América del Norte y Europa, debido al llamado que se les ha hecho a las personas para que se

alimentos de manera natural y sana. Los jóvenes de Estados Unidos comienzan a alimentarse con esta fruta desde muy corta edad. Estos frutos se pueden encontrar con gran facilidad en los diferentes supermercados que se encuentran en el país.

Según la North American Blueberry Council, en 1999 EE. UU. consumió aproximadamente 110.880 ton de arándanos, las cuales fueron 38.500 ton de manera fresca y 72.380 ton industrializadas. (Agrobit, 2021)

Oferta

Se sabe que la producción de arándano a nivel mundial está separada por un 70% silvestre y un 30% como cultivada.

Entre los meses de mayo a septiembre se produce el arándano en América del norte. En los meses de noviembre a mayo se produce arándano en los países de Chile, Zimbawe y Australia. En Argentina se produce en los meses de enero y febrero.

Según Agrobit, en el transcurso del año hay dos tiempos en donde la demanda tiende a tener poca oferta, lo cual ocasiona a que haya precios buenos, como lo son: marzo, abril, parte de mayo, noviembre y diciembre. (Agrobit, 2021)

Tendencias de consumo de EE. UU.

Según informa Elvia Nereyda Rodríguez de la Revista de Sociedad, Cultura y Desarrollo Sustentable, existe una tendencia creciente por el consumo de frutas y vegetales, a causa de una creciente preocupación por hacer dietas balanceadas, en las cuales se encuentren menos cantidad de aceites, grasas y carbohidratos, donde exista una gran intervención de fibras dietéticas, minerales y vitaminas. Esto se establece, en parte, por la necesidad de consumir una menor cantidad de calorías, debido a un mayor sedentarismo y comodidad. El otro elemento que influye es una predisposición por crear una alta conciencia sobre lo fundamental de la dieta en la salud. (Rodríguez, 2011)

Canales de distribución en los Estados Unidos

Mayoristas

Los mayoristas están enfocados en la repartición de bienes de consumo y capital, además de algunos bienes a granel. Es por ello por lo que, para mantener la marca en estados unidos se utilizara la ayuda de un bróker.

Minoristas

En el sector de los alimentos, el principal medio de comercialización son los supermercados.

Con el alcance de estos negocios, los arándanos se darán a conocer mucho más rápido y fácil, logrando así que el producto sea todo un éxito. (Tasty Food and Wine, 2021)



Ilustración 1.

Proceso de distribución internacional.

Fuente: Tasty food and wine/canales de distribución en el mercado de Estados Unidos

7.2.1 Análisis del Sector



Ilustración 2.

Plántula en crecimiento del Arándano

Fuente: Portal frutícola, mayo 2017

La empresa Blueberries Colombia es un vivero que no sólo ha apostado por generar material vegetal de manera in vitro, sino que también ha incorporado la tecnología del cultivo en contenedores (bolsas), que permite plantar más en un área, y además genera independencia entre ellas, es decir, cada planta será única por el hecho de estar aislada una de la otra, facilitando el control de cualquier inconveniente fitosanitario y la asimilación de nutrientes de forma individual.

Según Andrés Duque, socio de Blueberries Colombia por el hecho de estar aislada una de la otra en su sustrato o medio de cultivo libre de tierra, se evita, entre otros, la dificultad en el manejo físico y químico que se tiene cuando el sustrato contiene tierra.



Ilustración 3.

Abono para plántula de Arándano
Fuente: Portal frutícola, mayo 2017

Andrés Duque, socio de Blueberries Colombia. Informa algunos beneficios que esta tecnología permite controlar de manera eficiente y correcta la aireación, retención de humedad y nutrientes requeridos de forma individual por planta.

También, simplifica el manejo y operación del cultivo, evitando los avatares de lo que significa el manejo en suelo, en particular el control del PH ácido requerido del medio de cultivo de manera segura, sencilla y eficiente, determinante para el buen desarrollo de las plantas y expresión de su potencial de producción.

Respecto al suministro de agua y fertilizante, cada planta en su respectiva bolsa lleva los góteros necesarios propios del riego por goteo, optimizando así la utilización del vital líquido

como de los fertilizantes aplicados. El control de un daño en los goteros del riego por goteo es inmediato, ya que se encuentran a la vista.

Además de todo esto, la tecnología en bolsa también es amigable con el medio ambiente al ser biodegradables y recomienda un cambio de la bolsa cada 5 años, que es el tiempo de vida útil que se ha detectado. (PortaFruticola, 2017)

Según lo planteado por Andrés Duque, se puede evidenciar que los cultivos de arándanos en Colombia cuentan con un gran desarrollo tecnológico, lo cual permite avanzar en la cosecha de este fruto rico en propiedades y antioxidantes, en donde se prioriza la planta de manera individual, lo cual ayuda a darle un manejo tanto químico como de riego único para cada una de ellas, por lo que favorece de manera evidente su desarrollo y posible trato frente a cualquier plaga que se pudiese presentar en su etapa de crecimiento. Esto nos da una ventaja competitiva frente a otros productores de arándanos y permite que su exportación y manejo sean más eficientes a la hora de su recolección y posterior traslado.

COMPORTAMIENTO DEL SECTOR EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS

Colombia tiene varias ventajas climáticas y geográficas para convertirse en un importante productor y exportador de arándano a EE. UU.

Según Proplantas, se tiene conocimiento del potencial geográfico, climático y humano que tiene Colombia para la producción agrícola y para la exportación. Una clara evidencia son los cultivos de arándanos azules que después de estar cultivándose en el país desde hace poco, se prevé que el potencial de exportaciones supere los US\$100 millones.

De acuerdo con un estudio de Asocolblue (Asociación Colombiana de Blueberries) y Proplantas, hay actualmente alrededor de 450 hectáreas sembradas de arándano azul, distribuidas principalmente entre Cundinamarca y Boyacá, “aunque departamentos como Antioquia y el Valle del Cauca también se han reportado algunas hectáreas”, destacó Camilo Lozano, presidente de la junta de Asocolblue. (Lorduy, 2019)

PANORMA NACIONAL DE LOS ARÁNDANOS AZULES

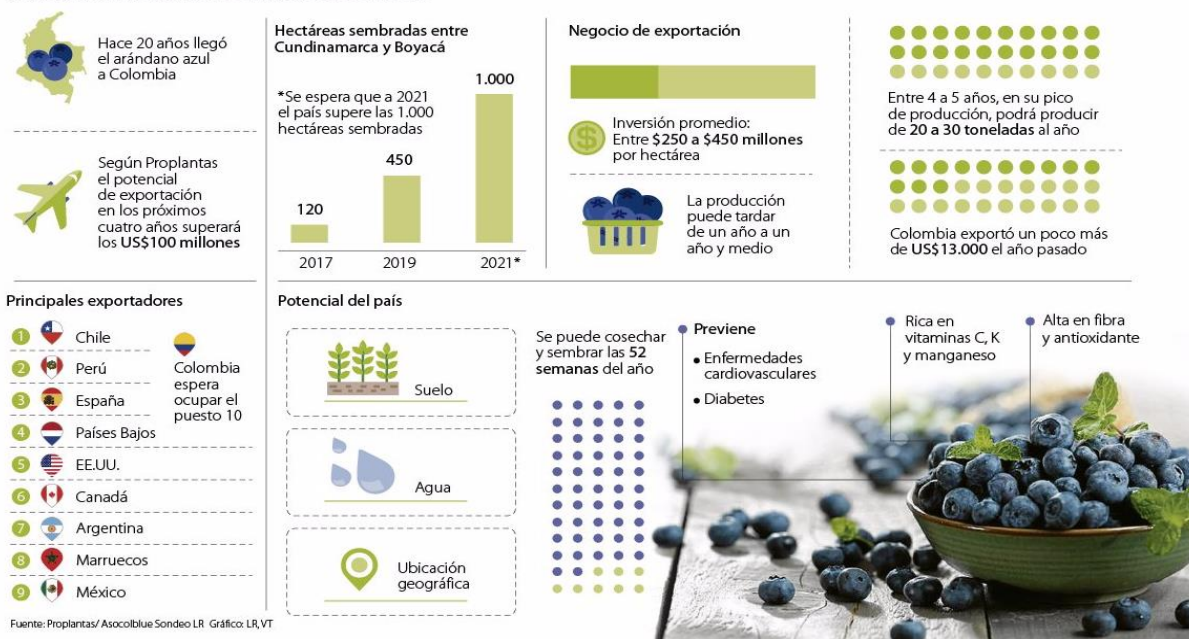


Ilustración 4.

Panorama Nacional del Arándano

Fuente: Proplantas/Ascolblue. Sondeo LR. Gráfico LR, VT

Proplantas proyecta que entre los años 2019 a 2020 se sembrarían 870 ha nuevas, produciendo 7.700 ton.

Según Camilo Lozano, presidente de la junta de Ascolblue, solo hace 6 años se comenzó a trabajar en el cultivo de arándano de manera industrial y como negocio de exportación. Pese a que la inversión para los cultivos es alta, en promedio se necesita una inversión de \$250 a \$450 millones por hectárea, dependiendo del grado de tecnificación; en el pico de la producción, que estaría de 4 a 5 años, la rentabilidad puede estar entre 20 a 30 toneladas al año.

Para los expertos, el ascenso de esta fruta podría beneficiar a los productores colombianos de manera positiva gracias a muchos frentes, así como le corrió a Perú, que pasó de exportar US\$400.000 en 2012 a US\$589,9 millones en 2018.

Por ejemplo, estar localizados en la línea del Ecuador, permite la producción de arándanos azules las 52 semanas del año. Esta ventaja competitiva es ideal para exportar a países como Estados Unidos y a la Unión Europea, que demandan esta fruta todo el año. (Lorduy, 2019)

Los precios de referencia a la hora de exportar fluctúan mucho. Sin embargo, normalmente cuando Chile exporta en temporada alta de producción el kilo puede llegar a costar US\$2,70. Mientras que cuando Perú exporta en temporadas de escasez, el kilo puede ser vendido a US\$8.

La altura, más específicamente el altiplano cundiboyacense, es otra de las ventajas que se tienen a la hora de cultivar esta fruta. Producirse en una altura por encima de los 2.200 metros a nivel del mar, representa una mayor acumulación de azúcares para la fruta, lo cual la hace más atractiva por adquirir un sabor más dulce. En Colombia, la gran mayoría de los cultivos se encuentran entre 2.600 a 3.000 metros. (Lorduy, 2019)

Como se puede evidenciar en el estudio realizado por Proplantas y Asocolblue Colombia, actualmente presenta un claro crecimiento en los cultivos de arándanos, lo cual demuestra que Colombia tiende a lograr un alto desarrollo en el manejo de estos cultivos, debido a que el proceso de exportación cuenta con una excelente mano de obra, una muy buena ubicación geográfica y una gran ayuda del clima haciendo que sea óptima la cultivación de estas plantas. Por otro lado, cabe resaltar que el crecimiento de hectáreas está en un aumento exponencial en diferentes áreas del territorio colombiano, dando paso a entrar a competir con grandes exportadores de arándanos como lo son Chile y Perú, provocando una participación considerable en las exportaciones hacia los Estados Unidos y países europeos que presentan un alto consumo de este fruto durante todo el año.

Panorama internacional

De acuerdo con las cifras de la ONU para la Alimentación y la Agricultura, en 2017, la producción mundial de arándanos fue de 1,22 millones de toneladas, presentando un incremento de 53,9% respecto a 2010.

En 2017, las importaciones mundiales de arándanos frescos alcanzaron US\$2.729 millones, presentando un crecimiento del 8,3%. Estados Unidos, aparte de ser un gran productor, es el mayor importador, comprando 35,5% de los arándanos del mercado internacional, seguido de Reino Unido con el 12,4% y Países Bajos con 8,7%.

En cuanto a consumo per cápita, Estados Unidos lidera el listado con 1.100 gramos al año. (Lorduy, 2019)

Actualmente, se evidencia un crecimiento exponencial en las exportaciones de arándanos a diferentes países, lo cual incentiva a la producción de estos frutos, con el fin de expandir el mercado colombiano a nivel mundial, tratando de entrar a competir fuertemente en las

exportaciones a nivel global, consiguiendo así un alza en la economía del país y lograr notoriedad en otros países por llevar frutos de excelente calidad a esos países.

7.3 Mercado Potencial

7.4 Análisis de Mercado

MERCADO DEL ARÁNDANO AÑO 2020 EN EL MUNDO

Según Fresh Plaza/Junio 2020, se evidencio que en años atrás el costo de los arándanos en el mercado suelen encontrarse bajo tensión, en este año momento la situación ha variado, debido a que España experimenta una baja producción de arándanos en comparación a años anteriores y esto se debe a las variaciones climáticas y a la falta de recurso humano como resultado de las medidas tomadas para detener los casos de contagio del COVID 19.

De igual modo, Italia se encuentra en capacidad de abastecer la falta de abastecimiento entre Polonia y España. En norte América, la cosecha ha iniciado, pero en el este del país, los distribuidores temen que competidores como Perú y Canadá entren al mercado en verano y afecten la demanda en el mercado y con esto sus valores.

Favorablemente, la época de arándanos en el país ibérico resulto diferente a lo esperado principalmente, luego de la penosa campaña del año pasado, en el que el sector soporto grandes pérdidas. “Los arándanos han sido la estrella de la gama de berries este año”, dice un comercializador. Se mantienen los precios normales gracias a que el clima está más lluvioso y frio de lo habitual en abril, logrando que la producción sea más estable y favorable, los niveles han estado alrededor de un 20% más abajo con respecto a campañas pasadas. (Fresh Plaza, 2020)

Colombia ha incrementado las exportaciones

Según PROCOLOMBIA, en el año 2020 la exportación de frutas a aumentado de manera considerable, entre los meses de enero a abril el valor de las exportaciones fue de 125,3 millones de dólares, lo que ocasiona un crecimiento del 9,37% en comparación al año 2019 que se reportó 114,6 millones de dólares. (Fresh Plaza, 2020)

Mercado asiático

Según Fresh Plaza (2020), el mercado asiático aún no se recupera por completo del impacto del coronavirus, en especial las frutas relativamente caras, como los arándanos, sufren una falta de interés. Las ventas esta letárgicas. Aún hay demasiado producto disponible de la

provincia de Yunnan, aunque su temporada ya finalizo. Actualmente también se encuentran arándanos provenientes de Liaoning con precios altamente competitivos y productos de los invernaderos de Shandong, cuyo costo se encuentra un 15% más abajo con respecto al año pasado. Los arándanos de campo están llenado al mercado con precios alrededor de 3,73€/0,5 kg. Los arándanos se venden cada vez más en racimos en china, así como las uvas. Este formato es popular entre los consumidores por que transmite frescura. (Fresh Plaza, 2020)

Las exportaciones en Sudáfrica incrementan un 50%

El sector de los arándanos en Sudáfrica está creciendo. Las exportaciones en 2019/2020 se incrementaron en un 50% en comparación con el año pasado: 12.282 toneladas frente a las 8.000 toneladas 2019/2018. para la temporada 2020/2021, se espera un fuerte aumento en las exportaciones de hasta 17.000 toneladas y para 2021/2021 se prevén envíos de 25.000 toneladas. Después de un periodo de 5 años, el crecimiento se desacelerará.

El nuevo Foro de Marketing de la Asociación de Productores de Berries de Sudáfrica hace poco sostuvo una reunión donde se discutió la comercialización y la Logística de los arándanos. Según algunos expertos, esta es la señal de que el sector se encuentra madurando. (Fresh Plaza, 2020)

Demanda y oferta en Alemania

Según Fresh Plaza/junio 2020, la demanda en el mercado alemán actualmente es bastante modesto, de acuerdo con los mayoristas que proveen frutas y hortalizas al por mayor. Se ha evidenciado una menor demanda en comparación con años anteriores. Debido a la poca mano de obra y las condiciones meteorológicas en las principales zonas de cultivos españolas, el volumen total esta entre un 30-40% menor de lo habitual.

Por otro lado, esta situación trae consigo un efecto positivo en el mercado. Normalmente, durante la temporada europea, ya que se produce una sobreoferta, la cual ejerce presión sobre los precios.

Dada la situación y a la pequeña cosecha, la temporada en el país español finaliza antes. El foco principal ahora está hacia otras áreas de cultivo, como el sur de Francia. Donde los primeros arándanos se han cosechado en Francia unos 10 días antes de lo habitual. Para los primeros arándanos alemanes habrá que esperar hasta mediados de julio. (Fresh Plaza, 2020)

Cosecha de arándanos en Francia

Según Fresh Plaza/junio 2020, la cosecha de arándanos inicio hace dos semanas en Francia y los cosechadores no están presentando problemas de calidad, pero debido a que la demanda presente no es tan alta y el volumen total de los arándanos provenientes de Francia, España y Portugal es considerable. El consumo de este fruto está aumentando año tras año en Francia, aunque aún no logra alcanzar el nivel que tienen la mayoría de los países del norte de Europa. (Fresh Plaza, 2020)

Mercado Italiano

Según Fresh Plaza/junio 2020, la temporada de arándanos recién inicia en la región de Piamonte. La demanda es fuerte y la calidad del producto es buena, mejor que en comparación con años anteriores. El rendimiento por hectárea es algo menor, probablemente causado por el suave invierno. La variedad más cultivada es Duke. Además de las ventajas presentes en su sabor, vida útil y tamaño, la clase Duke madura en el momento en que España está al final de la temporada y Polonia aún no ha comenzado. Lo cual permite que el producto italiano pueda abastecer los mercados lineales sin problema. El principal destino de los arándanos italiano son el Reino Unido, hacia donde se dirige el 60% de la fruta. El otro 40% se destina al mercado interno, Alemania y Suiza.

Los mayoristas del norte de Italia argumentan que los precios son buenos. La gran mayoría de arándanos en los mercados mayoristas del norte del país son provenientes del país italiano, aunque la demanda no es constante. Debido a que los precios varían entre 8 y 10 €/kg. Los supermercados muestran una tendencia sólida. Los precios se lograron estabilizar luego de que se relajaran las medidas más duras contra el coronavirus. Las ventas al sector hotelero todavía se ven afectadas por la falta de turismo en el país. (Fresh Plaza, 2020)

Mercado Estadounidense

Según Fresh Plaza/junio 2020, los volúmenes norte americanos de arándanos son óptimos, pero la demanda interna presenta algunos altibajos, principalmente debido al COVID - 19. en abril se importaron muchos arándanos de México, pero también Georgia y florida tuvieron una gran cosecha. Por otro lado, los comportamientos de compra de los consumidores han ido cambiando a causa de la pandemia.

California se encuentra en el pico de producción, el cual continuara aproximadamente por dos semanas más. Los productores señalan que la temporada ha sido una de las mejores en mucho tiempo y que los arándanos presenta una gran demanda. El volumen es igual al del año

pasado. Georgia y Carolina del norte se encuentran en la punta de sus existencias con las variedades tardías. A pesar del coronavirus, la demanda de arándanos sigue fuerte y los envases también aportan a que los consumidores adquieran el producto. En las últimas cuatro semanas, se ha registrado un costo superior a la media, mientras que en las semanas pasadas la situación fue la opuesta. (Fresh Plaza, 2020)

Mercado en Australia

Según Fresh Plaza/junio 2020, debido al impacto en la economía a causa del coronavirus, berries Australia prevé que los ingresos en el sector se verán afectados en 18,3 millones de euros. El sector inició un proyecto de recaudación mediante un impuesto voluntario dirigido a los grandes consumidores de arándanos con el fin de proteger la producción nacional. Los arándanos son cultivados durante todo el año en diferentes regiones del país, durante el invierno la producción se concentra en Nueva Gales del Sur. La producción en 2019 aumentó un 13% en comparación a la del 2018, hasta lograr alcanzar las 19.008 toneladas, mientras que el valor incrementó un 10% las exportaciones de arándanos disminuyeron en un 9% representando 201 toneladas, pero el valor aumentó un 8%. Se importaron 1.555 toneladas, provenientes principalmente de Nueva Zelanda. (Fresh Plaza, 2020)

DEFINA EL MERCADO OBJETIVO

1. Consumidor Healthy: una persona que se cuida y que mantiene una alimentación sana.
2. Consumidor Trendy: personas que llevan su alimentación de acuerdo con cómo va avanzando la sociedad y como está se está comportando en el entorno.
3. Consumidor Sibarita: persona refinada y de gustos muy finos y lujosos.
4. Consumidor Bio: consiste en adquirir los productos fitness en un establecimiento destinado para esos insumos.
5. Consumidor ecológico: consiste en ser más amigable con el medio ambiente. (AECOC, 2021)

INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA DE MIAMI

País: Estados Unidos

Estado: Florida

Condado: Miami-Dade

Población Miami: 400.892 habitantes

Densidad de población: 2.803,4 /km² (DBCity, 2021)

Justificación del mercado objetivo

Basados en el estudio de mercado, decidimos enfocarnos en 4 diferentes grupos de consumidores potenciales de nuestro producto, los cuales estarán definidos de la siguiente manera:

1. Los saludables son aquellas personas que quieren continuar con un ritmo de vida saludable, es por esto que encontrarán en los arándanos un fruto ideal para potencializar los resultados necesarios para obtener un cuerpo saludable.
2. Los consumidores Eco auténtico, estos encontrarán que ofrecemos un producto limpio sin químicos, sin procesos que afecten el medio ambiente, que garantiza la protección de este con un empaque 100% reciclable y adicional obtendrán un fruto exquisito para sus paladares.
3. Finalmente tenemos los consumidores trendy y sibares, estos consumirán nuestros arándanos guiados por la creciente demanda de nuestro producto, pues encontrarán en estos que son un alimento saludable y que tienen unas excelentes propiedades para el organismo. (AECOC, 2021)

BENEFICIOS

- Preserva al cuerpo de los radicales libres.
- Evita inconvenientes en el sistema inmunológico y circulatorio.
- Disminuye el envejecimiento.
- Ayuda a prevenir el cáncer.
- Ayuda a la vista y los ojos.
- Mejora el estreñimiento.
- Ayuda con los problemas neurológicos.
- Mantiene el corazón y las arterias más sanas.
- Disminuye el colesterol. (Penelo, 2019)

Consumo per cápita de frutas en los Estados Unidos

Según informa el medio Fresh Plaza el consumo de frutas procesadas dominan tanto en frutos cítricos como no cítricos. La elaboración americana de frutas frescas significa la mitad de la manufactura de frutas procesadas aproximadamente, teniendo así una moda ascendente, aunque con algunas pérdidas sostenidas.

El consumo per cápita norteamericano aumentó un 600% entre el año 1994 y 2014, más que cualquier otra verdura y fruta, en la documentación se explica que aún existe un límite de

desarrollo así lo expresa el medio especializado Fresh Plaza la elaboración a nivel mundial de esta fruta se incrementó un 40% entre el 2012 y el 2016 logrando alcanzar una capacidad cercana a los 650 millones de kilogramos. (Fresh Plaza, 2017)

Al término del año pasado la US Highbush Burberry hizo un estudio para determinar cuáles compradores y segmento del sector estaba en mejores condiciones para apropiarse de la incrementada magnitud de este producto que llega al mercado.

173% de los consumidores ven los arándanos como parte importante de su estilo de vida y dedican su esfuerzo para comprender los componentes nutricionales que aportan estas frutas. Se prevé que la adquisición de estos productos sea tanto frescos como congelados y que tenga un aumento de un 5% durante el año.

Según el medio freshplaza, los compradores moderados, que hacen parte de los grupos objetivos, sus compras se reducirán entre unas 6 y 18 porciones en el año. El informe pronostica que los arándanos pasen en el 2017 a ser una de las frutas favoritas, saltando, pasando de la sexta posición a la tercera, lo cual conllevará a un incremento del consumo aproximado del 12%. (Food News Latam, 2015)

Relacione los productos sustitutos y productos complementarios

Amenaza de productos sustitutos. Los arándanos tienen una posición marcada a nivel mundial relacionado con otros berries o frutos silvestres, se encuentra una formación en su consumo e identificación de su sabor y propiedades nutricionales. Actualmente hay sustitutos como otras especies berries frambuesa, mora entre otras, aunque su requerimiento es limitado resultando menos importante en el mercado. Dentro del comercio de los berries, sus posibles sustitutos son pocos o ninguno debido a que los arándanos poseen demasiadas propiedades que permite a sus consumidores aumentar su calidad de vida ya que es un fruto que contiene una gran cantidad de antioxidantes, adicional posee cualidades antiinflamatorios y antibacterianos entre otros, además, tiene la ventaja que puede ser consumida como fruta fresca, salsas, mermelada, yogur, dulces, helado y jugos. Por tal razón el comercio de los arándanos se ha vuelto atractivo para el comercio. (Ballesteros R., Sandoval Ch., & Cueca G., 2019)

7.5 Análisis de la Competencia

Tabla 4.
Análisis de la competencia (Indirecta)

Nombre	Localización	Producto servicio (Propuesta valor)	Precio	Logística Distribución
Elite Blu	Departamento de Boyacá (Paipa, Duitama, Tunja)	En Colombia en el departamento de Boyacá los terrenos de Elite Blu son los más grandes. En el momento cuentan con 70 hectáreas, esperando poder sembrar unas cuantas más. El plan Elite Blu es sembrar mínimo 450 hectáreas de arándanos en los próximos años.	\$ 48.000 (Kilo)	En Estados Unidos se inauguró una filial de Elite Blu para comercializar el Arándano esta se llamó Elite Blue Inc., esto ayuda a tener clientes propios sin tener que llegar a tener intermediarios para la comercialización de los productos. Señala Juan Guillermo González Giraldo, Gerente de la División de Alimentos de Elite Flowers.
Ocati	Cl. 2 Sur, Cota, Chía, Cundinamarca, Colombia	“OCATI® ofrece frutas y verduras de la más alta calidad a clientes nacionales e internacionales. Esto sólo es una pequeña parte de lo que hacemos, cómo lo hacemos es lo que marca la diferencia.”	\$ 48.000 (Kilo)	Se realiza la distribución de las frutas dependiendo de su demanda en las principales ciudades o países del mundo por medio de comercializadores las cuales proceden a realizar la distribución en los diferentes supermercados afiliados.
Proplantas	Guasca Cundinamarca Autopista Medellín Bogotá 3.5 Vía Bogotá	Proplantas, es una empresa colombiana dedicada a importar y a comercializar Plantas de Fresa, Arándanos y otras “berries”.	\$ 50.000 (Kilo)	Se concentra en diferentes fincas en el territorio nacional en especial en los departamentos de Boyacá y Cundinamarca, las cuales surten con sus productos a Proplantas y esta a su vez con sus diferentes comercializadoras vende el producto tanto a nivel Nacional como Internacional.

7.5.1 Relación de Agremiaciones Existentes

Asohofrucol: Su objetivo es la de consolidar gremialmente a ASOHOFrucol para defender, representar y fortalecer el sector de las frutas.

Objetivos Específicos

Entre sus objetivos está el de incrementar la base social para fortalecer el gremio, identificar las necesidades de todos los productores de hortalizas y frutas. Representar y defender los intereses de los productores de frutas y hortalizas del país ante las entidades nacionales e internacionales y por último fortalecer los comités para lograr una mayor representatividad y legitimidad.

Asocolblue (Asociación Colombiana de Blueberries): Esta empresa está dedicada a desarrollar una nueva agroindustria en Colombia a partir del Arándano. Asumir el riesgo de ampliar la productividad de las tierras colombianas con cultivos innovadores y de alta rentabilidad creciendo a nivel nacional e internacional empezando por el altiplano Cundiboyacense, para ampliarnos a diferentes regiones del país.

Proplantas: Es una empresa comercializadora e importadora de Fresa, Arándanos, y otras frutas, además de comercializar con tecnología agropecuaria de alto rendimiento.

7.5.2 Análisis del Costo de mi Producto/Servicio Frente a la Competencia

Costo de producción de Agraz o Mortiño: La inversión por hectárea en promedio que se necesita para el cultivo es de alrededor de \$7 millones de pesos por hectárea anuales y con una producción inicial en 3 años desde su plantación.

Costo de producción y venta del Arándano Azul: Según Agronegocios la inversión del Arándano Azul para los cultivos es alta, pues según el estimado que explicó Camilo Lozano presidente de la Junta de Asocolblue, en promedio se necesita una inversión de \$250 a \$450 millones por hectárea, la producción puede tardar de un año a un año y medio “dependiendo del grado de tecnificación”; en la cima de la producción, que estaría de 4 a 5 años, la rentabilidad puede estar entre 20 a 30 toneladas al año. (Lorduy, 2019)

7.5.3 Análisis de Precios de Venta de mi Producto /Servicio (P/S) y de la Competencia

Precio del Agraz o Mortiño: Según la Central Mayorista de Antioquia el precio del Kilo de Agraz o Mortiño se encuentra alrededor de los \$30.000.

Precio del Arándano Azul: El precio internacional del Arándano Azul en los centros de distribución se encuentra entre USD30 y USD15 el Kilo y los precios locales se encuentran alrededor de \$48.000 el Kg. Este precio es estable durante casi todo el año exceptuando los meses en los cuales comienza a llegar el producto del Chile, esto deja una posibilidad fuerte entre los meses comprendidos entre marzo y mayo y entre los meses de septiembre a noviembre.

7.5.4 Imagen de la Competencia ante los Clientes

Según un estudio realizado por Asocolblue y Proplantas se encontró que en el país se encuentran sembradas alrededor de 400 hectáreas de Arándano azul, las cuales se encuentran distribuidas entre los departamentos de Boyacá y Cundinamarca, según el estudio se espera que en dos años se pueda superar las 1.000 hectáreas sembradas, como se sabe que la inversión que se requiere para la implementación de una hectárea es bastante alta se encuentran varios inversionistas chilenos y algunos norteamericanos que le están apostando a la siembra del fruto con miras a exportar y volver a Colombia un país top en la exportación del producto en unos 5 años aproximadamente. Esto indico Camilo Lozano, presidente de Asocolblue.

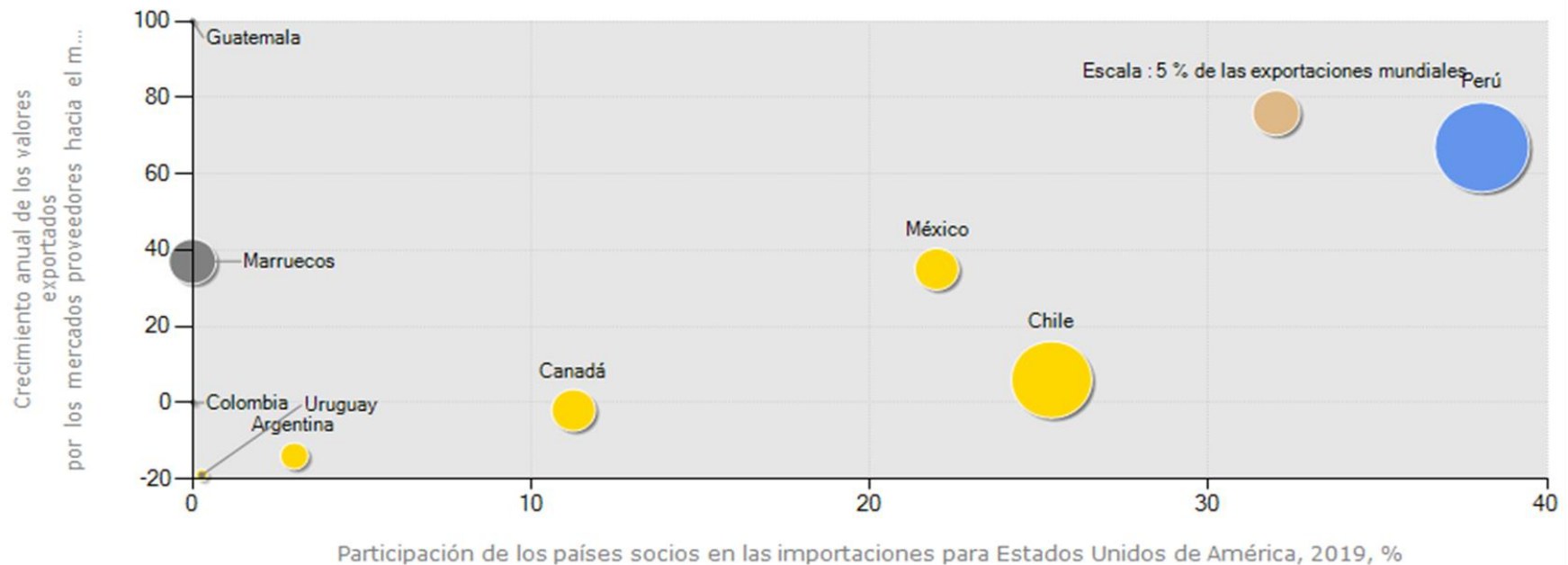
Según lo anterior expuesto, Proplantas proyecta que para el año 2021 se siembren 870 hectáreas nuevas donde se producirán unas 7.700 toneladas y que en el 2022 se podrían superar los USD100 millones exportados.

El País exportó USD 13.000 al año pasado direccionados a 5 destinos los cuales fueron Chile, Países Bajos, Panamá, Estados Unidos y Aruba.

7.5.5 Segmento al cual está Dirigida la Competencia

Perspectivas para una diversificación de países proveedores para un producto importado por Estados Unidos de América en 2019

Producto : 081040 Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género "Vaccinium", frescos



- Crecimiento de las importaciones de Estados Unidos de América desde el país socio < Crecimiento de las exportaciones del país socio hacia el mundo
- Crecimiento de las importaciones de Estados Unidos de América desde el país socio > Crecimiento de las exportaciones del país socio hacia el mundo

- N.A.
 - Burbuja de referencia
- Es posible que algunas burbujas no aparezcan porque los indicadores de tasa de crecimiento no están disponibles

El tamaño de las burbujas es proporcional a la participación del país socio en las exportaciones mundiales para el producto seleccionado



Ilustración 5.

Perspectiva de países proveedores de 081040 a EE.UU

Fuente: <https://www.trademap.org/>

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Estados Unidos de América en 2019 Producto: 081040 Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género "Vaccinium", frescos. Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de US Census Bureau.

Comercio bilateral	Exportadores	Valor importado en 2019 (miles de USD)▼	Saldo comercial en 2019 (miles de USD) ¿	Participación de las importaciones para Estados Unidos de América (%) ¿	Cantidad importada en 2019	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ¿
	Mundo	1.362.161	-1.110.089	100	252.332	Toneladas	5.398
+	Perú	518.618	-518.618	38,1	68.680	Toneladas	7.551
+	Chile	345.590	-345.590	25,4	60.501	Toneladas	5.712
+	México	299.347	-298.316	22	41.242	Toneladas	7.258
+	Canadá	153.262	67.990	11,3	74.450	Toneladas	2.059
+	Argentina	41.016	-40.915	3	6.807	Toneladas	6.026
+	Uruguay	3.795	-3.795	0,3	526	Toneladas	7.215
+	Colombia	386	-386	0	87	Toneladas	4.437
+	Guatemala	94	-75	0	30	Toneladas	3.133
+	Marruecos	34	-34	0	8	Toneladas	4.250
+	Afganistán	8	-8	0	1	Toneladas	8.000

Tabla 5.

Mercados proveedores de 081040 en el mundo

Fuente: <https://www.trademap.org/>

7.5.6 Posición de mi P/S Frente a la Competencia

Tabla 6.
Posición de mi P/S Frente a la Competencia

BENEFICIOS DEL AGRAZ	BENEFICIOS DE ARÁNDANO AZUL
<p>El Agraz contiene compuestos con propiedades antioxidantes, cardioprotectores y anti proliferativas, por lo que genera diferentes beneficios como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Protegen al organismo de los radicales libres. • Pueden prevenir problemas en el aparato circulatorio. • Previene el envejecimiento prematuro. • Tiene compuestos anticancerígenos. • Mejora la vista. • Previene el estreñimiento. • Capaz de prevenir problemas neurológicos. • Promueve un corazón y arterias más saludables. • Puede prevenir el cáncer. • Mejora la visión. • Reduce el colesterol. • Promueve un sistema digestivo saludable. (alimentoscon.com) 	<p>El Arándano contiene increíbles concentraciones de antioxidantes capaces de promover un cuerpo saludable debido a que protege las células del daño producido por los radicales libres y aportándonos diferentes beneficios como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Previene infecciones del tracto urinario • Disminución de la inflamación. • Puede prevenir el cáncer. • Mejora la función inmune. • Promueve la salud cardiaca. • Reduce el colesterol. • Reduce el riesgo de infección. • Reducción de alergias. • Promueve la pérdida de peso. (alimentoscon.com)

8 Solución y Avance Logrado a la Fecha para la Puesta en Marcha del Proyecto

Concepto del Producto o Servicio

Concepto del Negocio

Se ofrece una alternativa de alimentación que beneficiara con sus grandes características a cada uno de los consumidores ya que por sus grandes condiciones antioxidantes ayuda a la desintoxicación del cuerpo, previene infecciones urinarias, alivia síntomas del estreñimiento, enfermedades del sistema digestivo, fortalece el sistema inmunológico, regula los niveles de azúcar en la sangre, tiene una acción protectora contra el glaucoma, las cataratas y la degeneración macular, es por esto que esta fruta es llamada hacer una Superfruta por sus grandes características.

El Agraz o Mortiño se contempla para la exportación a los Estados Unidos de Norteamérica por su alta demanda la cual viene aumentando su consumo local y sumando más hectáreas sembradas para satisfacer las altas demandas que presentaría este producto en los diversos países a exportar. Las características de esta fruta por ser silvestre y nativa de Colombia se prestan para que se pueda explotar de manera productiva haciendo que se vuelva un producto gourmet en las mesas de las personas en los EE. UU.

En Colombia tenemos la capacidad de producir este producto en altas cantidades, sembrando hectáreas de tierra con cultivos domésticos los cuales nos permite por medio de la siembra controlada el mantener una producción constante durante todo el año haciendo de esto un plus que tiene Colombia ya que por ser un país tropical sin estaciones permitiría que no solo se diera la cosecha dos veces al año, sino que se mantenga la producción durante los 12 meses del año. Esta condición es de aprovechar ya que si nos comparamos con el Arándano Azul su producción en Colombia va creciendo y sus exportaciones crecen cada día y este permita abrir caminos en los EE. UU. para entrar con una fruta como el Agraz o Mortiño y aportar de manera así a la salud de las personas con este producto que por sus aportes nutricionales y sus bajos costos de producción en Colombia permita que se vuelva un aporte nutricional en todos los hogares estadounidenses. Queremos innovar con este producto aprovechando sus diferentes características y su fácil reproducción ya que por sus bajos costos comparados con otras frutas permiten que este pueda tener una gran capacidad de entrada a los EE. UU. y así también tener unas altas ganancias aprovechando que no es un producto que se de en diferentes partes del mundo con las características del Agraz o Mortiño Colombiano. El país está en la capacidad de aprovechar sus grandes condiciones de suelos y sus diferentes pisos térmicos en los cuales esta fruta se da de buena manera sin tener que disponer de grandes capitales para la siembra y mucho menos de pesticidas y productos que no garanticen la calidad orgánica del producto, sino que se aprovechen estas características dónde tenemos un producto sano y volvemos grandes exportadores del Agraz o Mortiño.

Desde la parte del proyecto como tal y entre las cosas más complicadas para la realización y producción del plan de negocios es el de tener la disponibilidad de las tierras a sembrar o de los posibles proveedores existentes, como se sabe en Colombia apenas estamos en el proceso de volvernos productores y no tenemos la capacidad de grandes países para el cultivo del producto, pero se trata de innovar y de emprender como con ideas que se plasmen a futuro y generen un cambio en la perspectiva del agro en Colombia, es por esto que para este proyecto se tiene la capacidad de tener una empresa como TISOCO S.A.S para el apalancamiento en el proceso exportador y para la generación del cultivo con un espacio de mínimo 5 hectáreas de tierras aptas para el cultivo y con grandes condiciones para la siembra doméstica y controlada del producto en una finca de propiedad familiar en la cual se presenta ya un cultivo el cual produce agraz para la elaboración de vino artesanal y este seria las características que nos daría la posibilidad de tener un cultivo propio para la cosecha del fruto y de su posible exportación.

EMPAQUE Y EMBALAJE

El arándano necesita un empaque que tenga ventilación, para que pueda ingresar a la cadena de frío y así conservar el producto en excelentes condiciones.

Algunas características del empaque y embalaje son:

- Los arándanos se distribuyen en cajas de cartón.
- Cada caja contiene 250 gr. Aprox.
- Cada caja tiene una dimensión de 24 cm x 32 por 8,5 cm de altura.
- El pallet tiene 210 cajas (14 niveles de 15 cajas c/u).
- Tiene una altura de 1,2 metros.
- El paletizado se empaca con zunchos tensionados y en las esquinas se les coloca algo de plástico para proteger la mercancía.
- Por último, se enfrían los arándanos, se cubren con pallets compuestas con mantas térmicas, evitando que el producto pierda su cadena de frío.



Ilustración 6.

Características de empaque y paletizado

Fuente: (De domini & Escobar, 2013)



Ilustración 7.
Tipos de Envases y Embalajes
 Fuente: (sierra exportadora, 2015)



Ilustración 8.
Caja de cartón con ventilación
 Fuente: (sierra exportadora, 2015)

(Murillo G., Orozco A., & Serna A., 2020)

Almacenaje: Los arándanos deben estar con una humedad de 85% y debe estar entre 0 a 2°C.

Vida útil: Los arándanos se deben conservar en buen estado y deben estar refrigerados de 3 a 4.

Etiqueta: La FDS (Food Drug Administrations) y la AMS (Agricultura Marketing Service), entidad de la USDA (Departamento de Agricultura de los EE. UU.) son quienes emiten la norma. La información debe ser en inglés y con códigos de barra.

La siguiente información la debe de contener cada etiqueta:

- Nombre y dirección del distribuidor.
- Nombre del producto.
- Ingredientes.
- Origen y destino del producto.
- Peso. (Academia.edu, 2021)

8.1 Diagnóstico Pestel

El siguiente informe Pestel se realizó para comprobar la factibilidad presente en la exportación de los arándanos rojos hacia los estados unidos, por lo cual se realizó una investigación exhaustiva en diferentes cibergrafías, con el fin de corroborar las proyecciones que tenemos presupuestadas para el inicio de la exportación del producto a Norte América, directamente a la zona costera de Miami.

Política

El siguiente informe sustenta el estado actual en el que se encuentran las políticas del país objetivo, donde se resalta el impacto que ha tenido el covid-19 en las economías de los países y como está lleva a modificar las políticas sociales, con el fin de apaciguar dichos efectos.

Adicional, encontramos el estado actual en el que se encuentra el TLC entre Colombia y los Estados Unidos, donde se evidencia un gran dinamismo y colaboración conjunta entre ambos países, con el fin de sostener y avanzar en la erradicación de acciones ilícitas y a su vez a darle ingreso a la economía norteamericana de los productos colombianos.

- La rápida propagación del COVID-19 y las medidas adoptadas por los gobiernos han tenido graves consecuencias en las principales economías mundiales. Se ha interrumpido gran parte de las actividades productivas, primero en Asia y posteriormente en Europa, América del Norte y el resto del mundo, y ha habido cierres generalizados de fronteras. Esto ha dado lugar a un marcado aumento del desempleo, especialmente en los Estados Unidos, con la consecuente reducción de la demanda de bienes y servicios. En este contexto, en 2020 el producto mundial registraría su mayor contracción desde la Segunda Guerra Mundial (Banco Mundial, 2020).

- En esta coyuntura, en mayo de 2020 el volumen del comercio mundial de bienes cayó un 17,7% con respecto al mismo mes de 2019. La caída en los primeros cinco meses del año fue generalizada, si bien afectó especialmente a las exportaciones de los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea. China experimentó una contracción menor que el promedio mundial, ya que controló el brote y reabrió su economía relativamente rápido. América Latina y el Caribe es la región en desarrollo más afectada.
- Las cadenas de valor mundiales fueron el principal canal de transmisión de los efectos del COVID-19 al comercio mundial. Las medidas adoptadas por China en enero (cierre temporal de la provincia de Hubei y de las fronteras del país) implicaron la suspensión de exportaciones de insumos para industrias como la automotriz, electrónica, farmacéutica y de suministros médicos. Esto obligó a la paralización por varias semanas de fábricas en América del Norte, Europa y el resto de Asia que no disponían de proveedores alternativos, pues China es el principal exportador mundial de partes y componentes, con un 15% de los envíos mundiales en 2018.
- A partir de marzo, China reabrió gradualmente su economía y avanzó hacia la normalización de las exportaciones. Sin embargo, el choque inicial de oferta sobre el comercio mundial se intensificó gradualmente con un choque de demanda, producto de las medidas para minimizar el contagio adoptadas en Europa y posteriormente en América del Norte y el resto del mundo.
- La contracción del volumen del comercio mundial de bienes fue cercana al 18,5% en el segundo trimestre de 2020 en comparación con igual período de 2019 (OMC, 2020a). Así, la caída durante el primer semestre se habría situado en alrededor del 11%. Ello sugiere que la contracción del comercio mundial en 2020 se ubicaría más cerca del extremo “optimista” del rango que va del -13% (similar a la caída anual en 2009) al -32% proyectado en abril. Estas proyecciones dependen claramente de la evolución de la pandemia durante el segundo semestre, particularmente en los Estados Unidos, donde las tasas de contagio siguen en aumento.
- El comercio de servicios también se ha visto gravemente afectado. El valor de las exportaciones de un grupo de 37 países, que en 2019 representaron alrededor de dos terceras partes de las exportaciones mundiales de servicios, se contrajo un 10,4% en el primer cuatrimestre de 2020 en comparación con el mismo período de 2019. El turismo, que en 2019 representó el 24% de las exportaciones mundiales de servicios, ha sido particularmente afectado. Entre enero y abril de 2020 el número de turistas internacionales a nivel mundial disminuyó un 44% en comparación con el mismo período de 2019. Para el año

completo, las proyecciones indican una reducción de entre un 58% y un 78%, dependiendo de la evolución de la pandemia y del ritmo de relajamiento de las restricciones de viaje (OMT, 2020).

Debido a la situación actual que se vive hoy a nivel mundial a causa de la pandemia, se puede evidenciar los efectos directos que ha producido en la economía mundial, llevando a muchos países a sufrir un colapso económico en donde se ve afectada la continuidad en las importaciones de productos de primer consumo, lo cual trae un efecto negativo en las economías de los países sud desarrollados que dependen en gran medida de estos movimientos económicos. (CEPAL, 2020)

Dinámica de las importaciones

- Entre enero y mayo de 2020, el valor de las importaciones de bienes de la región cayó un 17,1%, debido a una baja del volumen del 12% y una reducción de los precios del 5%. Las compras externas disminuyeron en todas las categorías de bienes, contracción que se acentuó a lo largo de ese período. La mayor caída se produjo en los combustibles (34%), resultado influido por la disminución de sus precios. Todas las otras categorías tuvieron descensos superiores al 10%. Particularmente preocupante resulta la contracción de las importaciones de bienes de capital y de insumos intermedios (14,5% y 13,6%, respectivamente), que afectará la tasa de inversión y comprometerá la recuperación.
- El valor de las importaciones se contrajo en todos los países de la región, como resultado de la recesión. A diferencia de lo ocurrido con las exportaciones, las importaciones se contrajeron marcadamente desde todos los principales países proveedores. (CEPAL, 2020)

Información de contexto

En 1818, el Libertador Simón Bolívar designó a Manuel de Trujillo y Torres como el primer Encargado de Negocios de la Gran Colombia en Estados Unidos. Las relaciones diplomáticas entre ambos países se establecieron el 19 de junio de 1822, cuando el entonces Presidente de Estados Unidos, James Monroe, reconoció a de Trujillo y Torres como el primer diplomático latinoamericano con representación en ese país.

Estados Unidos estableció una misión diplomática en Colombia el 16 de diciembre 1823, cuando Richard Anderson de Kentucky presentó cartas credenciales como ministro de los Estados Unidos para Colombia. Ambas misiones fueron elevadas al rango de Embajada en 1939

con Gabriel Turbay Abunader como el primer Embajador de Colombia en Estados Unidos y Spruille Braden como el primero de Estados Unidos en Colombia.

Colombia y los Estados Unidos son las democracias más antiguas del hemisferio. Nuestras naciones se fundan bajo los mismos valores de democracia, libre comercio, seguridad y prosperidad; y encontramos en el diálogo y la cooperación los pilares fundamentales para una relación de beneficio mutuo.

El Gobierno de Colombia ha logrado transformar la relación bilateral con los Estados Unidos ampliando su alcance temático mediante la creación del Dialogo de Alto Nivel como espacio de relacionamiento bilateral y profundizando las relaciones económicas y de inversión. Esto sin abandonar los componentes tradicionales que son tan importantes, tales como los asuntos de seguridad y defensa y la lucha conjunta contra las drogas y contra el crimen organizado transnacional.

Tras casi 200 años de lazos bilaterales, Colombia es el socio estratégico más cercano de los Estados Unidos en el hemisferio occidental. (Cancillería de Colombia, 2021)

Con el paso de los años Colombia ha logrado trascender en las relaciones políticas con los Estados Unidos, lo cual ha llevado a el país a tener una gran colaboración por parte del país americano en la lucha contra las drogas y la corrupción, lo cual ha dado pie para consolidar una gran sociedad política que permite a Colombia hacer acuerdos favorables para llevar productos propios y comercializarlos en los mercados estadounidenses.

Diálogo de Alto Nivel Colombia - Estados Unidos (DAN): El DAN entre Colombia y los EE. UU. es el mecanismo de relacionamiento binacional más importante entre ambos países y la más alta instancia a nivel político para la diversificación de la agenda bilateral.

Institucionalizado en 2010, el DAN se celebra anualmente intercambiando la sede entre las capitales de ambos países, Bogotá y Washington D.C. Este mecanismo permite abordar temas de interés mutuo a través del diálogo y la cooperación, así como fortalecer la relación bilateral ante los retos y las nuevas realidades nacionales, regionales y globales.

Bajo la coordinación y orientación política de la Cancillería, más de 35 entidades del orden nacional participan en este mecanismo, mediante la formulación de propuestas, el desarrollo de temas, la puesta en marcha de iniciativas binacionales y el seguimiento continuo a los compromisos que se acuerden bilateralmente.

El DAN se compone de seis (6) mesas temáticas de trabajo que sesionan simultáneamente: Mesa de Oportunidades Económicas y Sociales; Mesa de Educación, Cultura

y Deporte; Mesa de Medio Ambiente; Mesa de Energía; y Mesa de Democracia, Buen Gobierno y Derechos Humanos, Mesa de Seguridad.

A la fecha se han realizado siete ediciones del DAN: Bogotá D.C., 25 de octubre de 2010; Washington D.C., 31 de mayo de 2011; Bogotá D.C., 30 y 31 julio de 2012; Washington D.C., 28 de febrero de 2014; Bogotá D.C., 27 de abril de 2015; y, Washington D.C., 1 de agosto de 2016; y Bogotá D.C., 1 de marzo de 2018. (Cancillería de Colombia, 2021)

Los logros más representativos que se han alcanzado a través del DAN son:

- Se ha diversificado la agenda bilateral mediante la ejecución de proyectos de colaboración y cooperación conjunta y la suscripción de diversos memorandos de entendimiento en una amplia variedad de temas como: desarrollo rural y desarrollo agrario integral; movilidad educativa, cultura y deporte; energía; ciencia, tecnología e innovación; emprendimiento y oportunidades económicas; medio ambiente; buen gobierno, entre otros.
- Se ha reafirmado la cooperación de Estados Unidos para la construcción de paz en Colombia, con amplio énfasis en desarrollo rural integral y en la transformación del campo colombiano.
- Se inició la cooperación y el apoyo político de Estados Unidos al ingreso de Colombia a la OCDE, un objetivo estratégico para el gobierno colombiano que ha sido clave para realizar importantes reformas económicas en el país.
- Colombia ingresó al Programa de facilitación de trámites migratorios de los Estados Unidos denominado “Global Entry” para viajeros confiables o de bajo riesgo. Casi 2.700 colombianos ya se han postulado a este programa mediante el cual acceden a quioscos automatizados de registro de inmigración en más de 30 aeropuertos de los Estados Unidos, sin necesidad de hacer filas o de completar el proceso migratorio ante oficiales de inmigración.
- Se ha fortalecido la cooperación de los Estados Unidos en proyectos de Desminado Humanitario y en la formulación e implementación del Manual de Articulación de las Políticas de Reparación y Reintegración con enfoque en Reconciliación como garantía de no Repetición, entre otros.
- Se ha potenciado la coordinación binacional en materia de relaciones académicas y fortaleciendo el apoyo de Estados Unidos a proyectos de bilingüismo e investigación científica en Colombia.
- Se ha fortalecido la colaboración entre ambos países en temas energéticos de gran importancia para el país como: el desarrollo de petróleo y gas “offshore” o costa afuera;

el sistema regulatorio de la industria costa afuera; la preparación para derrames costa afuera; la exploración de yacimientos no convencionales; estudios técnicos en energía geotérmica; entre otros. (Cancillería de Colombia, 2021)

Con las reuniones de alto nivel que ha sostenido el país colombiano con los americanos se logra evidenciar los estrechos vínculos presentes entre ambos países, lo cual resalta la disposición de ambos en colaborar con la lucha de actividades delictivas presentes en el territorio colombiano, además de presentar un apoyo económico en dicha lucha y adicional en el impulso económico dado por el país americano para ampliar la economía de Colombia en los mercados norte americanos.

El VII DAN fue la última versión de este mecanismo que se llevó a cabo bajo la administración del presidente Juan Manuel Santos y la primera que se realizó bajo la administración del presidente Donald Trump. Por lo tanto, revistió de gran importancia para la relación de socios estratégicos entre Colombia y los Estados Unidos. Los principales logros del VII DAN son: (Cancillería de Colombia, 2021)

- Se firmaron dos Memorandos de Entendimiento entre la Agencia de Renovación del Territorio – ART y USAID. Uno con el Programa de Alianzas para la Reconciliación para el impulso de iniciativas productivas con un enfoque de reconciliación en el marco de los Programas de Desarrollo con Enfoque Territorial – PDET. El otro, con el Programa de Alianzas Comerciales para el financiamiento de infraestructura vial complementando el plan 50/51 y la cofinanciación de proyectos productivos.
- Se anunció la cooperación entre USAID y la ART a través de 12 convenios por valor aproximado de US\$2.5 millones, cinco (5) convenios para el fortalecimiento de capacidades en liderazgo y participación comunitaria y siete (7) para la financiación de obras de Pequeña Infraestructura Comunitaria (PIC).
- Se inició la implementación de un Memorando de Entendimiento para apoyar el crecimiento comercial del sector del cacao en Colombia y la promoción de economías legales en el país.
- Se continuará con el fortalecimiento productivo del sector cafetero en Colombia con la alianza entre la Federación de Cafeteros y USAID, que a través de una planta de secado en el Tolima beneficiará a más de 24.000 caficultores.
- Se anunció que se replicará la metodología de barrido predial integral provista por USAID en el marco del exitoso proyecto piloto Plan de Ordenamiento Social de la Propiedad Rural en el municipio de Ovejas, Sucre. Se anunció que se replicará la metodología de

barrido predial integral provista por USAID en el marco del exitoso proyecto piloto Plan de Ordenamiento Social de la Propiedad Rural en el municipio de Ovejas, Sucre.

- Como países aliados en materia de desminado humanitario, se acordó adelantar operaciones de desminado humanitario adicionales (por valor de \$6 millones de dólares) con políticas de sustitución de cultivos, retornos y reubicaciones, y enfoque diferencial, en cuatro municipios clave del país: San Vicente del Caguán (Caquetá), La Uribe (Meta), Briceño (Antioquia) y Ovejas (Sucre).
- Se anunció el lanzamiento de una iniciativa de \$300.000 dólares para promover intercambios académicos entre ambos países enfocada en la construcción de paz, a través del desarrollo de la educación rural como parte del Fondo de Innovación 100,000 Strong in the Americas.
- Se suscribió un Memorando de Entendimiento en materia de cooperación relativa a la explotación ilícita de oro y otros metales preciosos, el cual enmarca el trabajo conjunto que venimos adelantando bajo el convencimiento mutuo de que la regularización y la formalización de la minería a pequeña escala es necesaria tanto para mitigar el impacto ambiental y la contaminación por mercurio.
- Se reafirmó el compromiso conjunto contra la lucha conjunta contra el problema mundial de las drogas y el crimen organizado transnacional. Se anunció el compromiso conjunto de ampliar la cooperación antinarcoóticos en los próximos 5 años e implementar una estrategia para reducir la producción de cocaína en un 50% para el año 2023. (Cancillería de Colombia, 2021)

Las relaciones bilaterales con el país americano han traído consigo grandes aportes a la economía colombiana, debido a las inversiones realizadas por el gobierno norte americano, dando un impulso importante en la producción cafetera, desarrollo urbano y a nivel humanitario debido al proceso de desminado que se llevara a cabo en diferentes regiones colombianas, lo cual permite evidenciar el compromiso que se genera en la recuperación social y económica del país.

Plan Colombia

El Plan Colombia fue una estrategia integral de cooperación bilateral, cuyo objetivo general fue combatir las drogas ilícitas y el crimen organizado, para así contribuir a la reactivación económica y la consecución de la paz en Colombia, al tiempo que se fortalecía el control sobre la oferta de drogas ilícitas en las calles norteamericanas.

El Plan Colombia, la más exitosa iniciativa bipartidista de cooperación de los Estados Unidos, ha sido fundamental en la transformación social, económica y de paz en Colombia y ha facilitado el trabajo como socios en materia de seguridad regional. El apoyo al Plan Colombia fue ofrecido por parte de los dos partidos políticos más importantes de los Estados Unidos y durante tres administraciones presidenciales de ese país.

Esta iniciativa de colaboración entre ambos países a permitido que Colombia avance en pro de mejorar la situación sociopolítica que ha estado presente durante muchas generaciones en el país, lo cual demuestra que si se puede sobrepasar las situaciones difíciles del país y salir adelante. (Cancillería de Colombia, 2021)

Cooperación en Seguridad y Defensa

Colombia se ha afianzado como el aliado estratégico más cercano de los Estados Unidos en América Latina. En materia de seguridad, la relación estratégica ha evolucionado hacia un esquema de cooperación con terceros países, mediante el cual Colombia ha logrado consolidarse como un referente de cooperación internacional en seguridad en la región, a través de diferentes iniciativas en América Latina y el Caribe.

La cooperación de los Estados Unidos ha contribuido positivamente al fortalecimiento de las instituciones colombianas para hacer frente a los desafíos de la estabilización, particularmente mediante el fortalecimiento de capacidades en asistencia a víctimas, prestación de servicios de justicia y seguridad en zonas afectadas y desarrollo rural.

Como evidencia de la relación estratégica entre ambos países y el apoyo bipartidista de Estados Unidos, en mayo de 2019 el Congreso y la administración presidencial de los Estados Unidos aprobaron un total de USD 457.2 millones en recursos de cooperación para el año fiscal 2020, USD 39 millones que en el 2019.

Colombia se posiciona como un proveedor de cooperación de seguridad en la región. Gracias a la cooperación triangular con los EE. UU. (A través de USCAP, desde 2013), unos 18,000 oficiales capacitados en América Central y el Caribe se centraron en la lucha contra las drogas, el terrorismo y el crimen organizado. Al exportar seguridad, contribuimos al fomento de la capacidad y a la creación de condiciones favorables para generar oportunidades de desarrollo y estabilidad; fomentan la capacidad del estado para abordar el rastreo de drogas, el crimen organizado y la migración ilegal. (Cancillería de Colombia, 2021)

TLC entre Colombia y EE. UU.

El tratado de libre comercio surgió el 22 de noviembre del 2006 en estados unidos específicamente en la ciudad de Washington D.C, y entro en vigor el 15 de mayo del 2012, dicho

tratado fue creado para ser una herramienta que integraría las relaciones bilaterales entre ambos países, orientado a la creación de alternativas de comercio y mejores oportunidades laborales. El país colombiano a intentado incentivar las exportaciones no energéticas y mineras y a su vez incrementar la inversión norte americana en el país, bajando los precios de las materias primas y de los bienes capitales, con el fin de aumentar la competitividad.

Desde su inicio, alrededor de 7000 empresas en Colombia, lograron exportar en total 250 productos nuevos a Norte América por primera vez. En temas de inversión, alrededor de 230 empresas americanas invirtieron en Colombia desde el año 2012 y el país sur americano recibió un poco más de 115 proyectos de inversión de capital de dicho país.

Adicional de ingresar nuevas inversiones, el tratado de libre comercio trajo consigo estabilidad y seguridad para los inversionistas americanos, logrando así que estos elijan a Colombia como un país seguro para sus inversiones. (Cancillería de Colombia, 2021)

Grupo de Trabajo Consular Bilateral

Se institucionalizó el 3 de abril de 2006 como un mecanismo formal y permanente de diálogo sobre asuntos migratorios y consulares entre Colombia y los Estados Unidos. La última sesión plenaria de este Grupo de Trabajo se llevó a cabo el 3 de abril de 2019 en Bogotá D.C., donde se tuvo la oportunidad de revisar de manera conjunta asuntos migratorios, cooperación judicial, extradición, asistencia a detenidos, aplicación de la Convención de la Haya sobre los Aspectos Civiles de la Sustracción Internacional de Menores, adopción y restitución de menores, implementación del Programa de Global Entry, gestión de emergencias consulares y visados, entre otros. (Cancillería de Colombia, 2021)

El siguiente escrito hace alusión a los requerimientos exigidos por las entidades aduaneras para el ingreso de nuevos productos a mercados americanos y describe como debe ser el proceso que se lleva a cabo para el correcto ingreso de la mercancía al país Norte Americano.

Trámites aduaneros para la exportación en los Estados Unidos

Regímenes arancelarios

Restricciones

El Permiso de Exportación y la Aprobación de Exportación son necesarios, aunque sólo hacen referencia a bienes internacionalmente reconocidos que puedan estar sujetos a esas restricciones (armas, energía nuclear, misiles, etc.). (Santander Trade Markets, 2021)

Despacho de aduana de mercancías

Requiere la adhesión a un proceso específico establecido en la Normativa de Administración de la Exportación (Export Administration Regulations, EAR). Según la EAR, el exportador es el responsable de una adecuada utilización del producto, su clasificación, licencias, así como los requisitos de exportación correspondientes.

La documentación apropiada sobre la exportación, rigurosamente completada, debe acompañar a la operación de exportación. El incumplimiento del proceso anterior puede resultar en pago de impuestos, en retención o confiscación de la mercancía, en errores en la exportación, sanciones, inspecciones por parte del gobierno, así como en publicidad adversa. Los documentos descritos a continuación son los que se requieren para la exportación:

- Factura comercial
- Lista de embalaje
- Declaración de Exportación del Remitente

El Formulario 7525-V de la Declaración de Exportación del Remitente (Shippers Export Declaration, SED), se utiliza para compilar estadísticas oficiales estadounidenses y se requiere para exportaciones autorizadas por el Ministerio de Comercio. Es un formulario obligatorio requerido para todas las exportaciones provenientes de los Estados Unidos. No se precisa la SED para la exportación de artículos con un valor inferior a 2.500 USD, excepto si los artículos caen en alguna excepción de licencias.

Los exportadores deben mantener registros por un período de 5 años desde la fecha de la exportación, o de la última exportación o re-exportación. (Santander Trade Markets, 2021)

Declaraciones necesarias

Introducir mercancía es un proceso de dos partes que consiste en: Primero, rellenar los documentos necesarios para determinar qué mercancía puede ser liberada de la custodia de las aduanas, y segundo, rellenar los documentos que contengan información para la evaluación de los impuestos y para contabilizar la estadística. Estos dos procesos se pueden llevar a cabo electrónicamente mediante el programa de Interfaz de Agentes Automatizado de los Sistemas Comerciales Automatizados.

- Facturas
- Cada embalaje se marca y se numera para que pueda ser identificado con respecto a la factura.
- Una descripción detallada de la mercancía en cada embalaje se encuentra en la factura.
- El país de origen debe aparecer resaltado.

- Se ha de cumplir cualquier ley que pueda aplicar al caso. Las mercancías como la alimentación, medicinas, cosméticos, alcohol, entre otras, entrarán a menudo en esta categoría. (Santander Trade Markets, 2021)

ECONOMÍA

Para la sustentación del plan de negocios se tuvo en cuenta la situación económica presentada por Estados Unidos, donde se pudo evidenciar que se encuentra sólida y estable, lo cual contribuye al éxito de las propuestas mercantiles para la exportación de los arándanos, logrando así afianzar aquellas estrategias para hacer llegar los arándanos al mercado objetivo y consiguiendo con ello satisfacer una necesidad presente por frutos que sean saludables y con excelentes propiedades medicinales.

- La actual expansión económica en Estados Unidos está a punto de convertirse en la más larga de la serie histórica. En concreto, la duración de este período de crecimiento sostenido, que se habría apoyado, en gran medida, en el tono expansivo de las políticas económicas, alcanza ya nueve años.
- Sin embargo, el elevado ritmo reciente de crecimiento del PIB (con tasas Inter trimestrales anualizadas por encima del 3,5% en los dos trimestres centrales de 2018), que ha situado la brecha de producción en terreno positivo y ha reducido la tasa de paro hasta el 3,7% de la población activa su nivel mínimo de los últimos 50 años, ha dado paso a una composición de la demanda agregada menos equilibrada, con un mayor peso del consumo y un cierto retroceso de la inversión, lo que podría apuntar a un cierto agotamiento del ciclo. De cara al futuro, se espera que el tono más restrictivo que adoptarán las políticas de demanda contribuya a aumentar la probabilidad de un cambio en la situación cíclica de la economía de EE. UU. (Banco de España, 2018)



Ilustración 9.

Pib y brecha de producción

FUENTES: Bureau of Economic Analysis, Congressional Budget Office, Bureau of Labor Statistics, Reserva Federal y Bloomberg.

- En el ámbito monetario, en un contexto de repunte gradual de la inflación y de progresiva mejoría en el mercado laboral, la Reserva Federal ha incrementado los tipos oficiales en 200 puntos básicos (pb) desde diciembre de 2015 y podría hacerlo en otros 125 pb adicionales hasta finales de 2020, según la mediana de las proyecciones de los miembros del Comité Federal de

Mercado Abierto (FOMC, por sus siglas en inglés). Además, en octubre de 2017, la Reserva Federal inició la reducción del tamaño de su balance, que se espera continúe a un ritmo gradual en los próximos años. (Banco de España, 2018)

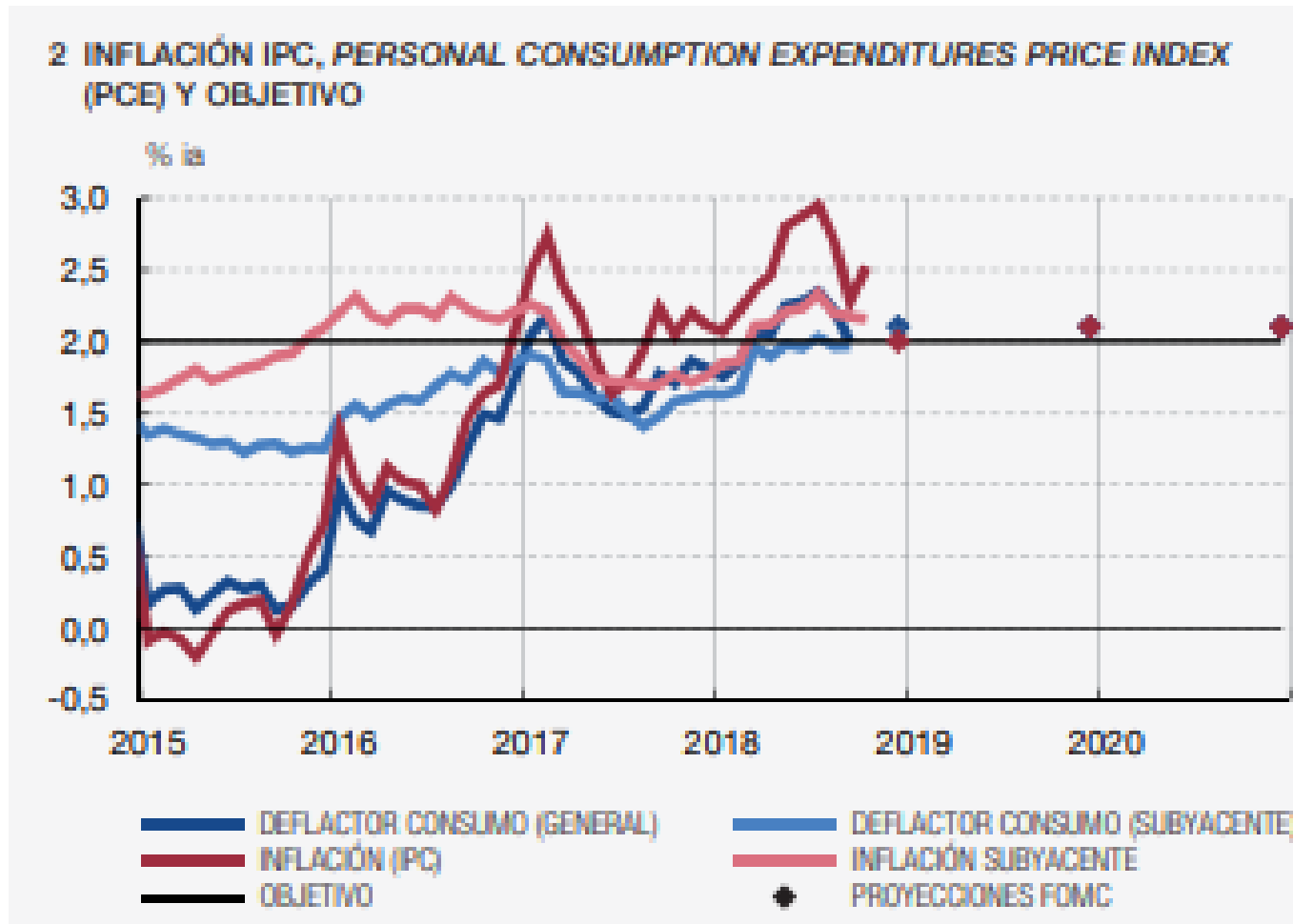


Ilustración 10.

Inflación, IPC EE. UU.

FUENTES: Bureau of Economic Analysis, Congressional Budget Office, Bureau of Labor Statistics, Reserva Federal y Bloomberg. (Banco de España, 2018)

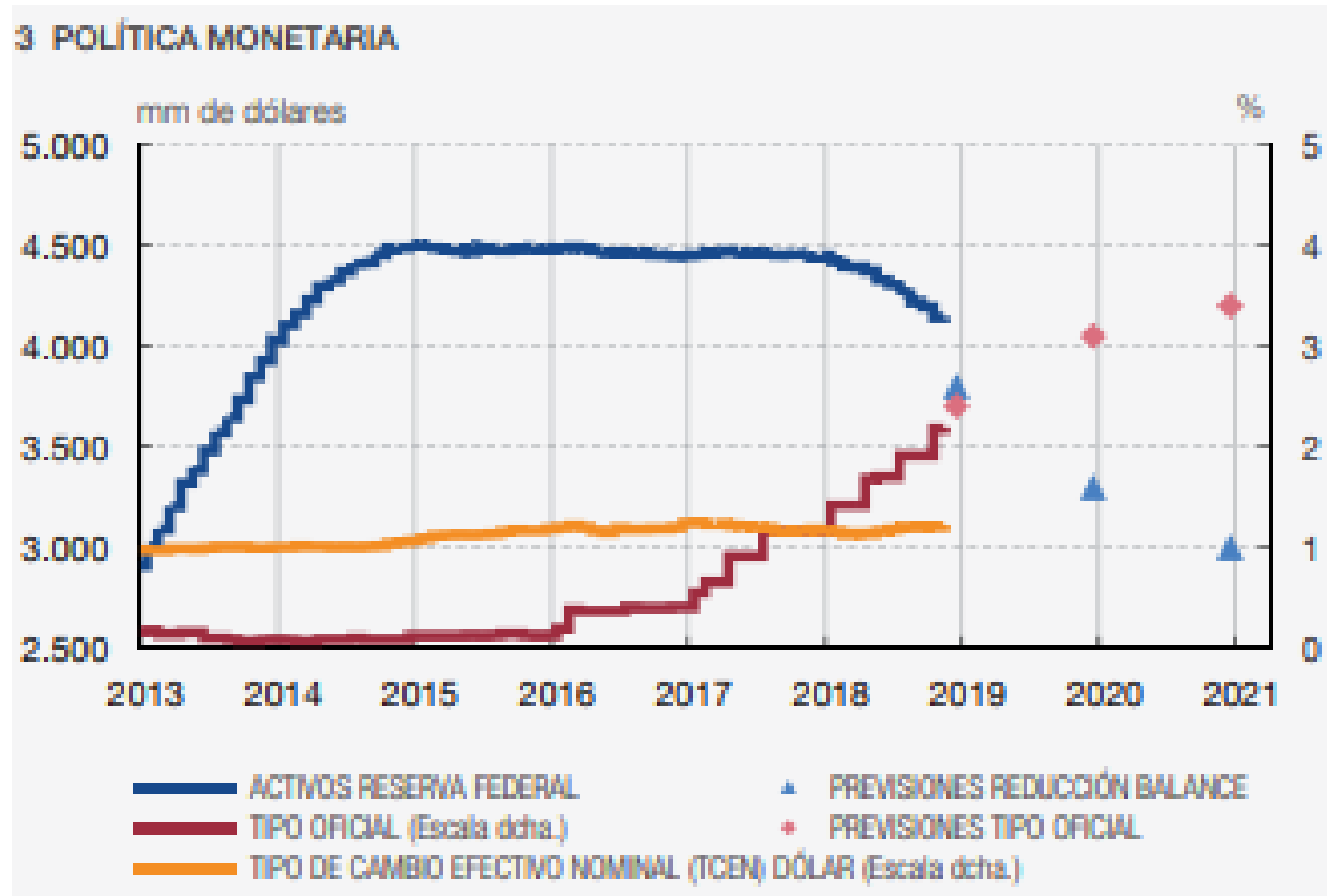


Ilustración 11.
Política Monetaria EE. UU.

FUENTES: Bureau of Economic Analysis, Congressional Budget Office, Bureau of Labor Statistics, Reserva Federal y Bloomberg.
(Banco de España, 2018)

LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS: POSICIÓN CÍCLICA Y PAPEL DE LAS POLÍTICAS DE LA DEMANDA

Prevé que la inflación se mantenga alrededor del objetivo del 2% en el futuro próximo, la escasa holgura en el mercado laboral y los efectos de los aumentos de aranceles constituyen riesgos al alza para el escenario central de comportamiento de los precios, cuya materialización provocaría un tensionamiento adicional de la política monetaria, así como un endurecimiento mayor de las condiciones financieras internas y globales.

Por lo que se refiere a la política fiscal, se estima que el estímulo derivado de las medidas expansivas adoptadas a finales de 2017 y principios de 2018 tendrá un impacto positivo sobre el crecimiento del PIB de 0,6 pp tanto en 2018 como en 2019.

A medida que este estímulo fiscal se desvanezca, a partir de 2020, la actividad tenderá a ralentizarse, revirtiendo hacia su tasa de avance tendencial de medio plazo, ligeramente inferior al 2%, según las proyecciones de la Congressional Budget Office.

Por último, hay que recordar que el viraje proteccionista de la actual Administración estadounidense sigue siendo otro elemento clave en las perspectivas económicas de Estados Unidos. La imposición de aranceles comerciales recae bajo la autoridad presidencial, siendo poco probable que el resultado de las elecciones de medio mandato altere la agenda de la política comercial proteccionista. De materializarse las amenazas realizadas, el conflicto comercial podría sustraer hasta cerca de un punto porcentual al crecimiento del PIB estadounidense en 2019, según las estimaciones de los principales organismos internacionales.

En definitiva, la pérdida del apoyo de las políticas expansivas de demanda, en un contexto de elevada incertidumbre por las tensiones comerciales, apunta a una ralentización de la actividad económica en Estados Unidos en los próximos años, hacia tasas de crecimiento más en línea con el potencial. Además, ante una hipotética recesión en un horizonte de medio plazo, el margen de actuación de las políticas de demanda es ahora más reducido que en episodios recesivos anteriores. Por un lado, la política monetaria se enfrenta a un contexto de menores tipos de interés naturales y mayores probabilidades de enfrentarse al límite inferior efectivo de tipos oficiales. Por otro lado, la acción de los estabilizadores automáticos y la aplicación de una política fiscal discrecional expansiva se verían parcialmente limitadas por los severos desequilibrios fiscales acumulados en los últimos años. (Banco de España, 2018)

TLC CON ESTADOS UNIDOS

Impacto positivo del TLC con EE. UU. en el comercio.

El 15 de mayo del 2012 se cumplieron síes años de la entrada en vigor del tratado de libre comercio entre Colombia y estados unidos, el presenta un balance positivo para el país, ya que ha aportado a que más empresas accedan al mercado norteamericano. La puesta en marcha el TLC en 2012 ha traído consigo que tantas empresas grandes, medianas, micro y pymes exporten sus productos hacia EE. UU.

Adicional a lo anterior, el principal beneficio del TLC para Colombia es la consolidación de las preferencias arancelarias que teníamos con el acuerdo de preferencias arancelarias, ATPDEA. Este cubría cerca de 5.670 productos. La entrada en vigor del TLC significó acceso al mercado estadounidense con 0% de arancel aproximadamente para 10.634 posiciones arancelarias.

De esas posiciones, son 286 productos nuevos los que han ingresado en exportaciones a ese mercado desde el 2012 hasta el 2017. Dentro de estos productos, se encuentran medicamentos, tubos rígidos, hongos, neumáticos, maíz dulce, productos laminados, dentífricos, entre otros, que son productos con crecimientos constantes en sus exportaciones.

Por último, el TLC con EE. UU. no solo trajo estabilidad en las reglas del juego en materia arancelaria y la inclusión de más de 5.000 bienes, sino que también implicó, para diferentes sectores de la economía, entrar a competir con otros mercados por los más de 320 millones de consumidores del mercado de EE. UU. (Mincomercio, 2021)

Aumento de las exportaciones no minero-energéticas.

En el 2017, Colombia exportó a EE. UU. USD 10.541 millones en comparación con 2016, año en el cual exportó USD 10.211 millones. De estas exportaciones, aproximadamente USD 4.031 millones corresponden a bienes no minero energéticos para 2017, comparados con los 3.836 millones de exportaciones no minero energéticas en 2016. En este sentido, el TLC ha sido aprovechado cada año de mejor manera por el sector no minero energético, tal y como se aprecia de la siguiente gráfica: (Mincomercio, 2021)



Ilustración 12.

Exportaciones no minero energéticas de EEUU

Fuente: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-estados-unidos/contenido/beneficios-del-tlc-entre-colombia-y-ee-uu>

Se destaca que en los primeros dos meses del 2018 las ventas de bienes no minero energéticos se incrementaron en un 8% con respecto al mismo período en 2017. Para este último año, dentro de los principales productos no minero energéticos (NME) exportados hacia Estados Unidos se encuentran los cafés sin tostar, sin descafeinar con una participación del 27% sobre el total de este sector, seguido por las flores y capullos frescos 13%, rosas frescas 6%, bananas o plátanos frescos 3%, y puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales de aluminio 3%. (Mincomercio, 2021)

Impacto positivo del TLC en la inversión

El TLC con EE. UU., además de atraer nuevas inversiones, ha generado seguridad y estabilidad para los inversionistas estadounidenses que le han permitido confiar en Colombia como destino. Durante el periodo de vigencia del TLC con Estados Unidos han llegado desde dicho país capitales por USD 13.908,5 millones. Esto según cifra de la balanza de pagos del Banco de la República (2012-2017).

Según el Banco de la República, durante el período 2012-2017 los flujos de inversión extranjera directa de Estados Unidos en Colombia fueron de USD 13,908.5 millones, ubicándose en la posición número uno (1) entre todos los países que invierten en Colombia. Según FDI Markets, gracias a la inversión de Estados Unidos, 137 proyectos de inversión con capital estadounidense comenzaron en Colombia entre el 2012 y el 2017. De estos 137 proyectos, 25 corresponden a expansión de negocios ya existentes y 112 a Greenfield (negocios nuevos). Las iniciativas pertenecen en su gran mayoría (125) a sectores no mineros[1] y se concentran especialmente en sectores de servicios profesionales, servicios de software y tecnología de la información, servicios de telecomunicaciones, maquinaria industrial, servicios financieros y automotriz. En el periodo que va del 2012 al 2017 el 60% de la inversión de los Estados Unidos se concentró en Bogotá (70 proyectos), Barranquilla (10 proyectos) y Medellín (10 proyectos). (Mincomercio, 2021)

Los proyectos gestionados por ProColombia con capital estadounidense entre 2012 y marzo 2018, han llegado a 17 departamentos:

-
- | | |
|--|--|
| • Cundinamarca (US\$2.309 millones) | • Norte de Santander (US\$23.6 millones) |
| • Bolívar (US\$791,4 millones) | • San Andrés (US\$19,2 millones) |
| • Valle del Cauca (US\$776,3 millones) | • Casanare (US\$18 millones) |
| • Atlántico (US\$273,7 millones) | • Chocó US\$16,2 millones) |
| • Antioquia (US\$200,5 millones) | • Cesar (US\$10 millones) |
| • Meta (USD 83,9 millones) | • Risaralda (US\$10 millones) |
| • Santander (US\$78 millones) | • Quindío (US\$ 1.6 millones) |
| • Vichada (US\$67,5 millones) | • Cauca (US\$1,1 millones) |
| • Magdalena (US\$32 millones) | |
-

De acuerdo con las cifras ProColombia, en el país hay más de 400 empresas estadounidenses instaladas. Algunos ejemplos de ellos son: 3M, Pepsico, Colgate Palmolive, DirecTV, Ford, P&G, Pfizer, Johnson y Johnson, HP, General Motors, Cargill, Ingredion, Baxter, Coca Cola.

La llegada de viajeros estadounidenses motivó el ingreso a Colombia de nuevas cadenas de hoteles de ese país. Entre 2012 y 2017 se identificaron en medios de comunicación 46 casos

de inversión en infraestructura hotelera de compañías estadounidenses como: Best Western, Carlson Rezidor (Radisson), Hilton, Hyatt, La Quinta, Marriott, Sonesta y Wyndham. Los años 2015 y 2016 fueron los que más tuvieron casos de inversión en infraestructura estadounidense desde que se firmó el TLC, completando 12 proyectos en 2015 y 11 en el año 2016. (Mincomercio, 2021)

Impacto positivo del TLC en el turismo.

La llegada de viajeros provenientes de Estados Unidos presentó un notable crecimiento después de la firma del TLC en 2012. Ese año llegaron 328.886 extranjeros no residentes en Colombia provenientes de Estados Unidos. En 2017 la cifra subió a 529.013, lo que representó un incremento del 6.0% respecto a 2016 en donde llegaron 498.960 y del 10% frente a 2012. Lo anterior consolida a Estados Unidos como el segundo país que más viajeros emitió a Colombia en 2017 después de Venezuela con 767.347 viajeros. Después de Venezuela y Estados Unidos, los países que más viajeros emitieron a Colombia en 2017 fueron Brasil con 209.138 extranjeros no residentes en el país, Argentina con 185.891 y México con 171.841. Los visitantes procedentes de Estados Unidos, y según los datos del 2017, llegan a Colombia en su mayoría (78%) por motivo de vacaciones, el 12,5% llegan por motivo de negocios y el resto llega al país para asistir a eventos, usar los servicios de salud o por temas educativos.

La ciudad más visitada es Bogotá. En 2017 llegaron 211.206 viajeros estadounidenses a la capital colombiana, lo que representó un incremento del 5,2% respecto al año anterior y del 4,8% frente a 2012. Le sigue Medellín con 105.735, lo que representó un incremento del 7,4% respecto al año anterior y del 17,6% frente a 2012. En tercer lugar, se encuentra Cartagena, ciudad a la que arribaron 97.051 turistas provenientes de ese país en 2017, lo que representó un incremento del 4,8% respecto a 2016 y del 21% frente a 2012. En cuarto lugar, se encuentra Cali, con 40.597 viajeros en 2017, lo que representó un incremento del 8,1% respecto a 2016 y del 7,5% frente a 2012. La quinta ciudad que más visitan los estadounidenses es Barranquilla, a la que en 2017 llegaron 21.270 viajeros, lo que representó una variación del -0,4% respecto a 2016 y un incremento del 6,7% con relación al año en que entró en vigencia el TLC. (Mincomercio, 2021)

Este flujo de viajeros se ha traducido también en una mayor presencia de las aerolíneas estadounidenses en Colombia, el cual es hoy en día el país que más representaciones en aerolíneas tiene en Colombia, con cinco: United Airlines, Delta Airlines, Spirit Airlines, JetBlue Airways y American Airlines.

Correlativo a esta presencia, desde 2012 han aumentado las frecuencias directas semanales de vuelos desde Colombia a EE. UU. Mientras que en el 2012 existían 200 frecuencias directas semanales con Estados Unidos, hoy en día se cuenta con 249 frecuencias que conectan a las ciudades de Miami, Boston, Fort Lauderdale, Nueva York, Orlando, Houston, Los Ángeles, Atlanta, Dallas y Washington con los destinos colombianos de Armenia, Barranquilla, Bogotá, Cali, Cartagena y Medellín, ofreciendo 39.546 sillas. A partir del 17 de noviembre de 2018 iniciará operaciones el vuelo directo de Avianca en la ruta Bogotá- Chicago- Bogotá, con cuatro frecuencias semanales y el 20 de diciembre de 2018 iniciará operaciones el vuelo de American Airlines en la ruta Miami-Pereira-Miami con 3 frecuencias semanales lo que incrementará el número de conexiones entre Estados Unidos y Colombia. (Mincomercio, 2021)

En el aspecto económico se evidencia que el tratado de libre comercio desde sus inicios a traído como consecuencia grandes aportes a la economía colombiana, aumentando de manera exponencial la inversión americana en nuestros mercados, adicional de incrementar de manera positiva algunos sectores económicos del país convirtiendo al país americano en el principal inversionista de Colombia. Por otro lado, debemos observar y tener presente las implicaciones negativas que ha traído la pandemia en la economía del país, provocando un déficit económico a nivel mundial y dejando rastros evidentes en la sinergia de esta; dejando como una consecuencia evidente el proceso lento que presentara la economía mundial para recuperarse de los efectos negativos del covid-19. (Mincomercio, 2021)

- **SOCIAL**

Partiendo de la investigación a profundidad del mercado se pudo detectar que el producto de los arándanos tendrá una excelente acogida en los Estados Unidos, debido a la creciente ola de personas que quieren cuidar su salud y su bienestar.

Cliente empresarial

Ellos lo adquirirían con el fin de ofrecer una mayor variedad en los productos de este tipo, buscando captar la atención del cliente final y así lo consuman, además entrar a competir con otras cadenas que no ofrecen el producto, el cual estará catalogado como una de las frutas que aporta un sin número de beneficios para el organismo avalado con estudios científicos, además de contar con una presentación muy llamativa y con un costo muy asequible para el consumidor final.

Ciente Final

Este consumirá el producto debido a que los arándanos son unos frutos de excelente calidad y sabor, con un proceso de cultivo Premium que garantiza altos estándares de calidad.

El consumidor final podrá utilizar los arándanos en diferentes recetas, al mismo tiempo contará con excelentes beneficios para el organismo y así se brindará una experiencia saludable a todo aquel que esté interesado en llevar una vida saludable y llena de frutos deliciosos.

1. Perfil consumidor Healthy

El perfil de este consumidor es el de una persona que se cuida y que mantiene una alimentación sana, esto pasa en ambos géneros, tantos los hombres como las mujeres. Según un estudio llevado en un restaurante de Madrid España, las mujeres comienzan a cuidarse desde los 20 años y los hombres a partir de los 30 años. El objetivo de este estudio es descubrir que personas prestan más atención a los alimentos que consumen y como los mantienen. (Diario de Gastronomía, 2019)

2. Perfil consumidor Trendy

Se le llama trendy debido a la tendencia de utilizar la palabra trend, la cual se usa cuando algo se convierte en popular o de moda. Hay personas que llevan su alimentación de acuerdo con cómo va avanzando la sociedad y como está se está comportando en el entorno. Un ejemplo, son los fans de las celebridades, en donde si la celebridad consume cierto alimento, este fanático va a querer consumir ese alimento, debido a que para él está en tendencia y de moda. (Torreblanca, 2018)

3. Perfil consumidor Sibarita

El perfil de este consumidor es el de una persona refinada y de gustos muy finos y lujosos. Normalmente, son personas con un alto nivel adquisitivo, ya que tienen el modo y la plata para adquirir alimentos, servicios y bienes muy exclusivos con un costo alto. (Fundación Wikimedia, Inc, 2021)

4. Perfil consumidor bio

El perfil de consumidor bio consiste en adquirir los productos fitness en un establecimiento destinado para esos insumos, la idea de esta persona es comprar los alimentos en un local determinado y especializado, con el fin de consumirlos constantemente. Esto lo hacen por calidad, proximidad y comodidad. (Téllez, 2019)

5. Perfil consumidor ecológico

El perfil de este consumidor consiste en ser más amigable con el medio ambiente, es una persona que desde su posición de consumidor trata de afectar lo menos posible al ecosistema, con el fin de ayudar a la gente y al mundo a ser una persona más consiente a nivel ecológico. Esta persona se alimenta de productos biodegradables, reciclables y entre otros, para así poder ser más respetuoso con el medio natural y de tratar de disminuir los residuos que se generan. (Klawter, 2020)

TECNOLOGÍA

Basados en el cuidado de los arándanos se prevé una logística interna en la cadena de frío del producto que garantice el óptimo nivel de calidad que se quiere ofrecer al público norteamericano, además de cumplir con los estándares exigidos por la FDA que promueve el ingreso seguro de los alimentos que ingresan al país.

Procedimiento de frío para Arándanos:

- La cadena de frío consiste en mantener el arándano en bajas temperaturas durante un cierto de tiempo delimitado, para así poder eliminar los estados inmaduros de la plaga.
- Esencialmente se hace para anular estados inmaduros de moscas de las frutas de las especies *ceratitiscapitata* y *anastrephaspp*.
- El arándano comienza a recibir el tratamiento de frío en contenedores aprobados por el Servicio de inspección y sanidad agropecuaria- animal and plant health inspection (USDA-APHIS) y las inspecciones están a cargo de puertos, aeropuertos y pasos de frontera (PAPF) del instituto colombiano agropecuario (ICA) entidades autorizadas y capacitadas que cuentan con usuario y clave de acceso para el sistema informático del departamento de agricultura (USDA).
- Para llevar a cabo la cadena de frío se deben de colocar tres sensores en la pulpa de la fruta, los cuales están enlazados a un registrador que almacena las lecturas de las temperaturas de la fruta durante el camino.
- Los sensores se encuentran ubicados en puntos estratégicos del contenedor al igual que en los pallets más calientes. Los pallets de la fruta deben ser cargados en un ambiente de 0.5°C para evitar que la fruta se caliente.
- Una vez cargados los pallets en el contenedor y luego de verificar que la temperatura este estable y no supere la temperatura ideal, se procede a asegurar el contenedor con un precinto (sello de seguridad) del ICA.

- El funcionario del ICA autorizado registra la información en el sistema 556 del USDA-APHIS.
- Una vez arriba al punto de ingreso, el funcionario del USDA procede a verificar el sello de seguridad, los datos del 556 y descarga la información del registrador.
- Se realiza la verificación que las temperaturas no hayan superado las temperaturas de tratamiento establecido por el tiempo de duración del transporte y se procede a permitir el ingreso del contenedor.
- Si la cadena de frío aún no concluye o presenta alguna falla, el envío se redireccionará hasta uno de los puntos donde existen estaciones o espacios en donde se puedan concluir la fase de desarrollo de lo contrario el contenedor será desviado a puertos ubicados por arriba de 39° latitud norte. (León, 2014)

ECOLÓGICAS

Para demostrar los beneficios presentados en los arándanos se realizó una investigación, en donde se pudo identificar que este fruto posee propiedades únicas que favorecen a los consumidores en su bienestar tanto físico como mental, ya que brinda energía y previene diferentes enfermedades. Adicional a esto, se brinda un empaque que beneficia al medio ambiente, afectando lo menos posible el sector ecológico.

Considerada como una de las mejores frutas gracias a sus atributos nutricionales y antioxidantes, los arándanos se podrían convertir en uno de los alimentos con mayor cantidad de beneficios para el organismo. Se ha demostrado mediante estudios que cuenta con 10 beneficios propios para el organismo, desde el cabello, la piel, la presión arterial y la vista entre otros.

El arándano rojo es un fruto rico en antioxidantes y vitamina C. Debido a sus compuestos, contiene una gran cantidad de agentes antibacteriales tanto a nivel digestivo (desde la boca hasta el estómago), como en las vías urinarias ofreciendo una, así como una excelente protección contra las infecciones urinarias. Se considera un importante antioxidante, debido a que retrasa el envejecimiento anticipado de la piel, además ayuda a combatir los excesos de grasa en la sangre, por lo tanto, influye positivamente en la salud cardiovascular.

Uno de los beneficios más aplicados de los arándanos es en el tratamiento de infecciones urinarias, como queda demostrado en el estudio de Ruth G Jepson, Gabrielle Williams, Jonathan C Craing. (Martin, 2017)

Algunos beneficios de los arándanos

1. **Cuida la piel:** El arándano puede combatir el deterioro de la piel causado por el envejecimiento gracias a sus propiedades antioxidantes y los fitoquímicos presentes en estos, logrando así que la piel se vea más suave y joven, además puede usarse como mascarilla para eliminar el acné.
2. **Mejora la salud capilar:** Gracias al alto grado de vitamina B presente en los arándanos, esta promueve el crecimiento del cabello, debido a que mejora la oxigenación y la circulación de la sangre en el cuerpo, específicamente en el cuero cabelludo, adicional ayuda a la reducción de los niveles de colesterol presente en la sangre.
3. **Favorece el desempeño a nivel sexual:** El arándano aumenta la producción de óxido nítrico endógeno que suele asociarse a un menor riesgo de enfermedad cardíaca, pero adicional a esto el óxido nítrico interviene en la erección del pene. De hecho, uno de los activos principales del viagra aumenta los niveles de óxido nítrico en el cuerpo para lograr su efecto.
4. **Disminuye la grasa:** los arándanos son ideales para llevar a cabo una dieta saludable y para perder peso, gracias a su gran cantidad de fibra y su bajo poder calórico. Esto los convierte en una gran alternativa saludable, que ayuda a regular el correcto funcionamiento intestinal y ayuda a sentirte más lleno gracias a su gran cantidad de fibra.
5. **Mejora la salud visual:** la retina es un tejido que con el tiempo puede presentar daño oxidativo y puede ser dañado fácilmente por las infecciones oculares. Dañar la retina significa producir un daño en la visión en edad avanzada y es por tal motivo que los arándanos gracias a su gran concentración de antioxidantes llamados antocianinas ayuda a prevenir el deterioro ocular y a mejorar la visión.
6. **Combate la hipertensión:** los arándanos ayudan a la disminución de la presión arterial, debido en gran parte a que provoca un gran flujo de antioxidantes y nutrientes dentro del organismo, lo que evita la acumulación de grasa y colesterol en el cuerpo. También influye en la prevención de los picos de glucosa en la sangre ya que ayuda a mejorar las respuestas del cuerpo a la insulina. Lo que significa que el organismo transporta de manera correcta los nutrientes y la sangre circula sin problemas, así mismo, un estudio de la universidad de Florida asegura que el consumo diario de esta fruta podría llegar a ser clave en la reducción de la presión arterial.
7. **Favorece la presencia de colesterol bueno:** El arándano es una fruta con una cantidad alta en antioxidantes y se considera el mejor alimento en contra del colesterol. El

arándano incrementa la síntesis hepática del HDL que es el colesterol bueno y baja la formación del colesterol LDL que es el malo para nuestro organismo.

8. **Favorece el control del azúcar:** Según un estudio de la Nutrition Journal se evidencia que comer arándanos mejora el organismo de las personas que sufren de diabetes, ya que les ayuda a regularla y controlarla.
9. **Es antiinflamatorio:** la fruta tiene altos antioxidantes, uno de ellos son las proantocianidinas que es sumamente importante y benéfico para el organismo. También ayuda a reducir algunas enfermedades y ciertas inflamaciones que el mismo cuerpo tiene con ciertos alimentos y ambientes.
10. **Reduce el riesgo de sufrir cáncer:** El consumo del arándano ayuda a combatir el cáncer, es sumamente benéfico comer este fruto, ya que contiene ácido gálico y resveratrol que son compuestos muy relevantes para evitar sufrir de esta enfermedad. (Martin, 2017)

LEGALES

A continuación, se presenta las normatividades exigidas por los Estados Unidos para el ingreso de alimentos al mercado norteamericano y a su vez las exigencias y requisitos que se piden para lograr la exportación de los arándanos al país americano.

Las frutas frescas que se importan a Norteamérica deben cumplir con las mismas reglamentaciones de aquellos que se producen internamente de EE. UU además de que estos productos deben ser inocuos y no contener químicos prohibidos. El etiquetado y el envasado también son considerados componentes críticos.

No se debe dejar de insistir con la importancia de comprender y respetar las leyes, reglamentaciones y requisitos primordiales. Los exportadores pueden tener en cuenta obtener orientación de expertos del sector privado los cuales son especializados en la importación de frutas a EE. UU, un ejemplo de estos son las agencias de aduanas, abogados o asesores autorizados. Los agentes aduaneros son los únicos con la autorización para actuar como agentes de los exportadores en la transacción de sus negocios aduaneros, al mismo tiempo son las únicas personas privadas avaladas por la oficina de aduanas y protección fronteriza de EE: UU para realizar las entradas de aduanas necesarias, para preparar los pagos de las obligaciones y tomar medidas para efectuar la liberación de los productos en custodia. (PMA, 2021)

Agencias de EE. UU. que intervienen en las importaciones de frutas

Las siguientes son las 3 entidades estadounidenses que intervienen en la importación de frutas.

- Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés)
- Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (APHIS, por sus siglas en inglés)
- Servicio de Comercialización Agrícola (AMS, por sus siglas en inglés)
- Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU. (FDA, por sus siglas en inglés)
- Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de EE. UU. (CBP, por sus siglas en inglés)

El Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (APHIS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y la Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU. (FDA) determinan la admisibilidad de los diferentes productos alimenticios que se importan a los Estados Unidos. La CBP se encarga del cumplimiento de las reglamentaciones del APHIS en los puertos de ingreso. Los especialistas agrícolas de la CBP inspeccionan los envíos de productos importados y se aseguran de que cada envío esté acompañado de los permisos y los certificados fitosanitarios (para productos vegetales) exigidos.

El AMS de la USDA se encarga del cumplimiento de las órdenes de comercialización federales de frutas, vegetales y cultivos especiales, así como del cumplimiento de las reglamentaciones de importación, incluidos los requisitos de etiquetado.

El APHIS se encarga de que los productos agrícolas que entren a EE. UU. cumplan con todo lo requerido por ellos, con el fin de evitar plagas y enfermedades agrícolas.

Para exportar frutas y vegetales extranjeros, en primer lugar, debe solicitar un permiso de importación agrícola del APHIS y obtener un certificado fitosanitario del país exportador. (Departamento de Agricultura de los EE.UU., 2012)

Aspectos generales de los requisitos de la FDA

En virtud de las disposiciones de las leyes estadounidenses contenidas en la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos de EE. UU., los importadores de productos alimenticios, incluidas las frutas y los vegetales, son responsables de asegurarse de que los productos sean inocuos, sanitarios y que estén etiquetados de acuerdo con los requisitos de EE. UU.

Los exportadores y/o importadores de frutas y vegetales se deben registrar ante la FDA.

Todos los productos alimenticios comerciales están sujetos a la presentación de la notificación previa en la FDA.

Las frutas y los vegetales importados están sujetos a la inspección de la FDA al momento de la llegada a los puertos de ingreso. La FDA puede detener los embarques de productos si se observa que no cumplen con los requisitos de EE. UU.

Según las disposiciones de la ley de EE. UU. contenidas en la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos de EE. UU., Los importadores de productos alimenticios destinados a la introducción en el comercio interestatal de EE. UU. Son responsables de garantizar que los productos sean seguros, sanitarios y estén etiquetados de acuerdo con los requisitos de EE. UU. (Todos los alimentos importados se consideran comercio interestatal).

La FDA no está autorizada por la ley para aprobar, certificar, licenciar o sancionar de otro modo a importadores, productos, etiquetas o envíos de alimentos individuales. Los importadores pueden importar alimentos a los Estados Unidos sin una autorización previa de la FDA, siempre que las instalaciones que producen almacenan o manipulan los productos estén registradas con la FDA y se proporcione a la FDA un aviso previo de los envíos entrantes.

Los productos alimenticios importados están sujetos a la inspección de la FDA cuando se ofrecen para su importación en los puertos de entrada de los EE. UU. La FDA puede detener los envíos de productos ofrecidos para la importación si se determina que los envíos no cumplen con los requisitos de EE. UU. Tanto los alimentos importados como los producidos en el país deben cumplir los mismos requisitos legales en los Estados Unidos. (Departamento de Agricultura de los EE.UU., 2012)

Aspectos generales de los requisitos de la CBP

La CBP se encarga del cumplimiento de los requisitos establecidos por el APHIS y la FDA para permitir el ingreso de frutas y vegetales a EE. UU.

La CBP libera los envíos de alimentos solo cuando obtiene prueba satisfactoria de que se ha presentado a la FDA la notificación previa (PN, por sus siglas en inglés). Por lo tanto, es de vital importancia que el número de acreditación de la PN se envíe a la CBP junto con los documentos de entrada. El número de acreditación de la PN se debe anotar en los documentos de envío (es decir, en el conocimiento de embarque o la guía aérea).

Además del requisito de la PN, una vez que los productos llegan a EE. UU., la FDA puede tomar una muestra o comunicarle a la CBP que continúe con la liberación del envío. Si una muestra viola las reglamentaciones de la FDA, recibirá una notificación de incautación de la FDA. (Departamento de Agricultura de los EE.UU., 2012)

Aspectos generales de los requisitos del AMS de la USDA

Es responsabilidad del importador registrado hacer que cada lote (envío) importado sea inspeccionado por el AMS en cuanto a la clasificación y la calidad. Se define al importador como la parte responsable de despachar los productos por las aduanas, y podría ser el transportista, el destinatario o un tercero como un intermediario o un abogado apoderado.

A partir del 1 de septiembre de 2016, todas las frutas y los vegetales importados sujetos a la reglamentación del AMS se deben presentar para la inspección del AMS o sus asociados federales o estatales como lotes individuales que corresponden a cada número de entrada de aduanas individual. (Departamento de Agricultura de los EE.UU., 2012)

DOFA

Debilidades

- El costo del transporte aéreo es muy alto, por lo cual por temas de costos es mejor el marítimo, pero éste puede afectar el producto por el tiempo en tránsito

Oportunidades

- Favorabilidad de producción de los arándanos colombianos para entrar a mercados como EE. UU. y Europa.
- Se tiene activo el TLC entre Colombia y EE. UU., adicional a los que ya se tienen con otros países como lo son la Unión Europea y China
- Se proyecta buenos precios en los próximos 2 años

Fortalezas

- Ubicación geográfica, Colombia cuenta con unas condiciones climáticas óptimas que ayudan a obtener una alta productividad en el cultivo de arándano, y esto promueve al poco uso de químicos en el proceso productivo.
- La empresa dispone de cadena de frío e instalaciones propias para el proceso
- Disposición de mano de obra asequible y económica.
- Excelente variedad en material genético la producción y la siembra de arándanos.

Amenazas

- Clima: fenómeno de la niña y del niño
- Desvalorización del dólar, esto perjudicaría los precios y los ingresos
- Paros a nivel nacional
- Aparición de plagas y enfermedades que afecten directamente la economía.

- El incremento de la demanda en el mundo puede ocasionar que el mercado estadounidense se sature y esto ocasione una sobreoferta, lo cual conllevaría a la caída de los precios.

9 Componente Innovador o Factor Diferencial

En esta sección relacione aquellas características que lo hacen diferente a las demás soluciones que ofrecidas en el mercado.

Tabla 7.
Componente innovador proyecto

Variable	Descripción de la innovación
Concepto del negocio	Es un producto que no se ha exportado, desde Colombia, a EE. UU.
Producto o servicio	<p>BENEFICIOS NUTRICIONALES Información nutricional de los Agraz (por cada 100 g) Calorías: 57 (239 kJ) Carbohidratos: 14,5 g Grasas: 03 g (todas insaturadas) Proteínas: 0,7 g Vitamina A 54,0 IU</p> <p style="text-align: right;">Vitamina C: 9,7 mg Vitamina K: 19,3 mcg Calcio: 6,0 mg Hierro: 0,3 mg Manganesio: 6,0 mg</p> <p>Beneficios de sembrado Los beneficios son amplios ya que es un proceso en el cual no se tiene que aplicar químicos ni alguna sustancia pesticida ya que esta fruta crece de forma silvestre y crece sin la necesidad de ningún aditivo inorgánico, su siembra se puede hacer con la trasplatación de las plántulas desde su nacimiento natural y crear cultivos domésticos sin que las condiciones y sus beneficios puedan cambiar. Su Facilidad de consumo se da para hacerlo como fruta fresca o como sus transformaciones en productos alternos y procesados como el vino de agraz, mermelada, postre, tortas y todo lo relacionado con productos en donde el Agraz aporta sus grandes beneficios nutricionales para volverlos productos de alta calidad para la salud humana.</p>
Proceso	<p>Sembrado del agraz EL AGRAZ O MORTIÑO El Agraz o Mortiño se da de forma silvestre cuándo debajo de los árboles como los pinos u otros árboles más frondosos se posan los pájaros a descansar y defecan el suelo suministrando la semilla para que ésta pueda germinar, de aquí se genera la siembra de un cultivo ya que estas plantas en el momento en que tengan un promedio de 30cm de altura éstas se pueden trasladar a un espacio donde podamos tener un cultivo ya definido y un control más específico para extraer con más facilidad el fruto final del agraz o mortiño. Para establecer un cultivo de una hectárea de tierra se necesitan un promedio de 2000 a 2500 plántulas sembradas a una distancia entre los 2 o 2.5 metros de distancia con un costo estimado de siembra cerca a los 6 a 7 millones de pesos lo que nos lleva a un estimado de siembra de cada planta alrededor de 3000 pesos.</p>

Variable	Descripción de la innovación
Proceso	<p>El Agraz o Mortiño tiene un periodo de 3 años después de la siembra en la cual la fruta tiene su óptima maduración y permite la recogida del fruto para su distribución. Durante este periodo de 3 años el cultivo requiere de algunas inversiones como su abonamiento 2 veces al año con 2 kilos aproximadamente por planta, el cual se hace con el estiércol y orina de los caballos o el ganado, viruta o partes de madera, la limpieza de cada una de las plantas y su posterior recogida por parte de las personas encargadas, todas estas actividades suman alrededor de 5 millones de pesos por hectárea cada año llevándonos así a una totalidad en los 3 años de 15 millones de pesos. La hectárea de cultivo de Agraz o Mortiño genera un promedio de 5 toneladas y puestas en el mercado nacional a un valor de 5.000 pesos el kilo cuando la producción está muy alta y en meses donde la producción es baja se puede subir alrededor de los 12 pesos el kilo.</p> <p>El Agraz o Mortiño en forma silvestre tiene su mayor producción dos veces al año los cuales corresponden a los meses comprendidos entre mayo y agosto y la segunda cosecha desde diciembre a marzo, es por esto por lo que al crear el cultivo domestico este se podrá dar durante todo el año sin tener meses donde no se presenten cosechas y así poder mantener una producción que permita tener el producto todo el año.</p> <p>Proceso de certificación del agraz orgánico</p> <p>Hoy en día la demanda de productos orgánicos va en aumento dada a las condiciones ambientales y características saludables que esto aporta, el consumidor está entendiendo que en una producción orgánica se aprovechan los recursos naturales y se mantienen los suelos ricos en nutrientes sin generar un impacto ambiental en las tierras estimulando la fertilidad natural de los suelos y protegiendo la biodiversidad tanto animal como la vegetal.</p> <p>Es por esto por lo que a nivel mundial existen algunas Instituciones las cuales permiten con diferentes características realizar unas certificaciones entre ellas las orgánicas, para promover el uso de productos sanos y de excelente calidad que aporten también a la reducción de efectos invernaderos y disminuir la huella de carbono en el planeta.</p> <p>Según ProColombia éstas son las tendencias de productos saludables y orgánicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • EE. UU. y Canadá: 47%, Europa: 40%, Asia: 7% <p>Consumo mundial de orgánicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • En consumo mundial de orgánicos del 15% <p>Crecimiento proyectado</p> <ul style="list-style-type: none"> • El mercado mundial lo reconoce con un valor agregado del 10% al 30% en el precio final <p>Para el cultivo de agraz por ser un producto endémico y silvestre.</p> <p>El Ministerio actualmente habilita a cuatro organismos de certificación para certificar los productos ecológicos bajo a la normativa colombiana y a su vez, administrar el uso del sello “Alimento Ecológico”:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. BCS OKO GARANTIE COLOMBIA S.A.S.

Variable	Descripción de la innovación
Proceso	<p>2. ECOCERT COLOMBIA LTDA 3. CERES COLOMBIA S.A.S 4. CERTIFICADORA BIOTROPICO SAS</p> <p>Según la Federación de Orgánicos de Colombia (Fedeorganicos), estos organismos se centran en la exportación a EE. UU. Canadá y Europa y los productos más exportados son Café, Panela, Palmito y Aceite de palma.</p> <p>Para este proceso se gestionará la certificación Orgánica con la Certificadora BIOTROPICO SAS. La cual después de un proceso interno se toma como la mejor opción para dicho trabajo.</p> <p>Proceso de Certificación:</p> <p>Evaluación Preliminar del Sistema de Gestión de Calidad.</p> <p>Esta es la etapa previa al servicio de control y Certificación, esta contribuye a informarle al usuario de un servicio de Certificación y en qué etapa se encuentra del proceso de dicha Certificación.</p> <p>Un funcionario (evaluador) de BIOTROPICO S.A.S realiza un estudio de la documentación aportada correspondiente a la información básica, solicitud del servicio, sistemas internos de control, sistemas de gestión de calidad y emitiendo un concepto sobre el grado de cumplimiento.</p> <p>Inspección, Auditorias (Control)</p> <p>INSPECCIÓN: se refiere a la labor de visita, para verificar, o evaluar el entorno de la producción, sus procesos que las instalaciones sean las apropiadas, estas actividades requieren visita en el sitio a certificar.</p> <p>AUDITORIA: Es un Proceso sistemático, y documentado para adquirir evidencias de la auditoria y valorarlas de manera objetiva con el fin de establecer las diferentes características dando cumplimiento a los los criterios de evaluación. Estas actividades sirven para controlar las metodologías de producción que se encuentren conformes a los requisitos establecidos para el estándar requerido.</p> <p>Certificación y Seguimiento</p> <p>Evaluar las actividades y servicios bajo las normas requeridas según sea el caso y emitir una decisión de conformidad o de incumplimiento de la certificación solicitada e informar cada 6 meses al Ministerio de Agricultura cuando este lo requiera. Esta certificación se enviará o informará a los organismos de acreditación la decisión de conformidad o de incumplimiento. (Biotropico, 2019)</p> <p>El proceso de exportación</p> <p>El proceso de exportación se realizará con la Empresa TISOCO SAS la cual se encuentra debidamente certificada para realizar el proceso ante la Cámara de Comercio (Aburra Sur), la Dian y registrados en la Ventanilla Única de Comercio Exterior VUCE, así como en el módulo del Formulario Único de Comercio Exterior – FUCE los exportadores realizan el Registro como productor nacional que es fundamental para los certificados de origen. Para la exportación de Agraz o Mortiño se deben adicional los siguientes aspectos los cuales se basan en 5 grandes aspectos como lo son:</p>

Variable	Descripción de la innovación
Proceso	<ol style="list-style-type: none"> 1. Clasificación Arancelaria: Este es un sistema para la clasificación de mercancías (Sistema Armonizado creado por la Organización Mundial de Aduanas) los primeros seis dígitos se denominan la subpartida arancelaria e identifica un producto en cualquier país del mundo, cada país agrega otros 4 dígitos para efectos estadísticos y de control formando la posición Arancelaria (Posición arancelaria del Agraz 08.10.40.00.00). 2. Certificado de Origen: Se exige un certificado de origen para la consecución de reducciones arancelarias, los tratados de libre comercio exigen la expedición de un Certificado de Origen para gozar de estas preferencias. (son las condiciones que deben cumplir los productos para ser considerados originarios de un país) para esto se necesita diligenciar una Declaración Juramentada de Determinación de origen (un formulario por cada producto), vía www.dian.gov.co, módulo Gestión Aduanera, salida de mercancías. Los certificados de origen se emiten de dos formas: <ol style="list-style-type: none"> a. Certificados de origen emitidos por la autoridad aduanera: Estas pruebas son emitidas por la autoridad que esta delegada por el gobierno nacional en este caso corresponde a la DIAN en Colombia. Estas pruebas de origen requieren el trámite previo de la declaración juramentada de origen y debe diligenciarse por el exportador, estas se constituyen en una declaración del exportador bajo la gravedad de juramento con sus respectivas implicaciones legales. Una vez realizada la Declaración Juramentada se procederá a solicitar el respectivo Certificado de Origen, documento que exige la aduana del país de destino para acreditar las exenciones arancelarias. b. Auto certificación: Estas pruebas son emitidas directamente por el productor o el exportador en Colombia, esta prueba no tiene la intervención de la DIAN. 3. Vistos Buenos: Se determinan para la protección de la salud humana, animal, y del medio ambiente para lo cual es indispensable poder identificar los requisitos que los productores tienen para ser importadores o exportadores en cada uno de los países. Los vistos buenos dependes de los productos a exportar, sus normatividades y de las entidades que los vigila. Los vistos buenos se tramitan en la VUCE. Para esta exportación de Agraz o Mortiño la entidad autorizada para la emisión de este certificado es el ICA Instituto Colombiano Agropecuario el cual emite el Certificado fitosanitario para frutas, flores, hortalizas, tubérculos y aromáticas, este certificado es indispensable para poder acogerse a los beneficios arancelarios del TLC con EE. UU. que en este caso servirá para eliminar el arancel que genera el proceso de exportación. Para el caso de la Exportación a los Estado Unidos, este certificado permite que con el TLC celebrado con Colombia no se tenga ningún tipo de Arancel para el Ingreso a territorio norteamericano. Y además de esto se debe contratar una planta de tratamiento para que se le realice la limpieza al producto. 4. Procesos Aduaneros: <ul style="list-style-type: none"> • Preparación de documentos de exportación

Variable	Descripción de la innovación
Proceso	<ul style="list-style-type: none"> • Exportación definitiva: La exportación definitiva regula todo tipo de salidas de mercancías nacionales o las nacionalizadas del territorio aduanal local el cual se hace para consumo definitivo en otro país o a una zona franca según los términos del Decreto 1165. • Lista de Empaque: En la cual especifique características como el peso bruto, peso neto y demás distintivos el cual con este documento le permite al exportador, al transportista, a la aduana, al importador etc. identificar el tipo de mercancías y saber el contenido ya sea del bulto, la caja específica donde coincidan también con la factura realizada. Con la lista de empaque se garantiza que durante el tránsito de la mercancía pondrá de un documento donde se identifique el embarque completo ya que en caso de algún percance se podrán realizar las debidas reclamaciones a las compañías de seguros. • Contratación de un agente aduanero: El agente aduanal son agencias de aduanas las cuales son personas jurídicas que están autorizadas por la DIAN para realizar actividades aduaneras de naturaleza mercantil que son orientadas a garantizar que se cumplan todas las normas legales que existen en cuanto a los procesos de importación como de exportación y tránsito aduanero. Estas agencias tienen como fin principal colaborar con las autoridades aduaneras y demás actividades relacionadas al comercio exterior. El agente aduanero exigirá una carta de responsabilidad en la cual el exportador se hace responsable de la mercancía donde no tendrán artículos prohibidos. El agente aduanero realizará la declaración de exportación y el DEX (Formulario de declaración de exportación) este documento contiene 4 hojas en las cuales la primera hoja aparecerá el valor total de la exportación, el peso, en la segunda hoja la descripción del producto a exportar, en la tercera hoja aparecerá el nombre de la empresa que prestará el servicio de transporte en la exportación y en la cuarta hoja aparecerá el número de la factura comercial. <p>5. Trámites Bancarios: Todos los pagos que se efectúen o se reciban como parte de una exportación de bienes deben cumplir con la reglamentación cambiaria definida en Colombia, sin importar el monto o el medio de pago. Al realizar una exportación debes canalizar los pagos a través del mercado cambiario, porque es necesario que el Gobierno Nacional controle la entrada y salida de divisas al país. en Colombia se pueden canalizar las divisas por dos medios uno es por el IMC (Intermediario del Mercado Cambiario) y el otro por las cuentas en monedas extranjeras. Los bancos para establecer que el ingreso de divisas se hizo por medio de una exportación, exigirá que se le demuestre dicho proceso el cual se podrá establecer con el agente aduanero el cual presentara el DEX y el número de la declaración de exportación y así quedara demostrado que esta exportación fue legal.</p>

10 Validación de la Aceptación del Negocio en el Mercado

Metodología y resultados

Sembrado del agraz

EL AGRAZ O MORTIÑO

El Agraz o Mortiño se da de forma silvestre cuándo debajo de los árboles como los pinos u otros árboles más frondosos se posan los pájaros a descansar y defecan el suelo suministrando la semilla para que ésta pueda germinar, de aquí se genera la siembra de un cultivo ya que estas plantas en el momento en que tengan un promedio de 30cm de altura éstas se pueden trasladar a un espacio donde podamos tener un cultivo ya definido y un control más específico para extraer con más facilidad el fruto final del agraz o mortiño. Para establecer un cultivo de una hectárea de tierra se necesitan un promedio de 2000 a 2500 plántulas sembradas a una distancia entre los 2 o 2.5 metros de distancia con un costo estimado de siembra cerca a los 6 a 7 millones de pesos lo que nos lleva a un estimado de siembra de cada planta alrededor de 3000 pesos.

El Agraz o Mortiño tiene un periodo de 3 años después de la siembra en la cual la fruta tiene su óptima maduración y permite la recogida del fruto para su distribución. Durante este periodo de 3 años el cultivo requiere de algunas inversiones como su abonamiento 2 veces al año con 2 kilos aproximadamente por planta, el cual se hace con el estiércol y orina de los caballos o el ganado, viruta o partes de madera, la limpieza de cada una de las plantas y su posterior recogida por parte de las personas encargadas, todas estas actividades suman alrededor de 5 millones de pesos por hectárea cada año llevándonos así a una totalidad en los 3 años de 15 millones de pesos. La hectárea de cultivo de Agraz o Mortiño genera un promedio de 5 toneladas y puestas en el mercado nacional a un valor de 5.000 pesos el kilo cuando la producción está muy alta y en meses donde la producción es baja se puede subir alrededor de los 12.000 pesos el kilo.

El Agraz o Mortiño en forma silvestre tiene su mayor producción dos veces al año los cuales corresponden a los meses comprendidos entre mayo y agosto y la segunda cosecha desde diciembre a marzo, es por esto que al crear el cultivo domestico este se podrá dar durante todo el año sin tener meses donde no se presenten cosechas y así poder mantener una producción que permita tener el producto todo el año.

Proceso de certificación del agraz orgánico

Hoy en día la demanda de productos orgánicos va en aumento dada a las condiciones ambientales y características saludables que esto aporta, el consumidor está entendiendo que

en una producción orgánica se aprovechan los recursos naturales y se mantienen los suelos ricos en nutrientes sin generar un impacto ambiental en las tierras estimulando la fertilidad natural de los suelos y protegiendo la biodiversidad tanto animal como la vegetal.

Es por esto que a nivel mundial existen algunas Instituciones las cuales permiten con diferentes características realizar unas certificaciones entre ellas las orgánicas, para promover el uso de productos sanos y de excelente calidad que aporten también a la reducción de efectos invernaderos y disminuir la huella de carbono en el planeta.

Según ProColombia éstas son las tendencias de productos saludables y orgánicos:

- EE. UU. y Canadá: 47%, Europa: 40%, Asia: 7%

Consumo mundial de orgánicos

- En consumo mundial de orgánicos del 15%

Crecimiento proyectado

- El mercado mundial lo reconoce con un valor agregado del 10% al 30% en el precio final

Para el cultivo de agraz por ser un producto endémico y silvestre el Ministerio actualmente habilita a cuatro organismos de certificación para certificar los productos ecológicos bajo a la normativa colombiana y a su vez, administrar el uso del sello “Alimento Ecológico”:

1. BCS OKO GARANTIE COLOMBIA S.A.S.
2. ECOCERT COLOMBIA LTDA
3. CERES COLOMBIA S.A.S
4. CERTIFICADORA BIOTROPICO SAS

Según la Federación de Orgánicos de Colombia (Fedeorganicos), estos organismos se centran en la exportación a EE. UU. Canadá y Europa y los productos más exportados son Café, Panela, Palmito y Aceite de palma.

Para este proceso se gestionará la certificación Orgánica con la Certificadora BIOTROPICO SAS. La cual después de un proceso interno se toma como la mejor opción para dicho trabajo.

Proceso de Certificación:

Evaluación Preliminar del Sistema de Gestión de Calidad.

Esta es la etapa previa al servicio de control y Certificación, esta contribuye a informarle al usuario de un servicio de Certificación y en qué etapa se encuentra del proceso de dicha Certificación.

Un funcionario (evaluador) de BIOTROPICO S.A.S realiza un estudio de la documentación aportada correspondiente a la información básica, solicitud del servicio, sistemas internos de control, sistemas de gestión de calidad y emitiendo un concepto sobre el grado de cumplimiento.

Inspección, Auditorias (Control)

INSPECCIÓN: se refiere a la labor de visita, para verificar, o evaluar el entorno de la producción, sus procesos que las instalaciones sean las apropiadas, estas actividades requieren visita en el sitio a certificar.

AUDITORIA: Es un Proceso sistemático, y documentado para adquirir evidencias de la auditoria y valorarlas de manera objetiva con el fin de establecer las diferentes características dando cumplimiento a los los criterios de evaluación. Estas actividades sirven para controlar las metodologías de producción que se encuentren conformes a los requisitos establecidos para el estándar requerido.

Certificación y Seguimiento

Evaluar las actividades y servicios bajo las normas requeridas según sea el caso y emitir una decisión de conformidad o de incumplimiento de la certificación solicitada e informar cada 6 meses al Ministerio de Agricultura cuando este lo requiera. Esta certificación se enviará o informará a los organismos de acreditación la decisión de conformidad o de incumplimiento.

El proceso de exportación

El proceso de exportación se realizará con la Empresa TISOCO SAS la cual se encuentra debidamente certificada para realizar el proceso ante la Cámara de Comercio (Aburra Sur), la Dian y registrados en la Ventanilla Única de Comercio Exterior VUCE, así como en el módulo del Formulario Único de Comercio Exterior – FUCE los exportadores realizan el Registro como productor nacional que es fundamental para los certificados de origen. Para la exportación de Agraz o Mortiño se deben adicional los siguientes aspectos los cuales se basan en 5 grandes aspectos como lo son:

1. **Clasificación Arancelaria:** La clasificación arancelaria es un sistema de clasificación de mercancías (Sistema Armonizado creado por la Organización Mundial de Aduanas) cuyos primeros seis dígitos se denominan subpartida arancelaria e identifica un producto en cualquier país del mundo, cada país realiza una des agregación en su Arancel de Aduanas, que agrega otros dígitos para efectos estadísticos y de control que generalmente son cuatro dígitos adicionales formando la posición Arancelaria (Posición arancelaria del Agraz 08.10.40.00.00).

2. Certificado de Origen: Las exenciones o reducciones arancelarias otorgadas en las negociaciones de los acuerdos de libre comercio, exigen la expedición de un Certificado de Origen para gozar de estas preferencias. El desarrollo de este trámite exige cumplir con los criterios de origen (son las condiciones que deben cumplir los productos para ser considerados originarios de un país) para lo cual se requiere diligenciar previamente una Declaración Juramentada de Determinación de origen (un formulario por cada producto), vía www.dian.gov.co, módulo Gestión Aduanera, salida de mercancías.

Los certificados de origen pueden ser emitidos de dos formas:

- Certificados de origen emitidos por la autoridad aduanera: Estas pruebas son emitidas por la autoridad que esta delegada por el gobierno nacional en este caso corresponde a la DIAN en Colombia. Estas pruebas de origen requieren el trámite previo de la declaración juramentada de origen y debe diligenciarse por el exportador, estas se constituyen en una declaración del exportador bajo la gravedad de juramento con sus respectivas implicaciones legales. Una vez realizada la Declaración Juramentada se procederá a solicitar el respectivo Certificado de Origen, documento que exige la aduana del país de destino para acreditar las exenciones arancelarias.
 - Auto certificación: Estas pruebas son emitidas directamente por el productor o el exportador en Colombia, esta prueba no tiene la intervención de la DIAN
3. Vistos Buenos: Se determinan para la protección de la salud humana, animal, y del medio ambiente para lo cual es indispensable poder identificar los requisitos que los productores tienen para ser importadores o exportadores en cada uno de los países. Los vistos buenos dependes de los productos a exportar, sus normatividades y de las entidades que los vigila. Los vistos buenos se tramitan en la VUCE. Para esta exportación de Agraz o Mortiño la entidad autorizada para la emisión de este certificado es el ICA Instituto Colombiano Agropecuario el cual emite el Certificado fitosanitario para frutas, flores, hortalizas, tubérculos y aromáticas, este certificado es indispensable para poder acogerse a los beneficios arancelarios del TLC con EE. UU. que en este caso servirá para eliminar el arancel que genera el proceso de exportación. Para el caso de la Exportación a los Estado Unidos, este certificado permite que con el TLC celebrado con Colombia no se tenga ningún tipo de Arancel para el Ingreso a territorio Norte Americano. Y además de esto se debe contratar una planta de tratamiento para que se le realice la limpieza al producto.

4. Procesos Aduaneros:

- Preparación de documentos de exportación

Documento			Lo emite	Cuando	Función	
Inglés	SGLA	Español				
Commercial invoice	CI	Factura Comercial	El Vendedor	Al desembarcar la mercancía	Contiene la información de la negociación: datos exportador, descripción de la mercancía, precios, pago	
Packing List		Lista de Empaque	El Vendedor	Al despachar la mercancía	Contiene la información de la carga con pesos y medidas	
Documentos Transporte	Bill of Lading	B/L	Conocimiento de Embarque	La naviera o su representante (Freight Forwarder)	Al entregar la carga a bordo del buque	Sólo para embarques marítimos, tiene dos funciones: 1. Recibo de consignación y entrega de la carga a la naviera o su representante. 2. Contrato de transporte de carga.
	Airway Bill	AWB	Guía Aérea	La aerolínea o su representante (Freight Forwarder)	Al entregar la carga para embarque aéreo	Sólo para embarques aéreos, tiene dos funciones: 1. Recibo de consignación y entrega de la carga a la aerolínea o su representante. 2. Contrato de transporte de carga.
	Convention Mechandasing Route	CMR	Carta Porte	B transportista para embarques por carretera o ferreos	Al entregar la carga	Sólo para embarques terrestres, tiene dos funciones: 1. Recibo de consignación y entrega de la carga al transportador o su representante. 2. Contrato de transporte de carga.
	Multimodal Transport Document	MTD	Documento de transporte multimodal	El operador de transporte Multimodal OTM	Al entregar la carga	Sólo para embarques multimodal o combinado, tiene dos funciones: 1. Recibo de consignación y entrega de la carga al operador. 2. Contrato de transporte de carga.
International Insurance	II	Seguro Internacional	La Cia Aseguradora	Antes de embarcar	Certificado de que la carga se asegure durante el transporte.	
Certificate of origin		Certificado de Origen	VUCE	Antes de despachar la mercancía	Certifica el origen del producto o sus materias primas y se requiere para obtener los beneficios preferenciales de acuerdos comerciales en el país de destino.	
Export License		Licencia de Exportación	MINCIT	Antes realizar la exportación	Permiso previo de la exportación de productos que son sensibles a sus mercados internos.	

Tabla 8.
Documentos de transporte

Fuente: proceso-aduanero-para-exportación-de-agro alimentos (pdf)

- Exportación definitiva: La exportación definitiva regula todo tipo de salidas de mercancías nacionales o las nacionalizadas del territorio aduanal local el cual se hace para consumo definitivo en otro país o a una zona franca según los términos del Decreto 1165.
- Lista de Empaque: En la cual especifique características como el peso bruto, peso neto y demás distintivos el cual con este documento le permite al exportador, al transportista, a la aduana, al importador etc. identificar el tipo de mercancías y saber el contenido ya sea del bulto, la caja especifica donde coincidan también con la factura realizada. Con la lista de empaque se garantiza que durante el tránsito de la mercancía pondrá de un documento donde se identifique el embarque completo ya que en caso de algún percance se podrán realizar las debidas reclamaciones a las compañías de seguros.

- **Contratación de un agente aduanero:** El agente aduanal son agencias de aduanas las cuales son personas jurídicas que están autorizadas por la DIAN para realizar actividades aduaneras de naturaleza mercantil que son orientadas a garantizar que se cumplan todas las normas legales que existen en cuanto a los procesos de importación como de exportación y transito aduanero. Estas agencias tienen como fin principal colaborar con las autoridades aduaneras y demás actividades relacionadas al comercio exterior. El agente aduanero exigirá una carta de responsabilidad en la cual el exportador se hace responsable de la mercancía donde no tendrán artículos prohibidos. El agente aduanero realizará la declaración de exportación y el DEX (Formulario de declaración de exportación) este documento contiene 4 hojas en las cuales la primera hoja aparecerá el valor total de la exportación, el peso, en la segunda hoja la descripción del producto a exportar, en la tercera hoja aparecerá el nombre de la empresa que prestará el servicio de transporte en la exportación y en la cuarta hoja aparecerá el número de la factura comercial.
- **Trámites Bancarios:** Todos los pagos que se efectúen o se reciban como parte de una exportación de bienes deben cumplir con la reglamentación cambiaria definida en Colombia, sin importar el monto o el medio de pago. Al realizar una exportación debes canalizar los pagos a través del mercado cambiario, porque es necesario que el Gobierno Nacional controle la entrada y salida de divisas al país. en Colombia se pueden canalizar las divisas por dos medios uno es por el IMC (Intermediario del Mercado Cambiario) y el otro por las cuentas en monedas extranjeras. Los bancos para establecer que el ingreso de divisas se hizo por medio de una exportación, exigirá que se le demuestre dicho proceso el cual se podrá establecer con el agente aduanero el cual presentara el DEX y el número de la declaración de exportación y así quedara demostrado que esta exportación fue legal.

11 Avance Logrado a la Fecha

Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Tabla 9.

Avance logrado a la fecha en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal

Aspecto	Avance
Técnico-productivo	<p>Paso a paso del proceso de sembrado</p> <p>El Agraz o Mortiño se da de forma silvestre cuándo debajo de los árboles como los pinos u otros árboles más frondosos se posan los pájaros a descansar y defecan el suelo suministrando la semilla para que ésta pueda germinar, de aquí se genera la siembra de un cultivo ya que estas plantas en el momento en que tengan un promedio de 30cm de altura éstas se pueden trasladar a un espacio donde podamos tener un cultivo ya definido y un control más específico para extraer con más facilidad el fruto final del agraz o mortíño. Para establecer un cultivo de una hectárea de tierra se necesitan un promedio de 2000 a 2500 plántulas sembradas a una distancia entre los 2 o 2.5 metros de distancia con un costo estimado de siembra cerca a los 6 a 7 millones de pesos lo que nos lleva a un estimado de siembra de cada planta alrededor de \$3000.</p> <p>El Agraz o Mortiño tiene un periodo de 3 años después de la siembra en la cual la fruta tiene su óptima maduración y permite la recogida del fruto para su distribución. Durante este periodo de 3 años el cultivo requiere de algunas inversiones como su abonamiento 2 veces al año con 2 kilos aproximadamente por planta, el cual se hace con el estiércol y orina de los caballos o el ganado, viruta o partes de madera, la limpieza de cada una de las plantas y su posterior recogida por parte de las personas encargadas, todas estas actividades suman alrededor de 5 millones de pesos por hectárea cada año llevándonos así a una totalidad en los 3 años de 15 millones de pesos. La hectárea de cultivo de Agraz o Mortiño genera un promedio de 5 toneladas y puestas en el mercado nacional a un valor de \$5.000 el kilo cuando la producción está muy alta y en meses donde la producción es baja se puede subir alrededor de los 12 pesos el kilo.</p> <p>El Agraz o Mortiño en forma silvestre tiene su mayor producción dos veces al año los cuales corresponden a los meses comprendidos entre mayo y agosto y la segunda cosecha desde diciembre a marzo, es por esto por lo que al crear el cultivo domestico este se podrá dar durante todo el año sin tener meses donde no se presenten cosechas y así poder mantener una producción que permita tener el producto todo el año.</p>
Comercial	<ul style="list-style-type: none"> • Paso o paso del proceso de exportación • Sembrado del agraz • EL AGRAZ O MORTIÑO <ul style="list-style-type: none"> ○ El Agraz o Mortiño se da de forma silvestre cuándo debajo de los árboles como los pinos u otros árboles más frondosos se posan los pájaros a descansar y defecan el suelo suministrando la semilla

Comercial	<p>para que ésta pueda germinar, de aquí se genera la siembra de un cultivo ya que estas plantas en el momento en que tengan un promedio de 30cm de altura éstas se pueden trasladar a un espacio donde podamos tener un cultivo ya definido y un control más específico para extraer con más facilidad el fruto final del agraz o mortiño. Para establecer un cultivo de una hectárea de tierra se necesitan un promedio de 2000 a 2500 plántulas sembradas a una distancia entre los 2 o 2.5 metros de distancia con un costo estimado de siembra cerca a los 6 a 7 millones de pesos lo que nos lleva a un estimado de siembra de cada planta alrededor de \$3000.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ El Agraz o Mortiño tiene un periodo de 3 años después de la siembra en la cual la fruta tiene su óptima maduración y permite la recogida del fruto para su distribución. Durante este periodo de 3 años el cultivo requiere de algunas inversiones como su abonamiento 2 veces al año con 2 kilos aproximadamente por planta, el cual se hace con el estiércol y orina de los caballos o el ganado, viruta o partes de madera, la limpieza de cada una de las plantas y su posterior recogida por parte de las personas encargadas, todas estas actividades suman alrededor de 5 millones de pesos por hectárea cada año llevándonos así a una totalidad en los 3 años de 15 millones de pesos. La hectárea de cultivo de Agraz o Mortiño genera un promedio de 5 toneladas y puestas en el mercado nacional a un valor de 5.000 pesos el kilo cuando la producción está muy alta y en meses donde la producción es baja se puede subir alrededor de los 12 pesos el kilo. ○ El Agraz o Mortiño en forma silvestre tiene su mayor producción dos veces al año los cuales corresponden a los meses comprendidos entre mayo y agosto y la segunda cosecha desde diciembre a marzo, es por esto por lo que al crear el cultivo domestico este se podrá dar durante todo el año sin tener meses donde no se presenten cosechas y así poder mantener una producción que permita tener el producto todo el año. <ul style="list-style-type: none"> ● Proceso de certificación del agraz orgánico <ul style="list-style-type: none"> ○ Hoy en día la demanda de productos orgánicos va en aumento dada a las condiciones ambientales y características saludables que esto aporta, el consumidor está entendiendo que en una producción orgánica se aprovechan los recursos naturales y se mantienen los suelos ricos en nutrientes sin generar un impacto ambiental en las tierras estimulando la fertilidad natural de los suelos y protegiendo la biodiversidad tanto animal como la vegetal. ○ Es por esto por lo que a nivel mundial existen algunas Instituciones las cuales permiten con diferentes características realizar unas certificaciones entre ellas las orgánicas, para promover el uso de productos sanos y de excelente calidad que aporten también a la reducción de efectos invernaderos y disminuir la huella de carbono en el planeta. ○ Según ProColombia éstas son las tendencias de productos saludables y orgánicos: ● EE. UU. y Canadá: 47%, Europa: 40%, Asia: 7% ● Consumo mundial de orgánicos ● En consumo mundial de orgánicos del 15%
-----------	---

Comercial	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento proyectado • El mercado mundial lo reconoce con un valor agregado del 10% al 30% en el precio final <ul style="list-style-type: none"> ○ Para el cultivo de agraz por ser un producto endémico y silvestre el Ministerio actualmente habilita a cuatro organismos de certificación para certificar los productos ecológicos bajo a la normativa colombiana y a su vez, administrar el uso del sello “Alimento Ecológico”: • BCS OKO GARANTIE COLOMBIA S.A.S. • ECOCERT COLOMBIA LTDA • CERES COLOMBIA S.A.S • CERTIFICADORA BIOTROPICO SAS <ul style="list-style-type: none"> ○ Según la Federación de Orgánicos de Colombia (Fedeorganicos), estos organismos se centran en la exportación a EE. UU., Canadá y Europa y los productos más exportados son Café, Panela, Palmito y Aceite de palma. ○ Para este proceso se gestionará la certificación Orgánica con la Certificadora BIOTROPICO SAS. La cual después de un proceso interno se toma como la mejor opción para dicho trabajo. • Proceso de Certificación: • Esta es la etapa previa al servicio de control y Certificación, esta contribuye a informarle al usuario de un servicio de Certificación y en qué etapa se encuentra del proceso de dicha Certificación. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un funcionario (evaluador) de BIOTROPICO S.A.S realiza un estudio de la documentación aportada correspondiente a la información básica, solicitud del servicio, sistemas internos de control, sistemas de gestión de calidad y emitiendo un concepto sobre el grado de cumplimiento. • Inspección, Auditorias (Control) <ul style="list-style-type: none"> ○ INSPECCIÓN: se refiere a la labor de visita, para verificar, o evaluar el entorno de la producción, sus procesos que las instalaciones sean las apropiadas, estas actividades requieren visita en el sitio a certificar. ○ AUDITORIA: Es un Proceso sistemático, y documentado para adquirir evidencias de la auditoria y valorarlas de manera objetiva con el fin de establecer las diferentes características dando cumplimiento a los criterios de evaluación. Estas actividades sirven para controlar las metodologías de producción que se encuentren conformes a los requisitos establecidos para el estándar requerido. • Certificación y Seguimiento <ul style="list-style-type: none"> ○ Evaluar las actividades y servicios bajo las normas requeridas según sea el caso y emitir una decisión de conformidad o de incumplimiento de la certificación solicitada e informar cada 6 meses al Ministerio de Agricultura cuando este lo requiera. Esta certificación se enviará o informará a los organismos de acreditación la decisión de conformidad o de incumplimiento.
-----------	---

Comercial	<ul style="list-style-type: none"> • El proceso de exportación <ul style="list-style-type: none"> ○ El proceso de exportación se realizará con la Empresa TISOCO SAS la cual se encuentra debidamente certificada para realizar el proceso ante la Cámara de Comercio (Aburra Sur), la Dian y registrados en la Ventanilla Única de Comercio Exterior VUCE, así como en el módulo del Formulario Único de Comercio Exterior – FUCE los exportadores realizan el Registro como productor nacional que es fundamental para los certificados de origen. Para la Exportación de Agraz o Mortiño se deben adicional los siguientes aspectos los cuales se basan en 5 grandes aspectos como lo son: • Clasificación Arancelaria: La clasificación arancelaria es un sistema de clasificación de mercancías (Sistema Armonizado creado por la Organización Mundial de Aduanas) cuyos primeros seis dígitos se denominan subpartida arancelaria e identifica un producto en cualquier país del mundo, cada país realiza una des agregación en su Arancel de Aduanas, que agrega otros dígitos para efectos estadísticos y de control que generalmente son cuatro dígitos adicionales formando la posición Arancelaria (Posición arancelaria del Agraz 08.10.40.00.00). • Certificado de Origen: Las exenciones o reducciones arancelarias otorgadas en las negociaciones de los acuerdos de libre comercio, exigen la expedición de un Certificado de Origen para gozar de estas preferencias. El desarrollo de este trámite exige cumplir con los criterios de origen (son las condiciones que deben cumplir los productos para ser considerados originarios de un país) para lo cual se requiere diligenciar previamente una Declaración Juramentada de Determinación de origen (un formulario por cada producto), vía www.dian.gov.co, módulo Gestión Aduanera, salida de mercancías. • Los certificados de origen pueden ser emitidos de dos formas: • Certificados de origen emitidos por la autoridad aduanera: Estas pruebas son emitidas por la autoridad que esta delegada por el gobierno nacional en este caso corresponde a la DIAN en Colombia. Estas pruebas de origen requieren el trámite previo de la declaración juramentada de origen y debe diligenciarse por el exportador, estas se constituyen en una declaración del exportador bajo la gravedad de juramento con sus respectivas implicaciones legales. Una vez realizada la Declaración Juramentada se procederá a solicitar el respectivo Certificado de Origen, documento que exige la aduana del país de destino para acreditar las exenciones arancelarias. • Auto certificación: Estas pruebas son emitidas directamente por el productor o el exportador en Colombia, esta prueba no tiene la intervención de la DIAN • Vistos Buenos: Se determinan para la protección de la salud humana, animal, y del medio ambiente para lo cual es indispensable poder identificar los requisitos que los productores tienen para ser importadores o exportadores en cada uno de los países. Los vistos buenos dependes de los productos a exportar, sus normatividades y de las entidades que los vigila. Los vistos buenos se tramitan en la VUCE. Para esta exportación de Agraz o Mortiño la entidad autorizada para la emisión de este certificado es el ICA Instituto Colombiano Agropecuario el cual emite el Certificado fitosanitario para frutas, flores, hortalizas, tubérculos y aromáticas, este certificado en indispensable para poder acogerse a los beneficios arancelarios del TLC
-----------	--

Comercial	<p>con EE. UU. que en este caso servirá para eliminar el arancel que genera el proceso de exportación. Para el caso de la Exportación a los Estado Unidos, este certificado permite que con el TLC celebrado con Colombia no se tenga ningún tipo de Arancel para el Ingreso a territorio norteamericano. Y además de esto se debe contratar una planta de tratamiento para que se le realice la limpieza al producto.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procesos Aduaneros: <ul style="list-style-type: none"> • Exportación definitiva: La exportación definitiva regula todo tipo de salidas de mercancías nacionales o las nacionalizadas del territorio aduanal local el cual se hace para consumo definitivo en otro país o a una zona franca según los términos del Decreto 1165. • Lista de Empaque: En la cual especifique características como el peso bruto, peso neto y demás distintivos el cual con este documento le permite al exportador, al transportista, a la aduana, al importador etc. identificar el tipo de mercancías y saber el contenido ya sea del bulto, la caja específica donde coincidan también con la factura realizada. Con la lista de empaque se garantiza que durante el tránsito de la mercancía pondrá de un documento donde se identifique el embarque completo ya que en caso de algún percance se podrán realizar las debidas reclamaciones a las compañías de seguros. • Contratación de un agente aduanero: El agente aduanal son agencias de aduanas las cuales son personas jurídicas que están autorizadas por la DIAN para realizar actividades aduaneras de naturaleza mercantil que son orientadas a garantizar que se cumplan todas las normas legales que existen en cuanto a los procesos de importación como de exportación y transito aduanero. Estas agencias tienen como fin principal colaborar con las autoridades aduaneras y demás actividades relacionadas al comercio exterior. El agente aduanero exigirá una carta de responsabilidad en la cual el exportador se hace responsable de la mercancía donde no tendrán artículos prohibidos. El agente aduanero realizará la declaración de exportación y el DEX (Formulario de declaración de exportación) este documento contiene 4 hojas en las cuales la primera hoja aparecerá el valor total de la exportación, el peso, en la segunda hoja la descripción del producto a exportar, en la tercera hoja aparecerá el nombre de la empresa que prestará el servicio de transporte en la exportación y en la cuarta hoja aparecerá el número de la factura comercial. • Trámites Bancarios: Todos los pagos que se efectúen o se reciban como parte de una exportación de bienes deben cumplir con la reglamentación cambiaria definida en Colombia, sin importar el monto o el medio de pago. Al realizar una exportación debes canalizar los pagos a través del mercado cambiario, porque es necesario que el Gobierno Nacional controle la entrada y salida de divisas al país. en Colombia se pueden canalizar las divisas por dos medios uno es por el IMC (Intermediario del Mercado Cambiario) y el otro por las cuentas en monedas extranjeras. Los bancos para establecer que el ingreso de divisas se hizo por medio de una exportación, exigirá que se le demuestre dicho proceso el cual se podrá establecer con el agente aduanero el cual presentara el DEX y el número de la declaración de exportación y así quedara demostrado que esta exportación
-----------	---

	fue legal.
Legal	<p>Paso a paso Proceso de certificación del agraz orgánico</p> <p>Hoy en día la demanda de productos orgánicos va en aumento dada a las condiciones ambientales y características saludables que esto aporta, el consumidor está entendiendo que en una producción orgánica se aprovechan los recursos naturales y se mantienen los suelos ricos en nutrientes sin generar un impacto ambiental en las tierras estimulando la fertilidad natural de los suelos y protegiendo la biodiversidad tanto animal como la vegetal.</p> <p>Es por esto por lo que a nivel mundial existen algunas Instituciones las cuales permiten con diferentes características realizar unas certificaciones entre ellas las orgánicas, para promover el uso de productos sanos y de excelente calidad que aporten también a la reducción de efectos invernaderos y disminuir la huella de carbono en el planeta.</p> <p>Según ProColombia éstas son las tendencias de productos saludables y orgánicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • EE. UU. y Canadá: 47%, Europa: 40%, Asia: 7% <p>Consumo mundial de orgánicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • En consumo mundial de orgánicos del 15% <p>Crecimiento proyectado</p> <ul style="list-style-type: none"> • El mercado mundial lo reconoce con un valor agregado del 10% al 30% en el precio final <p>Para el cultivo de agraz por ser un producto endémico y silvestre el Ministerio actualmente habilita a cuatro organismos de certificación para certificar los productos ecológicos bajo a la normativa colombiana y a su vez, administrar el uso del sello "Alimento Ecológico":</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. BCS OKO GARANTIE COLOMBIA S.A.S. 2. ECOCERT COLOMBIA LTDA 3. CERES COLOMBIA S.A.S 4. CERTIFICADORA BIOTROPICO SAS <p>Según la Federación de Orgánicos de Colombia (Fedeorganicos), estos organismos se centran en la exportación a EE. UU., Canadá y Europa y los productos más exportados son Café, Panela, Palmito y Aceite de palma.</p> <p>Para este proceso se gestionará la certificación Orgánica con la Certificadora BIOTROPICO SAS. La cual después de un proceso interno se toma como la mejor opción para dicho trabajo.</p> <p>Proceso de Certificación:</p> <p>Evaluación Preliminar del Sistema de Gestión de Calidad.</p> <p>Esta es la etapa previa al servicio de control y Certificación, esta contribuye a informarle al usuario de un servicio de Certificación y en qué etapa se encuentra del proceso de dicha Certificación.</p>
Legal	

Legal	<p>Un funcionario (evaluador) de BIOTROPICO S.A.S realiza un estudio de la documentación aportada correspondiente a la información básica, solicitud del servicio, sistemas internos de control, sistemas de gestión de calidad y emitiendo un concepto sobre el grado de cumplimiento.</p> <p>Inspección, Auditorias (Control) INSPECCIÓN: se refiere a la labor de visita, para verificar, o evaluar el entorno de la producción, sus procesos que las instalaciones sean las apropiadas, estas actividades requieren visita en el sitio a certificar. AUDITORIA: Es un Proceso sistemático, y documentado para adquirir evidencias de la auditoria y valorarlas de manera objetiva con el fin de establecer las diferentes características dando cumplimiento a los los criterios de evaluación. Estas actividades sirven para controlar las metodologías de producción que se encuentren conformes a los requisitos establecidos para el estándar requerido.</p> <p>Certificación y Seguimiento Evaluar las actividades y servicios bajo las normas requeridas según sea el caso y emitir una decisión de conformidad o de incumplimiento de la certificación solicitada e informar cada 6 meses al Ministerio de Agricultura cuando este lo requiera. Esta certificación se enviará o informará a los organismos de acreditación la decisión de conformidad o de incumplimiento. (Biotropico, 2019)</p> <p>Qué solicita la FDA (EE. UU.) En Estados Unidos: Las regulaciones de importación de alimentos rigen bajo diferentes organismos. Estas son las principales agencias federales involucradas en la regulación y control de la importación de alimentos: La Environmental Protection Agency (EPA); La Food and Drugs Administration (FDA), que pertenece al Department of Health and Human Services (HHS); El Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), que pertenece al United States Department of Agriculture (USDA), El Food Safety and Inspection Service (FSIS), que pertenece al United States Department of Agriculture (USDA); El Alcohol and Tobacco Trade And Tax Bureau (TTB), que pertenece al United States Department of the Treasury</p> <p>La FDA es responsable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mediante la regulación de los medicamentos de uso humano y animal proteger la salud pública con vacunas y todo tipo de biológicos, cosméticos etc. • Productos radioactivos. • Proteger la salud pública por medio de productos innovadores • Ofrecer información exacta y con base científica que permita utilizar medicamentos y alimentos para la mejora de la salud. <p>Las responsabilidades y actividades de la FDA se extienden a todos los estados de Estados Unidos.</p> <p>United States Department of Agriculture (USDA) Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) El (APHIS) es la agencia encargada de proteger y promover la sanidad agropecuaria, inspeccionar los</p>
-------	---

	<p>productos vegetales frescos y animales vivos importados a los Estados Unidos, con el objeto de impedir y controlar la propagación de plagas.</p>
--	---

También es la responsable de estudiar la admisibilidad de los productos; y los protocolos zoosanitarios y fitosanitarios que permiten ingresar los productos desde los países de origen, previo cumplimiento de los tratamientos de cuarentena y demás requisitos que se instauren en los protocolos.

12 Ficha Técnica

Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio:

Tabla 10.
Ficha técnica

	Ítem	Descripción
Producto específico:	Denominación común del bien o servicio	El Agraz (<i>Vaccinium meridionale</i> Swartz, familia Ericaceae)
	Ítem	Descripción
Nombre comercial:	Denominación comercial que se propone	Agraz o Mortiño
Unidad de medida:	Unidad de medida a través de la cual se comercializará el bien o servicio a ofrecer (Ej: kilogramo, toneladas, paquete de 12 unidades, horas de consultoría, etc.)	<p>Se debe tener en cuenta que el Agraz o Mortiño en fresco son considerados como carga general, por lo que serán unitarizadas. Sin embargo, son clasificados como perecible.</p> <p>El envase utilizado es del tipo PET que es contenedor ideal para el Agraz, puesto que los arándanos frescos tienen entre 5 y 10 mm. El peso neto es de 250 g.</p> <p>El empaque primario será un envase de plástico especializado con capacidad de 250 g. de la fruta y con un empaque secundario en cajas de cartón corrugado que contenga 12 envases plásticos, el rotulo que llevara el producto contendrán etiquetas con la fecha de producción, su vencimiento, el número del lote de producción, su peso y las condiciones de su embalaje.</p> <p>Es de mencionar que, por cada hectárea sembrada del producto, se recolectan entre 4 y 5 toneladas de Agraz.</p>
	Descripción de las características técnicas del bien o servicio:	El Agraz contiene compuestos con propiedades antioxidantes, cardioprotectoras y antiproliferativas, por lo que genera diferentes beneficios como:

<p>Descripción general:</p>	<p>Descripción de las características técnicas del bien o servicio:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proteger el organismo de los radicales libres. • Prevenir problemas en el sistema circulatorio. • Prevenir el envejecimiento prematuro. • Contiene compuestos anticancerígenos. • Mejora la visión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ayuda a prevenir el estreñimiento • Previene problemas neurológicos. • Promueve un corazón y sus arterias más saludables. • Puede prevenir el cáncer. • Reduce el colesterol. (alimentoscon.com)
<p>Descripción general:</p>		<p>BENEFICIOS NUTRICIONALES Información nutricional de los Agradz (por cada 100 g) Carbohidratos: 14,5 g Calorías: 57 (239 kJ) Proteínas: 0,7 g</p>	<p>Vitamina A 54,0 IU Grasas: 03 g (todas insaturadas) Vitamina K: 19,3 mcg Calcio: 6,0 mg Manganesio: 6,0 mg Hierro: 0,3 mg Vitamina C: 9,7 mg</p>
<p>Condiciones especiales</p>	<p>Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto /servicio</p>	<p>El proceso de recolección del Agradz se debe hacer cuando la fruta este de color purpura o rojizo, esto demuestra que ya se encuentra lista para su recolección, se debe contratar personas las cuales hacen cuidadosamente la recogida ya que se debe tener en cuenta que solo se recolectaran las bayas que estén en condiciones maduras y dejar las de color verde para que estas puedan generar una nueva cosecha más adelante, es por esto que este tipo de recolección es un poco lenta ya que se debe escoger muy bien el fruto a recolectar para no dañar las futuras cosechas, un recolector puede estar alrededor de los 10 a 20 kilos por día por su lento proceso de recolección si es comparado con otras formas cercanas de recolección como la del Café.</p> <p>Luego de la recolección se extiende en una superficie plana donde se pueda liberar de las impurezas como ramas o insectos que puedan tener para descartar que el producto al ser empacado se llene con virutas de árboles, hojas o demás residuos de maleza innecesaria para el producto. Es de recordar que este proceso de limpieza se hace en la misma finca donde se recolecta como primera limpieza de impurezas y para su venta el mercado local, cuando esta vaya a hacer exportada se debe tener una planta en la cual este proceso sea más tecnificado y de mayor calidad quitando el total de impurezas innecesarias. En el momento de retirar las impurezas y estar empacado el producto en sus cajillas tipo Pet de 250g. y empacadas en cajas de cartón por 12 unidades en cada caja se deben establecer</p>	

		<p>los diferentes procesos de exportación que mediante la empresa TISOCO SAS se llevaran a cabo para concretar la venta en los EE. UU. siendo almacenado el producto en bodegas refrigeradas. La temperatura es un factor importante ya que de esto depende la prolongación y calidad de la fruta, esta debe ser manejada desde su recolección evitando el contacto directo con el sol o altas temperaturas se debe llevar de forma rápida al lugar de embalaje donde se encuentran con controles de temperatura los cuales deben oscilar entre los 0 y 1° que es el rango de temperatura recomendado para su transporte y embalaje. Según el manual para preparación y venta de frutas y hortalizas del Campo al Mercado por ser un país tropical se puede aprovechar como estrategia de mercado para almacenar el mayor tiempo posible el producto aprovechar el desabastecimiento y obtener mejores precios de venta se recomendaría una temperatura de almacenamiento entre -0,5 y 0° C. con una humedad relativa entre 90-95% para así poder mantener las condiciones de calidad por 14 días. Para el proceso de Exportación se tendrá en cuenta en primera medida por su cantidad y volumen de venta inicial el envío en Avión ya que dependemos de que se conozca el producto y se dé a conocer, después de establecido el producto y sus características se espera realizar envíos en grandes cantidades por barco para así poder llegar a cubrir todo el territorio norteamericano y así también llegar a reducir costos de envíos aprovechando los diferentes tipos de envío como el FCL y LCL.</p>
Composición aplica)	(si Descripción de la composición del producto	No aplica.
Otros	¿Cuál? _____	No aplica.

13 Obtención de Ingresos

Como emprendedores tendremos la capacidad de financiar la primera siembra con su vinculación del terreno obteniendo recursos tanto personales como familiares que aportaran al inicio de esta actividad contemplando ciertas características las cuales nos permitan el impulso necesario para continuar con el proceso llevándolo finalmente a la exportación por medio de la empresa TISOCO SAS que con sus diferentes aportes a la internacionalización tendremos la ayuda para el ingreso del Agraz en Miami.

El Proyecto tiene planteado la obtención de ingresos con:

Los ingresos de la venta de agraz en Miami se pactarán con una participación de su venta distribuidos de la siguiente manera:

Emprendedores con un total del 50%

TISOCO SAS 40%

Bróker 10% (Se establece una persona comercializadora la cual hace parte del grupo de trabajo de la empresa TISOCO SAS el cual se encuentra en la ciudad de Miami y es la responsable de realizar todo tipo de contactos con los diferentes tipos de cliente que se encuentran ya establecidos para la comercialización y venta del producto al cliente final.)

14 Condiciones Comerciales

Tabla 11.
Condiciones

Cliente (Empresarial)	
Producto	Agraz o Mortiño
Volúmenes y frecuencia de compra	Se establece un volumen de venta de 1 tonelada a una frecuencia estimada de compra de 6 meses. Esta frecuencia se realiza como apertura de la venta esperando que la periodicidad de venta como el volumen se incrementen permitiendo una estabilidad más alta aprovechando las diferentes características que presenta el sembrado y la recolección del cultivo controlado que se tiene establecido. La regularidad se estima se reduzca a 3 meses realizando envíos trimestrales ampliando la oferta y la capacidad exportadora, todo esto depende de las condiciones del sembrado y de la aceptación del producto en el mercado de los Estados Unidos de Norteamérica.
Características para la compra (Ej.: ¿calidades, presentación - empaque)?	Se determinan características para la compra con entregas periódicas establecidas anteriormente descritas con sus respectivos empaques de 250g. Establecidos en cajas de cartón de 12 unidades completando así envíos de 1 tonelada distribuidos en esa forma.
Sitio de compra	La Empresa TISOCO SAS. Por medio del Bróker realizara el proceso y transacción en la ciudad de Miami.
Forma de pago	Se establece una condición de compra la cual se determina con una cantidad de 50% al momento del realizar el pedido y el 50% faltante en el momento en que el producto se encuentre en la ciudad de Miami.
Precio	Kilo: USD 10.000
Requisitos postventa	No Aplican Requisitos Postventa
Garantías	Garantía empresarial TISOCO SAS
Margen de comercialización	Depende de la capacidad sembrada de cultivo

Esta sección se sustenta con las herramientas que defina el emprendedor para el estudio d mercado que le ayude a validar la aceptación de su producto en el mismo. Ejemplos: cartas de intención, resultados de degustación, aceptación de muestras, entrevistas, encuestas, focus group, entre otras.

Consumidor (Final)	
¿Dónde compra?	Cadenas de Supermercados (Retails)
¿Qué características se exigen para la compra (Ej.: ¿calidades, presentación - empaque)?	Cajas de plástico con orificios especiales para la conservación de frutas refrigeradas con un peso de 250g. Cada caja.
¿Cuál es la frecuencia de compra?	Se desconoce la frecuencia real de consumo de este producto, pues se trata de un alimento reciente para el mercado en la ciudad de Miami.
Precio	250grs. Presentación en caja: USD 2.5

15 Proyección de Producción y Ventas

Nota: Por las condiciones de sembrado del agraz en nuestro territorio, el producto tendría recolecciones cada 3 meses, por lo que, en este mismo tiempo, se realizarían exportaciones del producto a los Estados Unidos. Se calcula que la exportación del producto equivaldría a un total de 3 a 4 toneladas, por temporada.

Proyección cantidades: 3 a 4 toneladas (Cada 3 meses)

Proyección precios de venta: Se estima una proyección en el precio de USD 10.000 por Tonelada.

Forma de pago (contado / crédito): 50% Al momento de realizar el pedido y 50% en el momento de la entrega por parte del Bróker

Justificación:

Las cantidades de venta para cada 3 meses se estiman que es la frecuencia en la cual el cultivo después de sembrado y después de su primera cosecha produzca ya que al ser un cultivo controlado se recolectara cada 3 meses permitiendo el cumplimiento de la cantidad establecida para la entrega.

El precio negociado de venta se determina según las condiciones del mercado y de una investigación comparativa en la cual se confronta con su homónimo el arándano azul ya que este es la referencia más cercana por sus características nutricionales con la cual se puede competir en el mercado internacional.

La forma de pago se constituye con el fin de establecer condiciones las cuales sean de garantía tanto del importador como del exportador ya que es un proceso en el cual están involucrados varias partes las cuales deben garantizar que el proceso se lleve a buen término.

16 Ventas al Año 2022

16.1 Producción y Ventas Proyectadas

La producción proyectada para 5 años se presenta en la Tabla 12.

Tabla 12.
Producción y ventas proyectadas

Año	Producto	Trimestres												Totales
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Año 1	Producción						1 T.						1 T.	2 T.
	Ventas						USD 10.000						USD 10.000	USD 20.000
Año 2	Producción			1 T.			1 T.						1 T.	4 T.
	Ventas			USD 10.000			USD 10.000						USD 10.000	USD 40.000
Año 3	Producción			1 T.			1 T.						1 T.	4 T.
	Ventas			USD 10.000			USD 10.000						USD 10.000	USD 40.000
Año 4	Producción			1 T.			1 T.						1 T.	4 T.
	Ventas			USD 10.000			USD 10.000						USD 10.000	USD 40.000
Año 5	Producción			2 T.			2 T.						2 T.	8 T.
	Ventas			USD 20.000			USD 20.000						USD 20.000	USD 80.000

Los precios de venta, al por mayor, de los productos de son los siguientes (Tabla 13):

Tabla 13.
Precios de venta

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agraz o Mortiño	USD	USD	USD	USD	USD
Precio	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Cantidad	2 tonelada	4 tonelada	4 tonelada	4 tonelada	8 tonelada

17 Normatividad

NORMATIVIDAD EMPRESARIAL (constitución empresa)

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

NORMATIVIDAD TRIBUTARIA (Requerimientos tributarios de la DIAN para ejecutar una exportación)

- Estar inscrito como exportador esto se debe hacer mediante el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios.
- Presentar el Certificado de Origen el cual es emitido por el Ministerio de Comercio, Industria y turismo.
- Trámites aduaneros los cuales se hace cargo el Agente Aduanal
- Reintegro de las divisas por medio del intermediario bancario. (Dian, 2020)

NORMATIVIDAD TÉCNICA (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)

- Registro en el Rut como Exportador
- Registro de predio Exportador
- Registro en la VUCE
- Registro o Certificado de origen
- Certificación de producto orgánico
- Certificado de inocuidad del producto

NORMATIVIDAD LABORAL (Código sustantivo del trabajo)

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

NORMATIVIDAD AMBIENTAL (ICA) (FDA)

- El ICA mediante la Resolución 448 de 2016 establecen los requisitos para la exportación de frutas y vegetales frescos desde Colombia.
- La FDA establece los requisitos para el ingreso y la administración de alimentos y medicamentos en los Estados Unidos. (Ica, 2020)

REGISTRO DE MARCA

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

18 Condiciones Técnicas para la Operación

Paso a paso de la exportación:

- Siembra de las plántulas: Esta se puede realizar por medio de la resiembra, recolectando la planta de donde haya crecido naturalmente por medio de la aspersión de las semillas con la ayuda de las aves o comprando las plántulas en viveros y demás.
- Recolección: Se establece la recolección de forma manual con personal humano la cual establece las condiciones para recoger el fruto que ya este madurado y preservar el fruto verde para una próxima recolección.
- Limpieza: se realiza la limpieza de la fruta garantizando que esta no contenga partes de hojas, insectos, y residuos que no pertenezcan a la fruta recolectada.
- Empaquetado: se realiza la separación de las frutas que cumplan las características básicas para ser exportadas las cuales son su coloración y tamaño y se organizan en cajas de 250g. para llenar las cajas de cartón con 12 cajas del fruto.
- Transporte: Se llevan a la ciudad de destino en camiones refrigerados ya sea para el transporte aéreo o a la ciudad costera para el transporte fluvial. En este proceso al momento de la llegada ya sea al Puerto o al Aeropuerto, se realiza el proceso de fumigación contra la mosca de la fruta con Bromuro de Metilo.
- Transporte a EE. UU.: se establecen las condiciones de entrega por parte del Bróker el cual es el encargado del proceso de entrega de la mercancía en el país de origen cumpliendo con las condiciones necesarias en las aduanas, y el termino de negociación para la entrada de la fruta y su aceptación por parte de FDA y de las empresas importadoras.
- Reintegro de Divisas por medio de un Agente Cambiario.

18.1 Aspectos Generales

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

18.2 Capacidad por Instalar

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

18.3 Descripción del Producto

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

19 Necesidades de Infraestructura – Adecuaciones, Maquinaria y Equipos, Muebles y Enseres, y Demas Activos

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

19.1 Localización Operaciones (Paso a paso del proceso de exportación)

No hay que implementar nuevamente, este ítem hace parte del trabajo de grado, en el apartado denominado **CONDICIONES TÉCNICAS PARA LA OPERACIÓN.**

19.2 Condiciones Técnicas de Infraestructura

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

Tabla 14.
Condiciones Técnicas de Infraestructura

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones				
Maquinaria y Equipo				
Equipo de comunicación y computación				
Muebles y Enseres y otros				
Otros (incluido herramientas)				
Gastos pre- operativos				

22 Equipo de Trabajo

Emprendedor:

Carlos Libardo Martínez Pardo

C.C. 91456413

Carrera: Comercio Internacional

Experiencia general: En etapa de grado del programa de Comercio Internacional. Empresario y Emprendedor

Experiencia específica: Se extiende a una amplia experiencia en el campo del comercio siendo gestor de varias iniciativas en diferentes mercados donde se destacan la creación de diferentes instituciones educativas a nivel técnico y de bachillerato, así como en el campo de la venta y comercialización de artículos escolares, y de transporte colaborativo, en el campo más cercano se destaca por la incursión en el campo de la salud con productos oculares, como la venta de diferentes dispositivos médicos sin dejar atrás este nuevo reto que nos trazamos cuando se decidió incursionar en el ámbito del Comercio Internacional con proyectos productivos e innovadores como es el de este proceso de exportación.

Perfil (formación, experiencia general y experiencia relacionada con la idea de negocio): La experiencia con la idea del negocio nace de la necesidad que tiene el mundo en tener alimentos sanos y saludables, este crecimiento de tener una vida saludable nos hace pensar que debemos aprovechar las condiciones favorables que tenemos en cuanto a terrenos fértiles para producir alimentos que se puedan expandir de manera rápida y productiva a niveles internacionales ya que por vender solamente en nuestro territorio nos estamos perdiendo de la gran oportunidad de crecer de una forma más rápida y prospera.

Rol: Emprendedor, tenemos la capacidad de contar con tierras aptas para establecer los cultivos y permitirnos tener una mayor ganancia sin tener que comprarlos a terceros.

Dedicación (Tiempo completo / tiempo parcial): Tiempo parcial con la expectativa que este proyecto se destaque y pueda llegar a comercializar grandes cantidades llevándonos así a establecer condiciones de largo plazo y ocupándonos un tiempo completo debido a las grandes cantidades que puede llegar a manejar este negocio.

23 Emprendedor

Nombre: Ana María Bautista Espinosa

C.C. 1026577102

Carrera: Comercio Internacional

Experiencia general: En etapa de grado del programa de Comercio Internacional. Empleada y Emprendedor

Experiencia específica: Gestora de compras en la capacidad del manejo de sistema SAP. Registrar las requisiciones y órdenes de compra de materiales y servicios (precio, rangos de cantidades, niveles de servicios y variación de tarifas cuando aplique) por parte de las distintas líneas de negocio, con el fin de garantizar la consecución de bienes y servicios requeridos.

Gestionar adecuadamente la compra desde la requisición hasta el recibo en el ERP del material o servicio para asegurar la correcta compra de estos (especificaciones técnicas y características del material o servicio). Facilitar el proceso de compras y trabajar junto al proveedor, para asegurar la consecución de bienes y servicios requeridos. Resolver consultas relacionadas con la gestión de requisiciones y órdenes de compra, con el fin de cerrar procesos oportunamente. Realizar reportes de compras, para tener el control sobre los mismos y alimentar los indicadores de desempeño de las áreas.

Al tiempo iniciar y ejecutar el proyecto de exportar arándanos a la ciudad de Miami por medio de la empresa TISOCO.

Perfil (formación, experiencia general y experiencia relacionada con la idea de negocio): La experiencia con la idea del negocio nace de la necesidad que tiene el mundo en tener alimentos sanos y saludables, este crecimiento de tener una vida saludable nos hace pensar que debemos aprovechar las condiciones favorables que tenemos en cuanto a terrenos fértiles para producir alimentos que se puedan expandir de manera rápida y productiva a niveles internacionales ya que por vender solamente en nuestro territorio nos estamos perdiendo de la gran oportunidad de crecer de una forma más rápida y prospera.

Rol: Emprendedor, tenemos la capacidad de contar con tierras aptas para establecer los cultivos y permitirnos tener una mayor ganancia sin tener que comprarlos a terceros.

Dedicación (Tiempo completo / tiempo parcial): Tiempo parcial con la expectativa que este proyecto se destaque y pueda llegar a comercializar grandes cantidades llevándonos así a establecer condiciones de largo plazo y ocupándonos un tiempo completo debido a las grandes cantidades que puede llegar a manejar ente negocio.

Bróker

Nombre: Santiago Tieck

Carrera: Ingeniería Administrativa

Experiencia general: Exportador e Importador

Perfil (formación, experiencia general y experiencia relacionada con la idea de negocio):

Empresario con experiencia en la creación y reorganización de empresas con un alto nivel de relaciones internacionales con diferentes países prestando los servicios en la empresa TISOCO SAS desde hace 10 años cumpliendo con todas las características para establecer relaciones de Impo y Expo a través de canales de distribución en diferentes campos y permitiendo tener una amplia gama de factores especiales para la negociación en diferentes campos .

Rol: Encargado de las relaciones comerciales en EE. UU. cumpliendo con las características establecidas por la empresa TISOCO SAS y de sus Emprendedores contactando y conectando el mercado nacional con el internacional para así establecer alianzas y negociaciones proyectando el crecimiento de las exportaciones de Agraz o Mortiño a los EE. UU.

Dedicación (Tiempo completo / tiempo parcial): Tiempo Parcial

24 Cargos

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)

Ilustración 13.
Cargos

Nombre del cargo	Funciones	Perfil requerido			Tipo de contratación	Dedicación de tiempo	Unidad	Valor remuneración	Mes de vinculación
		Formación	Experiencia general (años)	Experiencia respectiva (años)					

Nota: Este valor debe incluir los gastos de seguridad social y demás, exigidos por la normatividad vigente de empleo en el país.

Maquilas

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

Prestación de Servicios y Honorarios

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

Temporalidad del indicador

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

25 Estrategias

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas, y cuál es su presupuesto?

Tabla 17.
Estrategia de promoción

Estrategia de promoción (nombre):				
Propósito:				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable
Costo total				

Tabla 18.
Estrategias de comunicación

Estrategia de comunicación (nombre):				
Propósito:				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable
Costo total				

Tabla 19.
Estrategias de distribución

Estrategia de distribución (nombre): Propósito:				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable
Costo total				

Nota: Las actividades propuestas en la estrategia de comunicación y promoción serán incluidas como meta para la gestión de mercadeo, indicador requisito para la condonación de recursos.

26 Periodo de Arranque

¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Se tiene una estimación de inicio en el año 2022 con la primera siembra, ya que por la situación actual del país con respecto a la Pandemia no se tiene con certeza una apertura formal del comercio y se ve con una mayor fuerza que sea en el año 2022 una apertura definitiva y que nos permita realizar la inversión sin tener el riesgo de perderla por culpa de los cierres fronterizos y demás aspectos que ha dejado el Covid-19.

Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la aprobación del lugar de operaciones.

27 Periodo Improductivo

El periodo en el cual se presenta como improductivo es de 1 año, ya que se necesita el establecimiento de los contactos a nivel internacional, asistencia a las ferias internacionales, el envío de muestras sin valor comercial y el proceso que lleva la implementación del cultivo y su primera floración, en este primer año se puede suplir el fruto en caso de que haya algún interés con algunas hectáreas que se encuentran sembradas y que garantizarían una producción por medios de un tercero.

28 Proyección de Ingresos

Esta proyección esta ajustada por Tonelada de envío la cual tiene un valor de USD 10.000 FOB y en caso de ser por vía aérea USD FCA

29 Proyección de Costos

Ilustración 14.

Proyección de Costos - Parte 1

DESCRIPCIÓN DEL COSTE	VALOR COSTE	INCOTERM
COSTE DE FABRICACIÓN	7000	Coste total
Valor total del coste de fabricación de cada partida		EXW
arancelaria al completo		FÁBRICA
TEN EN CUENTA LO SIGUIENTE:		
+ Coste total de producción		
+ Costes comerciales y fijos de la empresa		
+ Costes de marketing y publicidad		
+ Embalaje adaptado a país destino		
+ Certificados, homologaciones y licencias de producto para su exportación		
+ Coste documentación de exportación (Cert. Origen, etc)		
+ Coste seguro cambiario por divisas y operaciones internacionales		
+ Costes financieros y bancarios (gestión de cobro, carta de crédito, etc)		

Ilustración 15.
Proyección de Costos - Parte 2

<p>COSTE DE CARGA EN FÁBRICA</p> <p>Realizar un cálculo el coste total de realizar la carga en la fábrica del total para cada partida arancelaria</p>	<input type="text" value="200"/>	
<p>BENEFICIO PARA EL EXPORTADOR</p> <p>Introducir porcentaje deseado</p> <p>(No usar si solo necesitas calcular los costes) (No usar si ya incluiste el margen de beneficio en el coste EXW Fábrica)</p>	<input type="text" value="2100"/>	<input type="text" value="30"/> Introducir %
<p>TRANSPORTE INTERNO EN PAÍS DE ORIGEN</p> <p>Total del coste del transporte desde la fábrica hasta puerto o aeropuerto local</p> <p>INCLUYE LOS SIGUIENTES COSTES:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Transporte hasta almacén del puerto o transportista + Coste de almacenaje del transportista + Transporte desde almacén hasta terminal 	<input type="text" value="400"/>	
<p>COSTE DE TRÁMITES Y GESTIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN</p> <p>Gastos relacionados con el despacho de aduanas de exportación</p> <p>INCLUYE LOS SIGUIENTES COSTES:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Coste despacho de aduanas + Coste agente aduanero + Coste emisión documentos de transporte (B/L Marítimo - AWB (Aéreo)) 	<input type="text" value="200"/>	
<p>FCA Franco porteador (Polivalente)</p>	<input type="button" value="Calcular FCA"/>	<input type="text" value="9900"/>

Ilustración 16.
Proyección de Costos - Parte 3

<p>TASAS, ESTIBA Y MANIPULACIÓN DE LA MERCANCÍA EN LA TERMINAL DE ORIGEN Colocación en avión, carga en barco o camión INCLUYE LOS SIGUIENTES COSTES: + Tasas de tránsito por uso instalaciones portuarias: T3 (Marítimo)/ G4 (Aéreo) + Coste extra por el almacenaje en terminal (si hubiere) + Terminal Handling Charges (Gastos por manipulación en la terminal) + ISPS (International Security Port Surcharge) + Coste de almacenaje en puerto (si hubiere)</p>	<input type="text" value="100"/>	
<p>FOB Franco a bordo (Marítimo)</p>	<input type="button" value="Calcular FOB"/>	<input type="text" value="10000"/>

30 Proyección de Gastos

Los gastos operacionales se presentan en el sembrado del cultivo, el abonado del terreno y de las plántulas cuando ya estén sembradas, el mantenimiento del cultivo como el deshierbe y limpieza de la maleza de las plantas y demás organismos que puedan llegar a dañar la plantación, estos gastos por hectárea y por año pueden llegar a tener un aproximado de los 3'000.000 COP.

31 Inversiones

La inversión se da en primero en la adecuación del terreno preparándolo para la plantación, con la siembra de algunos árboles frondosos o la limpieza de algunos que no aporten al cultivo, Durante este periodo de cultivo requiere de algunas otras inversiones como su abonamiento 2 veces al año con 2 kilos aproximadamente por planta, el cual se hace con el estiércol y orina de los caballos o el ganado, viruta o partes de madera, la limpieza de cada una de las plantas y su posterior recogida por parte de las personas encargadas, todas estas actividades suman alrededor de 5 millones de pesos por hectárea cada año llevándonos así a una totalidad en los 3 años de 15 millones de pesos.

32 Capital de Trabajo

Los porcentajes establecidos para la creación del proyecto se manejarán desde los dos emprendedores los cuales se dividirán de la siguiente forma:

Carlos Martínez con una inversión correspondiente al 60% del dinero establecido para el cultivo y el aporte del terreno para la siembra del cultivo.

Ana Bautista con un porcentaje de participación del 40% para el inicio y el establecimiento del cultivo.

33 Resumen Fuentes de Financiación

La financiación será por parte de los Emprendedores con ayudas económicas propias generadas del trabajo sincero y responsable que con esfuerzo han realizado a lo largo de sus vidas productivas aportando al progreso y mejoramiento del país sembrando nuevas semillas de generación de empleo y una producción ambiental sostenible.

34 Riesgos

¿Qué factores externos e internos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Factores Internos:

Sembrado: Este proceso es principal en la cadena de factores los cuales permiten que un buen sembrado en cuanto a cuidado, abonado, y distribución de las plántulas para un proceso de recolección controlada permita que el fruto se de de manera continua y permita así una buena capacidad de producción continua. El rol del emprendedor es el de controlar el proceso y la adquisición tanto de los predios como el de las plántulas para el sembrado.

Recolección: Esencial en la calidad del producto a exportar ya que este permite que se seleccione la fruta con características exportadoras como lo es el color y su maduración sin llegar a afectar las demás producciones ya que con una mala recogida se retrasarían las demás cosechas a futuro. El rol del emprendedor es el de contratar al personal adecuado y con experiencia en este tipo de recolección garantizando un cultivo a largo tiempo.

Empacado del producto: Se establece en la finca productora con el cuidado del traslado de la fruta a sus respectivos empaques y garantizando la cantidad de 250gr. En cada una

de ellas. Los emprendedores servirán de observadores haciendo cumplir las características establecidas para un producto exportable.

Las negociaciones por parte del bróker con EE. UU.: El bróker es el encargado de la realización de las conexiones y de la búsqueda de los diferentes mercados en EE. UU. permitiendo llevar a cabo la reelección de información de diferentes empresas que estén interesados en el producto y poder llevar a cabo las negociaciones y entrega de la fruta en el país de destino.

El proceso de exportación: Este proceso se lleva a cabo con las características técnicas y de cumplimiento las cuales se hacen de manera idónea cumpliendo con las características establecidas por las diferentes regulaciones que tiene nuestro país y cumpliendo con la normatividad agrícola de los dos países involucrados en la negociación.

Factores externos:

La recepción del producto en puerto (Aeropuerto): Este depende de las condiciones de documentación las cuales deben estar en regla con las establecidas por las autoridades aduanales del país.

Transporte y almacenamiento del producto: Esta depende de las diferentes condiciones que presente el transporte ya que se pueden involucrar diferentes anomalías externas que hagan que el producto presente demoras o fallas en el cumplimiento con el proceso.

Transporte del producto a las cadenas: El comprador después de recibir el producto según el término de negociación establecido se hace responsable o no del transporte hasta su negocio cumpliendo con las características que el producto pueda tener para su consumo final.

En la cadena o retail el cuidado de la cadena de frío: La calidad se garantiza cumpliendo con la cadena de frío estipulada en este documento haciendo esto la principal fuente de vida del producto garantizando el tiempo establecido para la conservación de este.

Reintegro de la divisa: Terminada la negociación el bróker es el encargado de realizar por medio de la empresa TISOCO SAS el reintegro de divisa a Colombia cumpliendo con todas las características establecidas para que esta garantice el cumplimiento de la norma nacional reportando esta exportación en un agente bancario por medio del DEX y demás condiciones necesarias para que el cumplimiento se lleve a cabalidad.

¿Qué factores externos e internos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

Ejemplo:

Tabla 20.

Factores externos e internos que pueden afectar la operación del negocio y plan de acción para mitigar los riesgos

Variable*	Riesgo	Plan de mitigación
Técnico	Que el proceso sufra un incumplimiento en las características de certificación por las condiciones en que se produce la fruta	Rectificar las condiciones de sembrado y del proceso de abono y control de plagas.
Comercial	Competencia y baja en los precios.	Se mitiga con calidad y con características de cumplimiento y de valor agregado que tenga el producto.
Talento humano	Reducción de la planta de recolectores	Se determina un alza en los precios de jornal para así incentivar el proceso de recolección por parte del personal adecuado.
Normativo	Aplicación de Aranceles e impuestos de consumo en EE. UU.	Se contemplan medidas en las cuales se pueda ajustar el precio compensando el valor del impuesto o buscando asociaciones que puedan promulgar el no incentivo de aranceles para el producto.
Medio ambiente	Condiciones de Heladas, plagas y demás condiciones atmosféricas que puedan perjudicar el cultivo y el proceso de exportación.	Las condiciones climáticas se pueden mitigar con el cubrimiento de las plantas o del campo sembrado permitiendo que las características climáticas puedan llegar a afectar lo menos posible el cultivo y mitigar así el riesgo de perder cosechas por las condiciones climáticas.
Otros, ¿cuál?	NA	NA

35 Resumen Ejecutivo

Este ítem no aplica para la implementación de este trabajo de grado, pues se está desarrollando un plan de exportación y para esto no ha sido necesaria la creación de una empresa.

Nombre del(los) emprendedor(es)

Perfil del Emprendedor

Concepto del Negocio


Metas


Indicador	Meta para el primer año
Empleos	
Ventas	
Mercadeo (eventos)	
Contrapartida SENA	
Empleos indirectos	



(Consistentes con la normatividad, los objetivos de la empresa y la actividad económica)

Anexos

REGISTRO DE CÁMARA Y COMERCIO TISOCO SAS

	CÁMARA DE COMERCIO ABURRÁ SUR TISOCO S.A.S.
	Fecha expedición: 2020/10/30 - 14:21:55 **** Recibo No. 5000325552 **** Num. Operación: 99-USUPLEXX 20201030-0171
*** EXPEDIDO A TRAVÉS DEL SISTEMA VIRTUAL S.II *** CÓDIGO DE VERIFICACIÓN qf7kgEFbp	
CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL.	
Con fundamento en las matrículas e inscripciones del Registro Mercantil,	
CERTIFICA	
NOMBRE, SIGLA, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO	
NOMBRE o RAZÓN SOCIAL: TISOCO S.A.S. ORGANIZACIÓN JURÍDICA: SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA CATEGORÍA: PERSONA JURÍDICA PRINCIPAL NIT: 890902846-4 ADMINISTRACIÓN DIAN: NEHELIN DOMICILIO: ENVIGADO	
MATRÍCULA - INSCRIPCIÓN	
MATRÍCULA NO: 91197 FECHA DE MATRÍCULA: NOVIEMBRE 13 DE 2003 ULTIMO AÑO RENOVADO: 2020 FECHA DE RENOVACION DE LA MATRÍCULA: JUNIO 04 DE 2020 ACTIVO TOTAL: 134,137,801.00 GRUPO NIIF: GRUPO III - MICROEMPRESAS	
UBICACIÓN Y DATOS GENERALES	
DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL: CL 36D SUR NRO. 24-35 IN 109 MUNICIPIO / DOMICILIO: 05266 - ENVIGADO TELÉFONO COMERCIAL 1: 3361476 TELÉFONO COMERCIAL 2: 3361476 TELÉFONO COMERCIAL 3: 3206738773 CORREO ELECTRÓNICO No. 1: stieck@gmail.com	
DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL: CL 36D SUR NRO. 24-35 IN 109 MUNICIPIO: 05266 - ENVIGADO TELÉFONO 1: 3361476 TELÉFONO 3: 3206738773 CORREO ELECTRÓNICO: stieck@gmail.com	
NOTIFICACIONES A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO	
De acuerdo con lo establecido en el artículo 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, NO AUTORIZO para que se notifiquen personalmente a través del correo electrónico de notificación.	
CERTIFICA - AFILIACIÓN	
EL COMERCIANTE ES UN AFILIADO DE ACUERDO CON LOS TÉRMINOS ESTABLECIDOS EN EL ARTÍCULO	

	CAMARA DE COMERCIO ABURRA SUR TISOCO S.A.S.
	Fecha expedición: 2023/10/20 - 14:22:30 **** Recibo No. 5007925552 **** Num. Operación: 88-USURPUBXX-2023/10/20-0177
*** EXPEDIDO A TRAVÉS DEL SISTEMA VIRTUAL S.11 *** CODIGO DE VERIFICACIÓN qf7rkqEFbp	
12 DE LA LEY 1727 DE 2014.	
CERTIFICA - TRANSFORMACIONES	
POR ESCRITURA PUBLICA NÚMERO 7285 DEL 29 DE DICIEMBRE DE 2008 DE LA NOTARIA 29 DE MEDELLÍN, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 60770 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 09 DE ENERO DE 2009, SE INSCRIBE LA TRANSFORMACION : DE SOCIEDAD LIMITADA A ANONIMA...	
POR ACTA NÚMERO 56 DEL 27 DE MARZO DE 2009 SUSCRITA POR ASAMBLEA DE ACCIONISTAS, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 68747 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 30 DE JUNIO DE 2010, SE INSCRIBE LA TRANSFORMACION : DE SOCIEDAD ANONIMA A SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA...	
CERTIFICA - ACTIVIDAD ECONÓMICA	
ACTIVIDAD PRINCIPAL : G4664 - COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS QUIMICOS BASICOS, CAUCHOS Y PLASTICOS EN FORMAS PRIMARIAS Y PRODUCTOS QUIMICOS DE USO AGROPECUARIO ACTIVIDAD SECUNDARIA : M8299 - OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIO DE APOYO A LAS EMPRESAS N.C.P.	
INFORMA - TAMAÑO DE EMPRESA	
De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2015 del DANE el tamaño de la empresa es MICRO EMPRESA	
Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario BURS:	
Ingresos por actividad ordinaria : \$105,523,825 Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIUD : G4664	
CERTIFICA	
LA INFORMACIÓN ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO DE MATRÍCULA Y RENOVACIÓN DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE	
CERTIFICA	
DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CÓDIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 862 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUÍ CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DÍAS HÁBILES DESPUÉS DE LA FECHA DE INSCRIPCIÓN, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS. EL DÍA SÁBADO NO SE DEBE CONTAR COMO DÍA HÁBIL.	
VALOR DEL CERTIFICADO : \$0,000	
CERTIFICADO EXPEDIDO A TRAVÉS DEL PORTAL DE SERVICIOS VIRTUALES (SE)	
IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CAMARA DE COMERCIO ABURRA SUR contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación abierta autorizada y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validar jurídica y probatoriamente los documentos electrónicos.	
La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visitando el portal de documentos pdf.	

	CAMARA DE COMERCIO ABURRA SUR TISOCO S.A.S.
	Fecha expedición: 2020/10/30 - 14:22:00 **** Recibo No. 51300625502 **** Num. Operación. 09-USEJPLBXX-20201030-0177
	*** EXPEDIDO A TRAVÉS DEL SISTEMA VIRTUAL S.LI. *** CODIGO DE VERIFICACIÓN qf7rkqEFbp
<hr/> <p>No obstante, si usted va a imprimir este certificado, lo puede hacer desde su computador, con la certeza de que el mismo fue expedido a través del canal virtual de la cámara de comercio y que la persona o entidad a la que usted le va a entregar el certificado impreso, puede verificar por una sola vez el contenido del mismo, ingresando al enlace https://sistemas.ccccamerassa.co/cv.php seleccionando la cámara de comercio e indicando el código de verificación qf7rkqEFbp.</p>	
<p>Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.</p>	
<p>La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.</p>	
 JORGE FEDERICO MEJIA V. Secretario	
<hr/> *** FINAL DEL CERTIFICADO *** <hr/>	

CARTA TISOCO SASThe logo for TISOCO, featuring the word "TISOCO" in white, uppercase, sans-serif font, centered within a dark blue rectangular background.

Medellín 05 de mayo de 2021

A QUIEN PUEDA INTERESAR

Por medio de la presente la empresa TISOCO SAS con Nit 8909028464 y matrícula activa 91197 de la Cámara de Comercio de la Aburra sur en el departamento de Antioquia, hace constar que se acoge a la petición de los estudiantes Carlos Libardo Martínez Pardo con c.c. 91456413 y Ana María Bautista Espinoza con c.c.1026577102 , estudiantes de la Universidad Ecci Sede Medellín a realizar en compañía de ellos el proceso de exportación de la fruta Agraz o Mortiño aportando así como empresa toda las características exportadoras que así lo requieran. Esta empresa no se hace responsable de irregularidades o inconvenientes que puedan presentar en sus caminos profesionales pero sí se compromete a poner a su disposición la capacidad y experiencia exportadora que necesiten en su proceso de certificación como profesionales en Comercio Internacional.

Cualquier información adicional se contestara en el teléfono +57 320-673-8737

TISOCO S.A.S. CL 36D S 24 - 35, INT 109 - Envigado, Colombia | +57 320-673-8773
| tisococom exterior@tisoco.com
TISOCO S.A.S © 2017. All Rights Reserved.

Bibliografía

- Academia.edu. (2021). *Academia.edu*. Obtenido de [www.academia.edu: https://www.academia.edu/27636860/Trabajo_de_transportes](https://www.academia.edu/27636860/Trabajo_de_transportes)
- AECOC. (2021). *AECOC*. Obtenido de [www.aecoc.es: https://www.aecoc.es/articulos/los-4-perfiles-del-consumidor-de-productos-eco-y-bio/](https://www.aecoc.es/articulos/los-4-perfiles-del-consumidor-de-productos-eco-y-bio/)
- Agrobit. (2021). *Agrobit*. Obtenido de [www.agrobit.com: http://www.agrobit.com/Documentos/I_1_7_Cultivos/MI000004ar.htm#:~:text=fueron%20consumidos%20en%20estado%20fresco,toneladas%20congeladas%20y%2Fo%20industrializadas.](http://www.agrobit.com/Documentos/I_1_7_Cultivos/MI000004ar.htm#:~:text=fueron%20consumidos%20en%20estado%20fresco,toneladas%20congeladas%20y%2Fo%20industrializadas.)
- Arenas, M. P. (15 de mayo de 2012). *Anal dex*. Obtenido de [http://www.analdex.org: http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2014/05/MinCIT-2017-Comit-de-Comercio-Acuerto-con-EEUU-y-UE-06-07-17.pdf](http://www.analdex.org/http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2014/05/MinCIT-2017-Comit-de-Comercio-Acuerto-con-EEUU-y-UE-06-07-17.pdf)
- Ballesteros R., J. A., Sandoval Ch., C. A., & Cueva G., M. H. (julio de 2019). *Biblioteca Digital, Universidad Externado de Colombia*. Obtenido de [bdigital.uexternado.edu.co: https://bdigital.uexternado.edu.co/bitstream/handle/001/2049/AAAAA-spa-2019-Crisflor_Berries_emprendimiento_cultivo_de_arandanos_sector_fruvicola_municipio_de_Saboya_departamento_de_Boyaca;jsessionid=BE3BE2A8264A2CED6084B80883AEE9D6?sequence=1](https://bdigital.uexternado.edu.co/bitstream/handle/001/2049/AAAAA-spa-2019-Crisflor_Berries_emprendimiento_cultivo_de_arandanos_sector_fruvicola_municipio_de_Saboya_departamento_de_Boyaca;jsessionid=BE3BE2A8264A2CED6084B80883AEE9D6?sequence=1)
- Banco de España. (2018). LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS: POSICIÓN CÍCLICA Y PAPEL DE LAS POLÍTICAS DE LA DEMANDA. *Boletín Económico*.
- Biotropico. (2019). *Biotropico.com*. Obtenido de <https://www.biotropico.com/web/>
- Cancillería de Colombia. (10 de mayo de 2021). *Cancillería de Colombia*. Obtenido de [www.cancilleria.gov.co: https://www.cancilleria.gov.co/en/node/358](https://www.cancilleria.gov.co/en/node/358)
- Castillo, C. A. (2018). *Repositorio Unal*. Obtenido de [repositorio.unal.edu.co: https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/64119/80068249.2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/64119/80068249.2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- CEPAL. (6 de agosto de 2020). *CEPAL.org*. Obtenido de [repositorio.cepal.org: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/1/S2000497_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/1/S2000497_es.pdf)
- DBCity. (2021). *DBCity*. Obtenido de [es.db-city.com: https://es.db-city.com/Estados-Unidos--Florida--Miami-Dade--Miami](https://es.db-city.com/Estados-Unidos--Florida--Miami-Dade--Miami)
- Departamento de Agricultura de los EE.UU. (agosto de 2012). *PMA*. Obtenido de [www.pma.com: https://www.pma.com/-/media/pma-files/spanish/aphis-guide_importing_food_es.pdf?la=es-mx](https://www.pma.com/-/media/pma-files/spanish/aphis-guide_importing_food_es.pdf?la=es-mx)
- Dian. (2020). *Dian*.
- Diario de Gastronomía. (23 de marzo de 2019). *Diario de Gastronomía*. Obtenido de [diariodegastronomia.com: https://diariodegastronomia.com/radiografia-del-consumidor-](https://diariodegastronomia.com/radiografia-del-consumidor-)

healthy/#:~:text=El%20perfil%20m%C3%A1s%20frecuente%20del,a%20partir%20de%20los%2030

Export Empresas SA. (marzo de 2021). *Santander Trade Markets*. Obtenido de santandertrade.com: <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/distribuir-un-producto>

Food News Latam. (30 de julio de 2015). *Food News Latam*. Obtenido de www.foodnewslatam.com: <https://www.foodnewslatam.com/sectores/33-ingredientes/3528-%C2%BFcu%C3%A1ntas-frutas-y-verduras-consumen-en-estados-unidos.html>

Fresh Plaza. (abril de 2017). *ICEX*. Obtenido de www.icex.es: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/NEW2017706163.html?idPais=US>

Fresh Plaza. (17 de junio de 2020). *InforRural*. Obtenido de www.inforural.com.mx: <https://www.inforural.com.mx/resumen-del-mercado-global-del-arandano-2/>

Fruit, A. (2013). *Agraz Fruit S.A.S*. Obtenido de <http://agrazfruit.blogspot.com/>

Fundación Wikimedia, Inc. (23 de julio de 2020). *Wikipedia*. Obtenido de es.wikipedia.org: https://es.wikipedia.org/wiki/Puerto_de_Miami

Fundación Wikimedia, Inc. (8 de enero de 2021). *Wikipedia*. Obtenido de es.wikipedia.org: <https://es.wikipedia.org/wiki/Sibarita>

Gonzalez, M. (15 de Marzo de 2017). Por que cultivar Mortiño. (Y. A. Ochoa, Entrevistador)

Ica. (2020). *Ica*.

Klawter. (7 de febrero de 2020). *Klawter*. Obtenido de klawter.com: <https://klawter.com/blog/el-consumidor-ecologico-marketing-verde/>

León, C. J. (6 de febrero de 2014). *Agencia Agraria de Noticias*. Obtenido de agraria.pe: <https://agaria.pe/noticias/enviar-arandanos-a-eeuuel-reto-del-tratamiento-de-frio-6075>

Loranca, R. R. (9 de mayo de 2006). *Catarina*. Obtenido de <http://catarina.udlap.mx/>: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/laex/loranca_r_ra/capitulo3.pdf

Lorduy, J. (6 de septiembre de 2019). *Agronegocios*. Obtenido de www.agronegocios.co: <https://www.agronegocios.co/agricultura/cultivos-de-arandanos-azules-en-colombia-se-han-triplicado-en-dos-anos-2905108#:~:text=Solo%20en%202017%2C%20Colombia%20contaba,a%20superar%20las%201.000%20hect%C3%A1reas>

Martin, S. L. (23 de abril de 2017). *As*. Obtenido de as.com: https://as.com/deporteyvida/2017/04/23/portada/1492963638_228032.html

Mincomercio. (2021). *Mincomercio*. Obtenido de www.tlc.gov.co: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-estados-unidos/contenido/beneficios-del-tlc-entre-colombia-y-ee-uu>

- Mora, F. (31 de Enero de 2018). *Scribd*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/370432233/agraz>
- Murillo G., B. J., Orozco A., S. P., & Serna A., J. F. (2020). *Repositorio Universidad Santiago de Cali*. Obtenido de [repository.usc.edu.co: https://repository.usc.edu.co/bitstream/handle/20.500.12421/5008/VIABILIDAD%20DE%20%20EXPORTACION%20ARANDANOS%20AZULES.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repository.usc.edu.co/bitstream/handle/20.500.12421/5008/VIABILIDAD%20DE%20%20EXPORTACION%20ARANDANOS%20AZULES.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Penelo, L. (29 de marzo de 2019). *La Vanguardia*. Obtenido de [www.lavanguardia.com: https://www.lavanguardia.com/comer/materia-prima/20180710/45783544503/arandanos-frutas-propiedades-beneficios-valor-nutricional.html](https://www.lavanguardia.com/comer/materia-prima/20180710/45783544503/arandanos-frutas-propiedades-beneficios-valor-nutricional.html)
- PMA. (2021). *PMA*. Obtenido de www.pma.com: www.pma.com
- PortaFruticola. (2017). *PortaFruticola*. Obtenido de www.portafruticola.com: www.portafruticola.com
- Redacción El Tiempo. (6 de abril de 1996). *El Tiempo*. Obtenido de [www.eltiempo.com: https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-323145](http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-323145)
- Rodríguez, S. E. (enero-abril de 2011). *Ra Ximhai*. Obtenido de [http://revistas.unam.mx/: http://revistas.unam.mx/index.php/rxm/article/viewFile/26675/24991](http://revistas.unam.mx/index.php/rxm/article/viewFile/26675/24991)
- Salazar, C. C. (25 de octubre de 2019). *Csclick*. Obtenido de [www.csclick.net: https://www.csclick.net/que-es-un-plan-de-negocios](https://www.csclick.net/que-es-un-plan-de-negocios)
- Santander Trade Markets. (marzo de 2021). *Santander Trade Markets*. Obtenido de [santandertrade.com: https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/estados-unidos/exportacion-de-productos?url_de_la_page=%2Fes%2Fportal%2Fgestionar-embarques%2Festados-unidos%2Fexportacion-de-productos&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=0&memoriser_choix=memorise](https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/estados-unidos/exportacion-de-productos?url_de_la_page=%2Fes%2Fportal%2Fgestionar-embarques%2Festados-unidos%2Fexportacion-de-productos&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=0&memoriser_choix=memorise)
- Tareas, B. (23 de Mayo de 2011). *Buenas Tareas*. Obtenido de <https://www.buenastareas.com/ensayos/Exportacion-De-Agraz-Desde-Colombia-a/2221036.html>
- Tasty Food and Wine. (2021). *Tasty Food and Wine*. Obtenido de [tastyfoodandwine.es: http://tastyfoodandwine.es/canales-de-distribucion-en-el-mercado-de-estados-unidos/](http://tastyfoodandwine.es/canales-de-distribucion-en-el-mercado-de-estados-unidos/)
- Téllez, J. C. (5 de abril de 2019). *Food Retail*. Obtenido de [foodretail.es: https://www.foodretail.es/food/Alimentos-ecologicos-bio-tendencia-retailer_0_1315968411.html](https://www.foodretail.es/food/Alimentos-ecologicos-bio-tendencia-retailer_0_1315968411.html)
- Torreblanca, F. (25 de octubre de 2018). *Francisco Torreblanca*. Obtenido de [franciscotorreblanca.es: https://franciscotorreblanca.es/conceptos-tendencia-consumidor-trendy/](https://franciscotorreblanca.es/conceptos-tendencia-consumidor-trendy/)