

**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN MODELO DE  
NEGOCIO CON DESTINO A LA EXPORTACIÓN DE FRUTA DESHIDRATADA  
AL REINO UNIDO**

**ADRIANA JIMENEZ ORTIZ  
MARYOLY TORRES PÉREZ**

**UNIVERSIDAD DE LA COSTA, CUC  
INGENIERIA INDUSTRIAL  
BARRANQUILLA**

**2013**

**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN MODELO DE  
NEGOCIO CON DESTINO A LA EXPORTACIÓN DE FRUTA DESHIDRATADA  
AL REINO UNIDO**

**ADRIANA JIMENEZ ORTIZ  
MARYOLY TORRES PÉREZ**

**Asesor: HAROLD PEREZ**

**UNIVERSIDAD DE LA COSTA, CUC  
INGENIERIA INDUSTRIAL  
BARRANQUILLA**

**2013**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

---

**Firma del presidente del jurado**

---

**Firma del jurado 1**

---

**Firma del jurado 2**

## **DEDICATORIA**

El grupo de investigación conformado por Adriana Jiménez y Maryoly Torres dedica este proyecto a DIOS principalmente por darnos la fortaleza para seguir adelante día a día y a nuestras familias quienes nos apoyaron en todo el proceso de formación

## **AGRADECIMIENTOS**

El grupo de investigación conformado por Adriana Jiménez y Maryoly Torres Agradecen de manera muy especial al profesor HAROLD PEREZ, por su orientación durante todo el proceso de desarrollo del proyecto de investigación ya que gracias a su entrega, dedicación y compromiso con nosotros sus estudiantes los resultados de esta investigación sin duda alguna son los mejores

## **RESUMEN**

El presente trabajo “ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN MODELO DE NEGOCIO CON DESTINO A LA EXPORTACIÓN DE FRUTA DESHIDRATADA AL REINO UNIDO” tiene como fundamento principal el aprovechamiento de las actuales relaciones comerciales con la Unión Europea, especialmente con Reino Unido, permitiendo así incursionar a nuevos mercados a por medio de exportaciones no tradicionales en las que la materia prima haya pasado por un proceso de transformación.

Las frutas tropicales como lo son el banano, coco, piña y mango fueron seleccionadas como las frutas ideales para atravesar el proceso de deshidratación con base en sus características físicas y nutricionales, de igual forma por su alta demanda en este mercado.

A lo largo de cada uno de los capítulos desarrollados en este trabajo se describe desde los diferentes procesos de deshidratación existentes, en donde se enfatiza en el seleccionado para el presente proyecto haciendo referencia a los beneficios del mismo; pasando por una profunda investigación de mercado en el que se analiza el comportamiento del consumidor Ingles, sus ingresos per capita, oportunidades de los empresarios colombianos en este mercado, los diversos mecanismos internacionales de exportación y la reglamentación necesaria para ingresar al mismo, seguidamente desarrollo un estudio de mercado que permitió la segmentación del mercado objetivo, evaluación y análisis de proveedores, así como el análisis de la competencia.

Finalmente, se desarrolla la viabilidad financiera del proyecto en la que se realizaron las proyecciones correspondientes a los primeros años de funcionamiento y las tasas de rendimiento esperadas.

**PALABRAS CLAVE:** Exportación, Procesos de Deshidratación, Acuerdos Comerciales entre Colombia y la Unión Europea, Normatividad, Estudio de Mercados, Mercado Objetivo.

## **ABSTRACT**

This paper "FEASIBILITY ANALYSIS FOR BUILDING A BUSINESS MODEL WITH EXPORT DESTINATION OF DRIED FRUITS TO THE UK" has as main foundation leveraging existing trade relations with the European Union, especially with the UK, allowing inroads to new markets through non-traditional exports in which the raw material has gone through a transformation process.

Tropical fruits such as banana, coconut, pineapple and mango fruits were selected as ideal for dehydration through the process based on their physical characteristics and nutritional equally by its high demand in this market.

Throughout each of the chapters developed in this work is described from the different existing dehydration processes, where the emphasis in this project selected for the reference to the benefits thereof; undergoing a profound market research which examines English consumer behavior, income per capita, Colombian entrepreneurs opportunities in this market, the various international export mechanisms and regulations necessary to enter it, then developing a market study that allowed segmentation target market, supplier evaluation and analysis and competition analysis.

Finally, we develop the financial viability of the project in which the projections made for the early years of operation and expected rates of return.

**KEYWORDS:** Export Dehydration Processes, trade agreements between Colombia and the European Union, Regulations, Market Research, Target Market.

## CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	11
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA OBJETO DE ESTUDIO	12
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	12
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	12
2. JUSTIFICACIÓN	13
3. OBJETIVOS	14
3.1. GENERALES	14
3.2. ESPECÍFICOS	14
4. MARCO DE REFERENCIA	15
4.1. MARCO TEÓRICO	15
4.2. MARCO CONCEPTUAL	20
4.3. MARCO ESPACIAL	21
4.4. MARCO TEMPORAL	21
5. DISEÑO METODOLÓGICO	22
5.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	22
5.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	22
5.3. FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	22
5.3.1. FUENTES PRIMARIAS	22
5.3.2. FUENTES SECUNDARIAS	22
6. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	23
6.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO	23
6.2. DESARROLLO DEL NEGOCIO	33
6.3. ESTUDIO DE MERCADO	39
6.4. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS	54
6.5. EMPAQUE Y EMBALAJE	57
6.6. LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN	61
6.7. ESTUDIO FINANCIERO	75
6.8. NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	82
CONCLUSIONES	99
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	100
BIBLIOGRAFÍA	101
ANEXOS	102



## LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Evaluación y selección de países	24
Tabla 2. Generalidades de Reino Unido	25
Tabla 3. Acuerdos comerciales entre Colombia y la unión europea	29
Tabla 4. Datos generales de MECGALS S.A.S	33
Tabla 5. Matriz de estrategias	38
Tabla 6. Clientes potenciales	42
Tabla 7. Información categórica de proveedores	43
Tabla 8. Escala SAATY	44
Tabla 9. Análisis AHP entre proveedores	44
Tabla 10. Análisis AHP entre factores	45
Tabla 11. Información general del proveedor	46
Tabla 12. Análisis de la competencia	50
Tabla 13. Presentación y precio del producto de la competencia	53
Tabla 14. Ficha técnica de la Fruta Deshidratada	55
Tabla 15. Clasificación arancelaria	57
Tabla 16. Unitarización	60
Tabla 17. Descripción de los actores de la cadena de abastecimiento	63
Tabla 18. . Rutas, distancias y estado de las vías	69
Tabla 19. Distancias, tiempo y costos de los actores de la cadena de abastecimiento	75
Tabla 20. Costo directos	79
Tabla 21. Costos indirectos	80
Tabla 22. Estado de resultado	82
Tabla 23. Punto de equilibrio	84
Tabla 24. Estado de resultado del punto de equilibrio	85
Tabla 25. Matriz de selección de bancos	87
Tabla 26. Costos portuarios, aduaneros y documentarios	88
Tabla 27. Amortización	89
Tabla 28. Costos y tiempo de palletizacion	90
Tabla 29. Costos indirectos	91

## LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Flujograma proceso de deshidratación por aire caliente	19
Figura 2. Organigrama de MECGALS S.A.S	36
Figura 3. Diagrama de selección de proveedores	45
Figura 4. Marca del producto	54
Figura 5. Presentación del producto	58
Figura 6. Empaque secundario	58
Figura 7. Vista superior del pallets	59
Figura 8. Vista del contenedor	59
Figura 9. Cadena de abastecimiento	61
Figura 10. Flujograma de la cadena de abastecimiento	64
Figura 11. Cadena de valor	67
Figura 12. Recorrido Medellín-Cartagena	70
Figura 13. Recorrido MECGALS-SPRC	71
Figura 14. Recorrido P. Cartagena-P. Londres	72
Figura 15. Recorrido ruta alterna	73
Figura 16. Punto de distribución- punto de venta	74
Figura 17. Costos directos	79
Figura 18. Costos indirectos	81
Figura 19. Indicadores de gestión	83
Figura 20. Precio de equilibrio	86
Figura 21. Termino de negociación	92

## INTRODUCCIÓN

En el siguiente proyecto se encuentra cada una de las partes que se desplegaron en la investigación, estudio y evaluación de la cadena de distribución de un producto de comercialización internacional, tal como lo son las frutas tropicales deshidratadas. Cada uno de los ítems aquí planteados son de vital importancia para la ejecución óptima de la DFI, por ello la necesidad de desarrollarlos tal que permita generar valor a la misma.

Siendo la fruta deshidratada un producto que por su naturaleza, es ampliamente apetecido por el mercado europeo y estando vigentes acuerdos comerciales entre Colombia y la Unión Europea, se abren puertas para empresarios colombianos que desean incursionar en nuevos mercados.

Por ello surge este proyecto, por la necesidad de mostrar la factibilidad de exportación de dicho producto por medio de una propuesta de negocio en la creación de una nueva empresa exportadora y comercializadora de fruta seca, al mercado Inglés.

Algunos de los puntos que se trataran a continuación son:

Empaque y embalaje de un producto para exportación, Documentación, negociaciones y transacciones internacionales, Análisis del macro y micro entorno, Benchmarking, Costeo de la DFI, Trazabilidad de la mercancía entre otros.

Varias de las anotaciones aquí encontradas están basadas en investigaciones ya realizadas que permitieron una visión real de cada uno de los procesos a realizar.

## **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA OBJETO DE ESTUDIO**

### **1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

Actualmente el mercado agroindustrial, está en su mayor auge en Inglaterra. Esto asociado al interés de nuestro país por los temas referentes a la preservación de los recursos naturales, la disminución del deterioro ambiental y a la incursión en nuevos mercados; ha llevado al desarrollo de nuevos conceptos en torno a la industria agrícola. La fruta juega un papel importante en el ámbito alimenticio.

La fruta deshidratada, o fruta seca es un producto que se obtiene del secado realizado a diversas frutas especiales. Se llega a reducir el contenido de humedad en el cuerpo de la misma hasta llegar a un 20% del peso.

Más específicamente en las frutas tropicales se presentan como un producto novedoso, de alta calidad y de origen 100% natural, convirtiéndose en una alternativa altamente apetecible.

Los proveedores principales mundiales de fruta deshidratada son Chile y Estados Unidos. Colombia dentro de la gama de proveedores, de menor escala, presenta un potencial interesante para suplir esas necesidades en productos agroindustriales del mercado inglés, aprovechando así el acuerdo comercial vigente entre ambos países ya que en la actualidad no se está comercializando la fruta deshidratada.

### **1.2 FORMULACIÓN DE PROBLEMA**

¿Es factible exportar frutas deshidratadas desde Colombia al mercado del Reino Unido?

## 2. JUSTIFICACIÓN

Este proyecto parte del conocimiento que se tienen de la demanda de productos agrícolas exóticos en el mercado inglés, así como del creciente avance de la tecnología, que permite el desarrollo de nuevas técnicas que buscan satisfacer las necesidades de las personas, que se desenvuelven en un mundo cada vez más globalizado y que avanza a una velocidad inimaginable. Desde el punto de vista práctico, se busca desarrollar este proyecto con la idea de obtener como resultado la evaluación económica y técnica de realizar exportaciones de frutas deshidratadas a Inglaterra, por medio de un modelo de negocio en la creación de una nueva empresa exportadora y comercializadora de fruta seca.

En la actualidad han surgido técnicas que permiten deshidratar frutas con óptimas condiciones de calidad. Dichos avances tecnológicos han sido utilizados por algunas empresas para producción interna en los países y para exportación.

Uno de los países con gran perspectiva internacional, que cuenta con un posicionamiento estratégico y riquezas que lo convierten en un líder potencial de la economía mundial; es sin duda alguna Colombia. Por su gran variedad de frutas tropicales y debido a los acuerdos comerciales internacionales en las últimas décadas establecidas, Colombia está a puertas de ser uno de los mejores productores no solo de café sino también de frutas deshidratadas.

De esta forma, desde el punto de vista teórico, este trabajo brindará conocimientos acerca de las exportaciones de frutas tropicales deshidratadas desde Colombia hacia Inglaterra. Con ello se busca aportar conocimiento y afianzar el ya existente acerca del tema, generando una contribución al sector exportador colombiano.

Finalmente esta investigación resulta conveniente para el grupo de investigación quienes ven este proyecto la oportunidad de convertirse en futuros empresarios que aporten al desarrollo de la economía y a la evolución de nuestro país.

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1. OBJETIVO GENERAL**

- Evaluar la factibilidad de exportación de frutas deshidratadas de origen colombiano con destino al mercado Inglés por medio de un modelo de negocio en la creación de una nueva empresa exportadora y comercializadora de fruta seca.

#### **3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Establecer a partir del estudio y la investigación de los países de la Unión Europea, cuál es el país que reúne la mayor cantidad de características requeridas para ser parte de la cadena de valor del exportador Colombiano.
- Identificar las reglamentaciones y documentaciones legales requeridas para la exportación y comercialización, tanto de Colombia como del país objetivo.
- Evaluar los requerimientos para poder exportar y comercializar fruta deshidratada, en óptimas condiciones con la tecnología disponible.
- Determinar a partir de la investigación cuáles son los requerimientos que debe tener el empaque y/o embalaje en el país objetivo.
- Evaluar, por medio de un análisis financiero, el beneficio económico del proyecto de exportación, teniendo en cuenta los recursos disponibles.

## **4. MARCO DE REFERENCIA**

### **4.1. MARCO TEÓRICO**

LA FRUTA DESHIDRATADA es un producto que se obtiene del secado realizado a diversas frutas especiales, propensas a este proceso. Se llega a reducir el contenido de humedad en el cuerpo de la misma hasta llegar a un 20% del peso. Este proceso de deshidratación tiene dos finalidades que son:

- 1) Aumentar sus posibilidades de preservación
- 2) Reforzar el sabor de las frutas sometidas a este procedimiento.

Se les puede considerar como un simple aperitivo, o incluso algunas cocinas del mundo las suelen emplear como ingredientes en la elaboración de algunos platos.

### **PROCESO DE DESHIDRATACION DE FRUTAS**

Existen diversos procesos para la deshidratación de las frutas, los más conocidos y utilizados son: secado artesanal, que consiste en realizar el secado natural al sol, aunque en este caso, la fruta es susceptible a contaminarse y estar expuesta a roedores e insectos, y secado por aire caliente, que es el método que se emplea para deshidratar la fruta a nivel industrial.

Una ventaja de este proceso es que, después de la fruta fresca, el alimento deshidratado es el que conserva la mayor parte de sus nutrientes; no obstante, el producto se reduce hasta cinco veces durante el proceso de deshidratación, es decir, al perder humedad el volumen del fruto se reduce notablemente, de tal suerte que para tener un kilo de alguna fruta deshidratada se necesitarán varios kilos de fruta fresco.

## **PROCESO DE DESHIDRATACIÓN POR AIRE CALIENTE.**

**RECEPCIÓN:** Este primer eslabón es de vital importancia para cumplir con los parámetros de alta calidad del producto final, descartando las frutas afectadas fisiológicamente por enfermedades y malos manejos en la pos cosecha.

### **SELECCIÓN Y CLASIFICACIÓN:**

En este escalón se realiza un pequeño análisis físico-químico para descartar la fruta inmadura, la sobre madura y para clasificar las diferentes variedades, que luego son clasificadas mediante las pruebas de °Brix, pH y acidez total como pruebas químicas y penetrometría y comparación con la carta de colores para determinar su relación de madurez, aspecto de vital importancia en la calidad del producto.

### **LAVADO Y DESINFECCIÓN:**

Después de la selección se debe lavar el producto con abundante agua limpia, a la cual se agrega hipoclorito en concentraciones de 15 ppm equivalentes a 30 ml de hipoclorito por 00 litros de agua con una concentración del 5% de cloro. Con esta operación se busca eliminar todo tipo de contaminación externa como polvo, residuos de plaguicidas, partes de insectos, entre otros.

### **PELADO:**

Se realizan dos tipos de pelado, según el tipo de fruta a procesar. El pelado manual se realiza utilizando cuchillos con filo de acero inoxidable. Este tipo de pelado se realizara para las siguientes frutas: piña, mango, melón, papaya. El pelado químico se aplicara al durazno mediante una solución de soda (NaOH)



**CORTE:**

El corte de la fruta es de mucha importancia para tajados de un grueso, máximo de tres milímetros. Para los trozos la fruta se corta de 20 X 20 milímetros.

**ALMACENAMIENTO:**

Las frutas deshidratadas requieren de un almacenamiento adecuado pues al reducirles el contenido de agua, sus reacciones físico – químicas y los caracteres microbiológicos se encuentran inhibidos en gran porcentaje, siendo por ésta misma característica, muy susceptibles a reactivarse si las condiciones lo permiten.

**IMPERMEABILIDAD:** Supone la resistencia al paso del agua, vapor de agua gases aromas, grasas y luz. Se seleccionan en base de acuerdo con la susceptibilidad del alimento y en función del período deseado de conservación

**DESHIDRATACIÓN:** se controla las variables de temperatura y tiempo de secado. La deshidratación de frutas se fija a una temperatura de 50° a 60° que varían según el tipo de frutas.

**ENFRIAMIENTO:** se deja que enfríe a temperatura ambiente. Luego, se procede a verificar si cumple con los requerimientos de calidad, de acuerdo con las especificaciones técnicas relativas a parámetros físicos, microbiológicos y organolépticos.

**EMPAQUE:** inicia con el pesado seguido el sellado y etiquetado del empaque el proceso se realiza cuando el producto está completamente frío.

## **CALIDAD DEL PRODUCTO FINAL**

La calidad de las frutas deshidratadas depende de la calidad de la materia prima (madurez, sanidad, frescura), los procesos de adecuación (limpieza), método de deshidratación, manipulación del producto deshidratado, empaque y almacenamiento. La calidad se enmarca básicamente por las siguientes características.

- Humedad (8 a 15%, dependiendo del producto)
- Aroma, olor, sabor, textura, coloración
- Contenidos nutricionales
- Estabilidad en el almacenamiento

A continuación se muestra el flujograma del proceso de deshidratación por aire caliente.

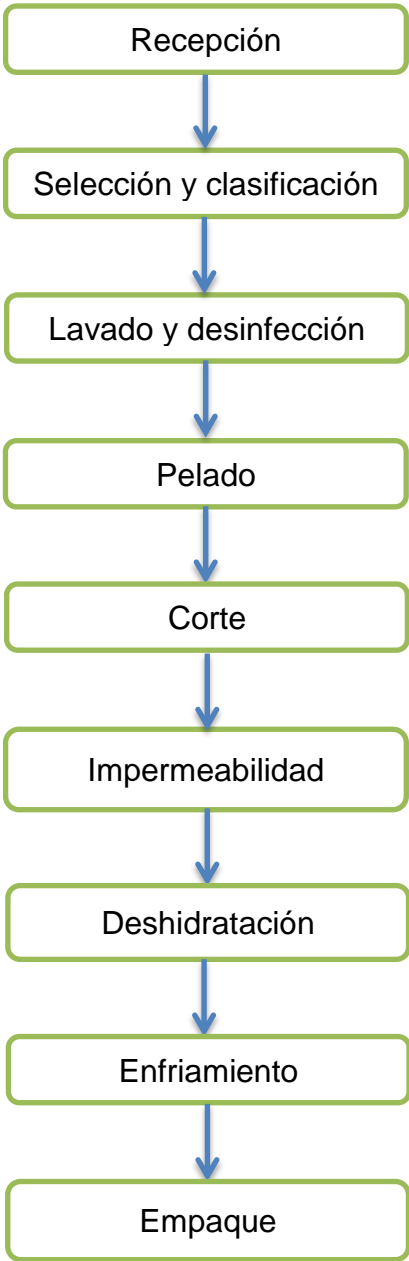


Figura No 1. Flujograma proceso de deshidratación por aire caliente  
Fuente: Corporación colombiana de investigación agropecuaria

## 4.2. MARCO CONCEPTUAL

En relación a los conceptos técnicos utilizados en el proyecto y la orientación que pretende dar, se esclarecen los significados de los siguientes términos:

- **DESHIDRATACIÓN POR AIRE CALIENTE:** En este proceso se presenta una transferencia de calor por convección y un contacto directo de la sustancia con el aire caliente en el cual tiene lugar la evaporación. Para que el proceso de secado se realice eficientemente, se requiere establecer las condiciones básicas del proceso como son: temperatura, humedad relativa del aire de secado, flujo de aire, tamaño y forma del producto.
- **SKU:** Unidad básica de almacenamiento y transporte como unidad de carga.
- **PIB:** (producto interno bruto) es una medida macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de un país durante un período determinado de tiempo (normalmente, un año)
- **INFLACIÓN:** se le llama inflación al incremento sostenido y generalizado del nivel de precios de bienes y servicios en un periodo determinado.
- **SEGMENTACION DEL MERCADO:** dividir un mercado en grupos distintos de compradores con base en sus necesidades, características o comportamientos, y que podrían requerir productos o mezclas de marketing distintas.
- **PLANEACION ESTRATEGICA:** el proceso de crear y mantener una coherencia estratégica entre las metas y capacidades de la organización y sus oportunidades de marketing cambiantes. Implica definir una misión clara para la empresa, establecer objetivos de apoyo, diseñar una cartera comercial sólida y coordinar estrategias funcionales.
- **EXPORTACIÓN:** La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero.

Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado.

- **PENETROMETRIA:** prueba de firmeza o dureza realizada a todo tipo de fruta, para controlar la evolución de la maduración de la misma.
- **PARTIDA ARANCELARIA:** Posición en la cual se ubica una mercadería dentro de la Nomenclatura Arancelaria. En el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías se identifica por cuatro dígitos separados por un punto, de los cuales los dos primeros indican el Capítulo y el tercero y cuarto la posición que guarda la partida dentro del Capítulo
- **SUBPARTIDA ARANCELARIA:** Subgrupos en que se dividen las mercancías de una partida, se identifican por 6 dígitos en la Nomenclatura del Sistema Armonizado, Es la prolongación razonable y lógica de la Nomenclatura Arancelaria del Sistema Armonizado utilizada en Colombia, su código numérico consta de 10 dígitos.

#### **4.3. MARCO ESPACIAL**

Para el desarrollo del presente trabajo se tendrá en cuenta el entorno nacional e internacional de los distribuidores de frutas deshidratadas, además de los actuales proveedores de materia prima e insumos existentes a nivel nacional.

#### **4.4. MARCO TEMPORAL**

El presente estudio se realizó en la ciudad de Barranquilla, capital del Atlántico, entre Abril de 2011 y Septiembre de 2012

## **5. DISEÑO METODOLÓGICO**

### **5.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.**

La investigación será de tipo descriptivo - analítica ya que se describirá como se encuentra actualmente la situación de la fruta deshidratada en el mercado Inglés, y se analizarán cada uno de los resultados obtenidos para posibilitar la decisión de inversión en este sector, teniendo en cuenta la actual problemática de este sector agroindustrial a nivel nacional.

### **5.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.**

Para realizar esta investigación se utilizarán los métodos inductivo y deductivo, ya que se partirá de un análisis general del entorno y de los diferentes tratados comerciales, adaptándolo a lo particular como es la creación de la nueva empresa exportadora y comercializadora de fruta seca.

### **5.3. FUENTES DE INFORMACIÓN.**

La información necesaria para lograr esta investigación se obtendrá de las siguientes fuentes:

**5.3.1. FUENTES PRIMARIAS:** Se realizaron investigaciones documentales de fuentes secundarias como: bibliografía relacionada con el tema, trabajos de grado de la misma línea de investigación, registro de datos estadísticos recopilados por organismos como el Cámara de Comercio, Proexport, TradeMap, Legiscomex, DIAN y las diferentes páginas web tanto de proveedores como de cliente y competencia, además de consultas en revistas, prensa e Internet.

**5.3.2. FUENTES SECUNDARIAS:** Se obtuvo información mediante la observación directa en el entorno del mercado, se realizaron visitas a diferentes organismos tales como empresas transportadoras nacionales e internacionales, productoras de cajas de cartón, agencias de aduanas entre otras; que permitieron adquirir conocimiento real con respecto a fletes, tarifas, y costos en general.

## **6. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **CAPITULO 1: INVESTIGACION DE MERCADO**

#### **1.1 MERCADO OBJETIVO**

En primera instancia se consideró que el país al que se van a enfocar los esfuerzos de comercio internacional debía ser REINO UNIDO más específicamente LONDRES-INGLATERRA debido a su nivel sociocultural, lo cual contribuye a apreciar de una mejor forma la calidad del producto a exportar.

El éxito radica en el hecho de enfocarnos en quienes pueden acceder fácilmente a nuestro producto, a aquellas personas que son conscientes que una alimentación balanceada hace parte de la dieta diaria para mantenerse sano, por lo cual prefieren productos naturales y de fácil consumo.

Al analizar el mercado objetivo (Londres) cuenta con una población de más de 7 millones de personas, un tercio pertenece a alguna minoría étnica, a esto se le suma más de 30 millones de turista que van cada año. Más de 300 idiomas diferentes se habla en la ciudad el 80% de la población empleada en Londres trabaja en el sector de servicios e industria, mantenimiento 10% y agricultura con un 10% esto debido a las pocas condiciones de la tierra y condiciones climáticas óptimas, no poseen un clima tropical Lo cual están en la necesidad de importar frutas y vegetales de todo el mundo para satisfacer sus necesidades internas.

Londres recibe las frutas y vegetales de todas partes del mundo. Llegan de: estados unidos, países de Asia y de américa latina: chile, Brasil, Colombia

El consumo de frutas tropicales importadas se centra en personas que cuentan con un alto poder adquisitivo y con una mejor calidad de vida, lo que genera una primera característica a considerar a la hora de exportar nuestros productos hacia ese país.

A continuación se presenta la matriz de selección, por medio de la cual fue posible evaluar los tres países con mayor perspectiva de penetración; tal que permitiera escoger la mejor elección.

VARIABLES 2010	ESTADOS UNIDOS	p	C	R	REINO UNIDO	p2	C3	R4	ALEMANIA	P5	C6	R7
Importaciones USD	\$ 287.423 USD	6,25	2	12,5	\$ 860,8 USD	6,25	3	18,75	\$ 177.757USD	6,25	1	6,25
Crecimiento de las importaciones %	0%	6,25	1	6,25	-9%	6,25	3	18,75	-4%	6,25	2	12,5
Importaciones per capita USD	\$ 0.93 USD	6,25	2	12,5	\$ 3,22 USD	6,25	3	18,75	\$ 0,21 USD	6,25	1	6,25
Exportaciones Colombianas USD	\$ 197000 USD	6,25	3	18,75	\$ 12.000 USD	6,25	2	12,5	\$ 0	6,25	1	6,25
Arancel General vs Arancel Preferencial Col	20%(N/A)	6,25	3	18,75	15%(N/A)	6,25	2	12,5	10%(N/A)	6,25	1	6,25
Impuestos adicionales	IVA 15%	6,25	3	18,75	IVA 13%	6,25	2	12,5	IVA 17%	6,25	1	6,25
Restricciones tecnicas	Requisitos Fitosanitarios	6,25	2	12,5	Requisitos Fitosanitarios	6,25	3	18,75	Requisitos Fitosanitarios	6,25	1	6,25
Medio de transporte	Maritimo y terrestre	6,25	2	12,5	Maritimo y Ferreo	6,25	3	18,75	Maritimo , Ferro y terrestre	6,25	1	6,25
Frecuencias	Continuamente	6,25	1	6,25	Continuamente	6,25	3	18,75	continuamente	6,25	2	12,5
PIB (US\$ millones)	\$ 14.204.322 USD	6,25	3	18,8	\$ 2.003.433	6,25	1	6,25	\$ 3.673.000 USD	6,25	2	12,5
PIB per capita (US\$)	\$ 53.700 USD	6,25	3	18,75	36.496 USD	6,25	2	12,5	\$ 44.729 USD	6,25	1	6,25
Inflación	0.7%	6,25	3	18,75	3,80%	6,25	1	6,25	1,30%	6,25	2	12,5
Devaluación	8%	6,25	2	12,5	6%	6,25	3	18,75	2%	6,25	1	6,25
Sistema economico	Libre Empresa	6,25	2	12,5	Capitalista y Libre Empresa	6,25	3	18,75	Sistema Capitalista	6,25	1	6,25
Riesgo de no pago	Poco	6,25	2	12,5	Poco	6,25	3	18,75	Poco	6,25	1	6,25
<b>totales</b>				<b>212,55</b>				<b>231</b>				<b>118,8</b>

Tabla N° 1 Evaluación y selección de países

Fuente: elaboración propia

Teniendo en cuenta los resultado adquiridos en la tabla de los tres países candidatos para el proceso de exportación de frutas deshidratadas y según la calificación obtenida en cada uno de los puntos evaluados, se puede notar que Reino Unido es el país que muestra mayor puntaje debido a su nivel de importación del producto y el crecimiento de las exportaciones de Colombia hacia dicho país. Por lo cual la nueva empresa exportadora y comercializadora de fruta seca MECGALS S.A.S se enfocara en reino unido para realizar los esfuerzos de exportación.



## 1.2 GENERALIDADES DE REINO UNIDO

REINO UNIDO	
Área (km <sup>2</sup> )	244.820
Población (millones)	61,1
Crecimiento poblacional (%)	0,27
Expectativa de vida (mujer)	81,6
Expectativa de vida (hombre)	76,5
PBI (mil millones USD)	2.787,0
PBI per capital (ppp)	36.600
Crecimiento de PBI (%)	0,07
Reservas (mil millones USD)	1.841,0
Exportaciones (% PIB)	16,0
Importaciones (% PIB)	23,0
Inflación (%)	3,8
IED (entradas como % de PIB)	77,0
Desempleo (%)	5,5
Usuarios de internet (por 100 personas)	88,0

Tabla No 2  
Fuentes: Banco Mundial WDI, CIA WF

## 1.3 FACTOR ECONÓMICO

Londres es uno de los principales centros de negocios internacionales, y es considerado uno de los cuatro "centros al mando" de la economía mundial (junto con Nueva York, y por delante de Tokio y París).

Como una de las principales ciudades económicas europeas, año por año, la economía de Londres genera aproximadamente el 19% del GDP del Reino Unido.

El éxito de Londres como una industria de servicio y centro de negocios puede ser atribuido a múltiples factores, tales como: la ley inglesa la cual se caracteriza en ser la más usada en los negocios internacionales, la infraestructura multicultural (colegios, lugares de trabajo, organizaciones culturales y sociales), relativamente bajos impuestos, particularmente para extranjeros, un ambiente de negocios amistoso (por ejemplo, en la Ciudad de Londres el gobierno local no es elegido por la población residente sino por negocios, la Ciudad de Londres es, por tanto, una especie de Democracia Financiera), buena infraestructura de transporte entre otros.

Sobre el 85% (3,2 millones) de la población empleada en el Gran Londres trabaja en el sector servicios. Otro medio millón de empleados residentes en Greater London trabajan en el mantenimiento y la construcción, casi divididos igualitariamente entre los dos.

Londres tiene siete distritos financieros principales, the City, Westminster, CanaryWharf, Camden, Islington, Lambeth y Southwark.

Las exportaciones financieras son de gran ayuda para la balanza de pagos del Reino Unido, unas 300.000 personas están empleadas en servicios financieros en Londres. Esta ciudad tiene más de 480 bancos, más que ninguna otra en el mundo.

El turismo es una de las principales fuentes de ingresos y los empleados en esta industria llegaron a ser 35.000 con jornada completa en Londres en 2003, siendo un destino muy popular para los turistas, atrayendo a 27 millones cada año, sólo sobrepasado por París en Europa.

#### **1.4 FACTORES POLÍTICOS**

Inglaterra hace parte de una monarquía constitucional y Estado unitario en compañía de otros tres países los cuales son: Irlanda del Norte, Escocia y Gales. Quienes juntos conforman Reino Unido.

En la ciudad de Londres funciona el cuerpo administrativo llamado EnciLa Greater London Authority o por sus siglas GLA, cuya competencia es sobre toda la ciudad. Desde 2008, Boris Johnson (conservador) es el alcalde de Londres.

La Greater London Authority fue creada en el año 2000. Anteriormente, entre 1965 y 1986, existió el Greater London Council. Londres está representada en el parlamento por 74 diputados.

En el año 2009-2010 los presupuestos de las juntas municipales alcanzaron 14.700 millones de £ y del GLA alcanzó 7.400 millones de £15

### **1.5 FACTOR SOCIAL Y CULTURAL**

Londres es la única ciudad del Reino Unido que presenta una población superior a siete millones de habitantes. El idioma oficial es el inglés aunque en el resto del Reino Unido se habla otros idiomas como el escoses, gales, irlandés gaélico y el Cornualles.

Como se registra en otros países europeos, la fuerte tendencia inmigratoria viene contribuyendo al crecimiento poblacional del reino Inglaterra.

### **1.6 FACTOR DEMOGRÁFICO**

Londres era una ciudad pequeña que comprendía lo que hoy se denomina City de Londres. Sin embargo, hoy en día es una de las mayores aglomeraciones urbanas o megalópolis del mundo, al haberse extendido a lo largo de kilómetros, abarcando multitud de antiguos pueblos y aldeas contiguas. Con una superficie total de 1.579 kilómetros cuadrados y con 33 distritos (incluyendo la City), el Londres actual, o Gran Londres, cuenta con 7.512.400 habitantes (2006), que hacen de ésta una de las ciudades europeas más pobladas, junto con Moscú, París, Madrid, Roma y Berlín. El área urbana de Londres es de 9.332.000 habitantes y se estima que en su área metropolitana, la más grande de la UE, viven de 12 a 14 millones de personas.

El área metropolitana de Londres tiene una población de 14.945.000 habitantes, mayor que las poblaciones de Escocia, Gales e Irlanda del Norte juntas. Es la segunda mayor área metropolitana de Europa, sólo superada por Moscú, y una de las 20 mayores en el mundo, con una vida y flujo económico que la sitúan en el segundo puesto mundial sólo por detrás de la ciudad de Nueva York (Estados Unidos).

### **1.7 OPORTUNIDADES DEL MERCADO**

El mercado británico ha apostado siempre por los productos con una gran innovación. Las nuevas tecnologías han permitido el desarrollo de nuevos productos agroalimentarios que ofrecen nuevas características y resultan novedosos para el consumidor, como puede ser el desarrollo de productos bajos en grasas o sal, comidas preparadas, etc.

La demanda de la alimentación preparada sigue creciendo, además existe una gran popularidad por comer fuera de casa y por la comida para llevar. La demanda de:

- Frutas tropicales con valor agregado como cortadas y empaçadas.
- Frutas exóticas como Piña, Uchuva, Gulupa, Mango, Mangostino y Aguacate.
- Las frutas deshidratadas como ingrediente en la industria de cereales, pastelerías, barras de dulce y consumo OntheGo (Snacks – Comer en movimiento).<sup>1</sup>

Representa una oportunidad de negociación para los empresarios colombianos que deseen penetrar a este mercado.

---

<sup>1</sup> CONSEJO EUROPEO. Tratado de la Unión Europea. Artículo 133.1.

## 1.8 ACUERDOS COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y LA UNIÓN EUROPEA

ACUERDOS BILATERALES	FIRMA	ESTADO DEL TRATADO
Acuerdo para la promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI)	Marzo 17 de 2010	Firmado
Plan de preferencia generalizada (SGP plus)		

Tabla No 3. Acuerdos comerciales entre Colombia y la unión europea

Fuente: ministerio de comercio, industria y turismo-sistema de información de comercio exterior

El plan de preferencia generalizadas de 2005 a 2015 comprende los siguientes tres tipos de beneficios

1. SGP general: régimen general.
2. SGP plus: régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza
3. Sistema especial para los países menos adelantados, PMA, “todo menos armas”

Introducción de un solo acuerdo en lugar de los tres proyectos especiales para la protección de derechos laborales, el medio ambiente y la lucha contra la producción y el tráfico de drogas (SGP plus).

Los países que se quieran beneficiar del SGP plus deberán comprometerse a ratificar y aplicar las 16 convenciones sobre los derechos humanos y los laborales, y 7 de las convenciones relacionadas con el buen gobierno y la protección del medio ambiente

Los países que se benefician de este régimen son: Bolivia, Colombia, costa rica, ecuador, el salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela. Además de Mongolia, sir Lanka, Georgia y Moldavia.

## 1.9 ESTÁNDARES DE CALIDAD EUROPEOS

Debido a que el mercado objetivo es Inglaterra es necesario estudiar también las normas de la Unión Europea y las exigencias que ésta imponga al ingreso de productos a sus países miembros. Lo anterior se debe a que el artículo 24 del Tratado de la Unión Europea establece que desde el punto de vista de la política exterior los países miembros se guiarán por aquella norma definida por el Consejo Europeo. Además, en el artículo 133.1 del Tratado de la Unión se establece la comunidad para “modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas, las que deban adaptarse en caso de dumping y subvenciones”<sup>2</sup>.

Actualmente la Unión Europea tiene acuerdos regionales y bilaterales con algunos países de África, Europa, el Caribe y con el MERCOSUR. Paralelamente tiene un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con las cuales ayudan a los países en desarrollo. Todos armonizados con la reciprocidad y el trato más favorable y diferenciado.

Para la exportación de las frutas deshidratadas a Inglaterra se pueden aprovechar los beneficios que trae el SGP. En éste se establece claramente que “la Comunidad concede preferencias comerciales a los países en desarrollo dentro de su sistema de preferencias arancelarias generalizadas”<sup>3</sup>.

Para recibir esas preferencias y ayudas es necesario que el país se encuentre dentro de la categoría de los países necesitados, en vía de desarrollo y con exportaciones poco diversificadas, en la cual Colombia clasifica. Esto último debido a que sus exportaciones a Europa son “menores al 1% del total importado por la Unión Europea bajo el esquema preferencial”<sup>4</sup>. Además, Colombia cumple con otra exigencia impuesta por ellos pues ha ratificado los tratados de derechos

---

<sup>2</sup> CONSEJO EUROPEO. REGLAMENTO No 980 de 27 de junio de 2005. Diario Oficial de la Unión Europea.

<sup>3</sup> PROEXPORT. Título: Guía para exportar a Alemania.

humanos, ambientales y laborales. Con esto cumple todos los requisitos establecidos por el SGP.

Se instituyó un Régimen Especial de Estímulo al Desarrollo Sostenible y la Gobernanza el cuál beneficia a Colombia hasta el 2015 (SGP Plus). Por ello, a los productos colombianos se les aplica el artículo 8 del SGP, que dice:

1. “Quedan suspendidos los derechos ad valorem del arancel aduanero común para todos los productos enumerados en el anexo II originarios de alguno de los países acogidos al Régimen Especial de Estímulo al Desarrollo Sostenible y la Gobernanza.

2. Quedan totalmente suspendidos los derechos específicos del arancel aduanero común sobre los productos a que se refiere el apartado 1, excepto aquellos productos para los cuales el arancel aduanero común incluya también derechos ad valorem”<sup>4</sup>.

Con el SGP Plus se reducen los derechos arancelarios para los productos sensibles (4.037 productos actualmente) y se suspenden los de los productos no sensibles (2.563 productos). Para el SGP la piña (ananás), ya sea fresca o sea seca, se considera un producto sensible. Al tener esta condición, a la piña se le aplica el apartado 2 del artículo 7 del SGP que establece: “2. Los derechos ad valorem del arancel aduanero común sobre los productos clasificados en el anexo II como productos sensibles se reducirán 3,5 puntos porcentuales”<sup>5</sup>. Si los productos son originarios de Colombia su arancel será 0. Entre estos, las frutas tropicales y por ende la piña.

Los aranceles y los procedimientos aduaneros son uniformes y deben ser pagados en el puerto de entrada a la Unión. Por lo tanto no es necesario volver a pagar impuestos entre países que pertenezcan a la misma.

---

<sup>4</sup> CONSEJO EUROPEO. REGLAMENTO No 980 de 27 de junio de 2005. Artículo 8. Diario Oficial de la Unión Europea. REGLAMENTO (CE) No 980/2005 DEL CONSEJO de 27 de junio de 2005 relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas - Diario Oficial de la Unión Europea.

<sup>5</sup> CONSEJO EUROPEO. REGLAMENTO No 980 de 27 de junio de 2005. Apartado 2 del Artículo

Por otra parte, en la Unión Europea se adoptó el “Libro Blanco sobre Seguridad Alimentaria” en el que se plasma que es importante tener claramente definidas las funciones de los actores de la cadena y tener control sobre los alimentos a lo largo de la misma, entre otros.

Esto incluye, exigir sistemas que permitan la trazabilidad del producto y su rastreo en cada paso de la cadena (reglamento 178/02 de la Comisión Europea). Específicamente, se deben determinar los proveedores y las empresas de suministros.

A las frutas secas, en Inglaterra se les imponen ciertas normas fitosanitarias y es necesario tener el certificado que acredite su cumplimiento. No sólo desde el punto de vista de sanidad sino también desde el punto de vista de la información clara y precisa para que el consumidor sepa qué está adquiriendo, entre ella, el proceso y la composición. Este requerimiento es de vital importancia para el productor nacional y debe certificarse con estas normas, ya que sin esto no sería aceptado el producto en Inglaterra.

### **1.9.1 EMBALAJE, EMPAQUE Y ETIQUETADO**

Dentro de la normatividad aplicable a los empaques y embalajes se pueden encontrar diferentes normas ISO<sup>6</sup>. Entre ellas:

- La Norma ISO 3394 que establece las dimensiones de los empaques secundarios y terciarios.
- La Norma ISO 780 que especifica algunos símbolos gráficos para identificación de productos y sus características.
- La Norma ISO 7000 que determina las especificaciones del producto y la información que debe contener el empaque.
- La reglamentación No. 87 que pone pautas para la venta de productos en unidades y los contenidos del empaque.

---

<sup>6</sup> MARTÍNEZ GUALDRÓN, Jorge; “Clases de empaque y su papel determinante en la comercialización de los productos”.  
www.acolog.org.



Los empaques deben contener las especificaciones necesarias que trae la Norma ISO 700030: Nombre común del producto y variedad, Tamaño y clasificación del producto, Peso neto, País de origen, Nombre de la marca con logo.

## CAPITULO 2: DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIO

### 2.1 GENERALIDADES DE LA EMPRESA

En la siguiente tabla se muestra información general de la distribuidora.

Razón social	Distribuidora internacional de frutas deshidratadas MECGALS S.A.S
Nit	1045698581-5
Teléfono	3820108-3016518385
Dirección	Diagonal 22 Bolívar
E-mail	<a href="mailto:dfrut@mecglas.com.co">dfrut@mecglas.com.co</a>
Página web	<a href="http://www.mecgals.com.co">www.mecgals.com.co</a>
Ciudad	Cartagena

Tabla No 4. Datos generales de MECGALS S.A.S

Fuente: de los autores

### IMAGEN CORPORATIVA Y ESLOGAN DE LA EMPRESA



### **2.3 RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA:**

MECGALS S.A.S es una empresa que nace en Barranquilla-Colombia en el 2011. Comercializa y distribuye productos deshidratados de alta calidad para satisfacer la necesidad de un mercado exigente que busca una alimentación natural, sana y nutritiva. La idea surge a partir de un proyecto académico con el cual se buscaba evaluar la cadena de suministro de un producto con perfil de comercialización internacional, el cual mostro un resultado positivo que impulsa a los fundadores a iniciar con este camino que cada día adquiere mayor posicionamiento mundial.

### **2.4 MISIÓN**

Somos una organización dedicada a la exportación y distribución de frutas deshidratadas ofreciendo un producto que contribuya a una vida saludable a nuestros consumidores, basándonos en los mejores estándares proporcionando bienestar a nuestro capital humano y su entorno familiar.

### **2.5 VISIÓN**

Ser para el 2018 una empresa líder, responsable e innovadora en el mercado nacional e internacional orientándonos a estar siempre a la vanguardia de la industria de alimentos ampliando nuestra gama de productos e incrementando nuestro margen de rentabilidad, para cumplir con las exigencias de una sociedad que avanza hacia una vida más saludable.

### **2.6 VALORES ORGANIZACIONALES**

Hemos identificado un conjunto de valores que nos ayudaran a mantener la eficiencia de nuestra organización, estos valores deben estar forjados en la mente y en el corazón de nuestros empleados que se verán reflejados en la calidad de nuestros productos.

- Calidad: lo que hacemos, lo hacemos bien.
- Compromiso: comprometidos con la razón y el corazón.

- Liderazgo: el coraje de forjar un futuro mejor.
- Responsabilidad: que suceda depende de uno mismo.
- Colaboración: potenciar el talento colectivo.
- Pasión: hacemos lo que amamos, amamos lo que hacemos.

## **2.7 OBJETIVOS ORGANIZACIONALES**

### **2.7.1 OBJETIVO GENERAL**

Ofrecer a nuestros clientes productos de excelente calidad y a buenos precios, mediante estrategias que ayuden al crecimiento sostenido de nuestras operaciones que aporten al desarrollo del personal y contribuyan a satisfacer las exigencias de los consumidores.

### **2.7.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Ser una organización generadora de empleos.
- Velar por el bienestar e integridad de nuestros empleados y clientes.
- Brindar a nuestros clientes la atención en tiempo real en que la necesitan.
- Proporcionar una fuerza de trabajo solidario y competitivo en el nuevo mercado.
- Contribuir al cuidado y mejoramiento del medio ambiente.

## 2.8 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



Figura No 2. Organigrama de MECGALS S.A.S

Fuente: de los autores

## 2.9 ANÁLISIS DOFA

### 2.9.1 DEBILIDADES

- Poca experiencia en la exportación de este tipo de productos en el mercado
- Poco capital
- No existe ninguna estrategia de marketing definida
- Falta de tecnología de alta calidad en los proveedores retrasa el cumplimiento con nuestros clientes.

### **2.9.2 OPORTUNIDADES**

- Mayor crecimiento de la demanda de productos naturales
- La firma de los tratados comerciales nos brinda la oportunidad de llegar a nuevos países con mayor facilidad
- Al ser un producto 100% de origen natural con un excelente sabor hay más posibilidades de venta.
- La firma de nuevos tratados comerciales permiten, tecnificar los procesos con, tecnología de punta permitiéndonos brindar un mejor servicio.

### **2.9.3 FORTALEZA**

- Cultura organizacional basada en calidad del servicio y atención al cliente.
- Es un producto 100% de origen natural.
- La tecnología de deshidratación, resulta en productos que pueden almacenarse sin ser refrigerados por largos periodos de tiempos y sin el uso de sustancias preservantes.
- Personal calificado en área logística.

### **2.9.4 AMENAZAS**

- Fluctuación de la divisa
- Al ser una empresa nueva, se corre el riesgo de fracasar en el mercado por posesión de otras marcas
- Con la firma del nuevo tratado llegaran al mercado productos importados los cuales serán de gran competencia.
- poca disponibilidad de recursos financieros para atender diferentes mercados simultáneamente.

## 2.9.5 MATRIZ DE ESTRATEGIAS

<p><b>DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratar asesoría especializada en el área de exportaciones y finanzas</li> <li>• Solicitar préstamos a entidades financieras, para lograr ser más competitivos en el mercado</li> <li>• Trabajar en conjunto con nuestros proveedores aprovechando la firma del tratado con estados unidos para obtener tecnología necesaria con el fin de mejorar la calidad del producto.</li> </ul>	<p><b>DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• tener un sistema de abastecimiento que permita mantener inventario en stock de tal manera que podamos cumplir con las necesidades de los clientes</li> <li>• gestionar inversión extranjera</li> <li>• realizar un benchmarking que nos permita mantenernos en el mercado</li> </ul>
<p><b>FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducir al mercado estrategias de publicidad y promociones de venta con el fin mostrar la calidad y las características del producto</li> <li>• Fortalecer a los trabajadores capacitándolos y empoderándolos de los cargos para obtener un excelente acabo del producto para que pueda enfrentarse a los nuevos requerimientos del mercado.</li> <li>• Implementar en las bodegas de almacenamiento métodos que permitan mantener la mercancía almacenadas en excelentes condiciones ejemplo: ventilación, extractores, control de humedad.</li> </ul>	<p><b>FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener a los trabajadores actualizados en las buenas prácticas de almacenamiento para reducir los riesgos de perdida</li> <li>• trabajar en post de la conservación de las características naturales de nuestro producto para lograr mantenernos con ventajas ante la competencia</li> </ul>

Tabla No 5 matriz de estrategias

Fuente: de los autores

## CAPITULO 3: ESTUDIO DE MERCADO

### 3.1 TENDENCIAS Y HÁBITOS DEL MERCADO INGLES

- Fuerza de importación concentrada en los supermercados debido a la alta influencia y poder de compra que ejercen.
- Alta demanda de productos listos para consumo en empaques simples y reciclables.
- Productos bajos en grasa y saludables.
- **Salud y bienestar.** Los ingleses se preocupan por su salud y buscan productos naturales y con algún atributo saludable.
- **El factor novedad.** El consumidor se interesa por nuevos productos, entre ellos productos exóticos que ofrezcan nuevos sabores y texturas.
- El dinámico **estilo de vida** hace que las personas acostumbren a almorzar en la oficina, para lo cual los snacks y las frutas deshidratadas son un buen complemento.

### 3.2 VIABILIDAD

- Los principales consumidores de Fruta deshidratada en la Unión Europea son Italia, Reino Unido, Alemania, España y Francia.
- USD 322,6 Mill (37,4% del total del mercado) de las frutas deshidratadas que importó Reino Unido venían de países en desarrollo.
- El mercado de Fruta deshidratada en Inglaterra representó en el 2008 USD 860,8 Millones.
- Sus principales proveedores son Holanda, Estados Unidos, Chile, Argentina, Brasil y Sudáfrica.

### **3.3 SEGMENTACIÓN**

Un estudio realizado por la empresa investigadora de mercado LIDER MINTEL permitió que esta tipificara a los consumidores británicos en cuatro grupos principales.

- “Perpetualdieters” o personas que están continuamente en dietas o regímenes para adelgazar o no engordar: un 10%. A pesar de ello, suelen seguir picando y comiendo entre comidas snacks y caprichos poco saludables; además suele ser un consumidor que busca comodidad, comida preparada y para llevar.
- “GoodyGoodies”, les gusta comer y no están preocupados por la dieta. Un 15%.
- “Éticos”, un 25%, identifican la comida rápida como mala para la salud y buscan otro tipo de alimentación, aunque también suelen consumir snacks y comida para llevar con moderación.
- “Puritanos”, les gusta cocinar desde el ingrediente, no toman snacks. Un 15%.
- “Loungers” u holgazanes, comen siempre comida preparada o fuera de casa. Aproximadamente un 20%.

### **3.4 VENTAJAS**

- La deshidratación es el sistema más efectivo para preservar las frutas y verduras
- Funcionalidad por la disminución de volumen y de peso respecto al de la fruta cruda
- La puedes llevar a todas partes
- Es un pasabocas delicioso, natural y saludable.

### **3.5 CLIENTE**

A continuación se presentará la información correspondiente del cliente principal de MECGALS en la ciudad de Londres.



## **COMMUNITY FOODS OF LONDON LTD.**

### **Los alimentos de la comunidad de Londres**



Es el principal proveedor de frutas deshidratadas, alimentos Naturales y orgánicos, en pocas palabras son los expertos de Gran Bretaña en la adquisición, venta y distribución de frutos secos orgánicos y naturales, nueces, semillas, legumbres, granos y alimentos de marca de la salud.

Distribuyen desde paquetes de venta al por menor en tiendas de barrios, y al por mayor en supertiendas, cadenas de restaurantes, hoteles y tiendas naturistas.

A demás comercializan algunas de las marcas más conocidas de alimentos de todo el mundo, incluyendo la propia Comunidad Orgánica Crazy Jack y la japonesa Sanchi. No se detienen en los alimentos. La Comunidad se enorgullece de ofrecer una "más verde" selección de los hogares todos los días y los productos de estilo de vida.

### **3.6 CLIENTES POTENCIALES**

La siguiente tabla presenta los clientes potenciales para MEGALS S.A.S en Reino Unido para ubicar nuestro producto de frutas deshidratadas en la ciudad de Londres (mercado meta) y ciudades contiguas.

Empresa	Actividad	Ubicación	Canales
 <p><b>NEW COVENT GARDEN MARKET</b></p>	<p>Mayoristas de frutas y verduras del reino unido, Con más de 200 empresas, suministra el 40% de la fruta fresca y vegetales, Los operadores del New Covent Garden reciben las frutas y hortalizas de todas partes del mundo, a través de importadores y agentes de comercio, siendo algunos operadores, también importadores</p>	<p>Covent Garden es un barrio de Londres, Inglaterra, localizado en la parte oriental de la ciudad de Westminster y en la esquina sudoeste del municipio de Londres de Camden.</p>	<p>Cadenas de restaurantes, cantinas, tiendas, escuelas, prisiones, hospitales, etc., que se abastecen en estos Mercados y en particular, los pequeños restaurantes que abastecen la enorme afluencia de turistas que recorren diariamente la Ciudad de Londres.</p>
	<p>ASDA ocupa la posición número 2 en el comercio minorista de comestibles Reino Unido. Con más de 350 tiendas y más de 160.000 colaboradores, Parte vital de muchas comunidades en el Reino Unido.</p>	<p>En todo el Reino Unido</p>	<p>En el punto de venta</p>
	<p>Es una cadena multinacional de locales de venta al por menor con su sede en el Reino Unido. Son especialista en alimentos y bebidas, se ha diversificado en áreas tales como vestido, electrónica, servicios financieros, venta y alquiler de DVD.</p>	<p>Se encuentra en todo el reino unido</p>	<p>Tiene sus propios canales de ventas y abastecimiento, cuenta con 2.700 establecimientos en el país, Con más de 290.000 empleados, es el mayor empleador privado del país</p>

Tabla N° 6 clientes potenciales

Fuente: Creación propia

### 3.6 PROVEEDORES

#### 3.6.1 EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

A continuación se muestran los nombres de las tres empresas candidatas a posibles proveedores, con información adicional que permite evaluar y seleccionar aquella que cumple con los requerimientos necesarios para la satisfacción de las necesidades de MECGALS. S.A.S

	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS DE VERONA	SIGNA GRAIN S.A
Preciopromedio	15000		12000
Calidad	Buena	Excelente	Muybuena
Ubicación	Yumbo, valle	Medellin	Bogota
Condiciones de pago	30 días	10 días, 3%, 15 díasneto	15 días
Capacidad de entrega	1.35 Ton/mes	1.50 Ton/mes	1.40 Ton/mes
EDI	No	Si	Si

Tabla N°7 Información de categoría de proveedores

Fuente: elaboración propia

Para dar a conocer cuál de los proveedores será elegido, se debe realizar un proceso de análisis de jerarquías analíticas (AHP) el cual está diseñado para resolver problemas complejos de decisión multicriterios, dando valores de importancia según las condiciones en que se encuentren los proveedores frente a su cliente, para esto se usará la escala Saaty.

ESCALA SAATY	
1	Indiferente o igual
3	Ligeramente superior
5	Superior
7	Muy Superior
9	Extremadamente Superior

Tabla N° 8 Escala Saaty.

PRECIO PROMEDIO			
	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS	SIGNA GRAIN
PRODUCOMEX	1	0,142857143	0,111111111
FRUTOS SECOS	7	1	0,333333333
SIGNAGRAIN	9	3	1
	17	4,142857143	1,444444444

PRECIO PROMEDIO				
	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS	SIGNA GRAIN	Puntaje Relativo
PRODUCOMEX	0,058823529	0,034482759	0,076923077	0,056743122
FRUTOS SECOS	0,411764706	0,24137931	0,230769231	0,294637749
SIGNA GRAIN	0,529411765	0,724137931	0,692307692	0,648619129
	1	1	1	1

CALIDAD			
	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS	SIGNA GRAIN
PRODUCOMEX	1	0,111111111	0,2
FRUTOS SECOS	9	1	7
SIGNAGRAIN	5	0,142857143	1
	15	1,253968254	8,2

CALIDAD				
	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS	SIGNA GRAIN	Puntaje Relativo
PRODUCOMEX	0,066666667	0,088607595	0,024390244	0,059888169
FRUTOS SECOS	0,6	0,797468354	0,853658537	0,75037563
SIGNA GRAIN	0,333333333	0,113924051	0,12195122	0,189736201
	1	1	1	1

UBICACIÓN			
	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS	SIGNA GRAIN
PRODUCOMEX	1	0,2	3
FRUTOS SECOS	5	1	7
SIGNAGRAIN	0,333333333	0,142857143	1
	6,333333333	1,342857143	11

UBICACIÓN				
	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS	SIGNA GRAIN	Puntaje Relativo
PRODUCOMEX	0,157894737	0,14893617	0,272727273	0,19318606
FRUTOS SECOS	0,789473684	0,744680851	0,636363636	0,723506057
SIGNA GRAIN	0,052631579	0,106382979	0,090909091	0,083307883
	1	1	1	1

CONDICIONES DE PAGO			
	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS	SIGNA GRAIN
PRODUCOMEX	1	7	5
FRUTOS SECOS	0,142857143	1	0,333333333
SIGNAGRAIN	0,2	3	1
	1,342857143	11	6,333333333

CONDICIONES DE PAGO				
	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS	SIGNA GRAIN	Puntaje Relativo
PRODUCOMEX	0,744680851	0,636363636	0,789473684	0,723506057
FRUTOS SECOS	0,106382979	0,090909091	0,052631579	0,083307883
SIGNA GRAIN	0,14893617	0,272727273	0,157894737	0,19318606
	1	1	1	1

CAPACIDAD DE ENTREGA			
	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS	SIGNA GRAIN
PRODUCOMEX	1	0,142857143	0,333333333
FRUTOS SECOS	7	1	5
SIGNAGRAIN	3	0,2	1
	11	1,342857143	6,333333333

CAPACIDAD DE ENTREGA				
	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS	SIGNA GRAIN	Puntaje Relativo
PRODUCOMEX	0,090909091	0,106382979	0,052631579	0,083307883
FRUTOS SECOS	0,636363636	0,744680851	0,789473684	0,723506057
SIGNA GRAIN	0,272727273	0,14893617	0,157894737	0,19318606
	1	1	1	1

EDI			
	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS	SIGNA GRAIN
PRODUCOMEX	1	0,2	0,2
FRUTOS SECOS	5	1	1
SIGNAGRAIN	5	1	1
	11	2,2	2,2

EDI				
	PRODUCOMEX	FRUTOS SECOS	SIGNA GRAIN	Puntaje Relativo
PRODUCOMEX	0,090909091	0,090909091	0,090909091	0,090909091
FRUTOS SECOS	0,454545455	0,454545455	0,454545455	0,454545455
SIGNA GRAIN	0,454545455	0,454545455	0,454545455	0,454545455
	1	1	1	1

Tablas N°9 Análisis AHP entre proveedores

	Precio promedio	Calidad	Ubicación	Condiciones de pago	Capacidad de entrega	EDI
Precio promedio	1	1	5	3	1	7
Calidad	1	1	7	9	1	7
Ubicación	0,2	0,14285714	1	0,33333333	0,2	1
Condiciones de pago	0,33333333	0,11111111	3	1	0,33333333	1
Capacidad de entrega	1	1	5	3	1	5
EDI	0,14285714	0,14285714	1	1	0,2	1
TOTAL	3,676190476	3,3968254	22	17,33333333	3,73333333	22

	Precio promedio	Calidad	Ubicación	Condiciones de pago	Capacidad de entrega	EDI	puntaje relativo
Precio promedio	0,272020725	0,29439252	0,22727273	0,173076923	0,267857143	0,318181818	0,25880031
Calidad	0,272020725	0,29439252	0,31818182	0,519230769	0,267857143	0,318181818	0,331644133
Ubicación	0,054404145	0,04205607	0,04545455	0,019230769	0,053571429	0,045454545	0,043361918
Condiciones de pago	0,090673575	0,03271028	0,13636364	0,057692308	0,089285714	0,045454545	0,075363343
Capacidad de entrega	0,272020725	0,29439252	0,22727273	0,173076923	0,267857143	0,227272727	0,243648795
EDI	0,038860104	0,04205607	0,04545455	0,057692308	0,053571429	0,045454545	0,047181501
TOTAL	1	1	1	1	1	1	1

Tablas N° 10 análisis AHP entre factores

	Precio promedio	Calidad	Ubicación	Condiciones de pago	Capacidad de entrega	EDI	Puntaje total
PRODUCOMEX	0,014685137	0,01986156	0,00837692	0,054525835	0,020297865	0,004289227	0,122036543
FRUTOS SECOS	0,076252341	0,24885768	0,03137261	0,006278361	0,176281379	0,021446137	0,560488503
SIGNA GRAIN	0,167862832	0,0629249	0,00361239	0,014559147	0,047069551	0,021446137	0,317474954

PROVEEDORES	PUNTAJE
PRODUCOMEX	12%
FRUTOS SECOS	56%
SIGNA GRAIN	32%

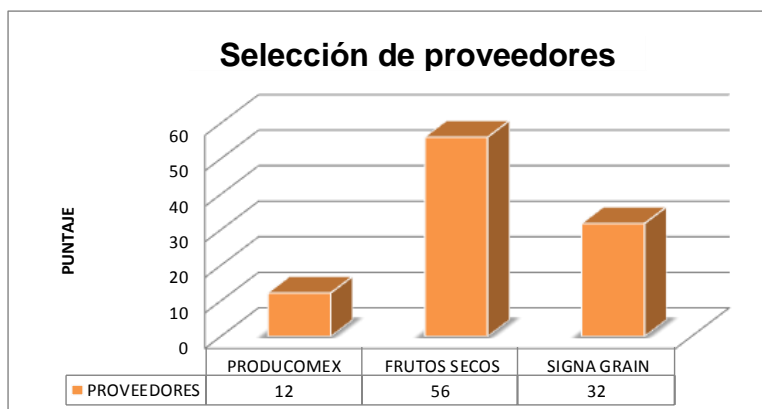


Figura N° 3

De acuerdo a la calificación cualitativa y cuantitativa dada a los factores más relevantes considerados para la selección de proveedores, el resultado luego del análisis de jerarquía analítica, muestra los siguientes porcentajes, PRODUCOMEX 12%, FRUTOS SECOS DE VERONA 56% Y SIGNA GRAIN 32%.

La evaluación anterior indica que la empresa que más brinda confianza por su trayectoria liderazgo en el mercado es FRUTODS SECOS DE VERONA.

### 3.6.2 DESCRIPCIÓN DE PROVEEDOR

Nuestro principal proveedor es FRUTOS SECOS DE VERONA. Esta es una empresa especializada en la producción de frutas deshidratadas tropicales y exóticas de Colombia para la industria alimenticia. Sus productos están dirigidos a supermercados naturistas, de comida saludable, así como a tiendas especializadas y delikatessens. También para procesadoras y distribuidoras de alimentos, productoras de granolas y barras de cereales.

 <b>INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA</b>	
Nombre	FRUTAS SECAS DE VERONA
Dirección	calle 25 A No 43B 272
Teléfono	Tel:(57-4)3818280
Sitio web	<a href="http://www.frutasecaverona.com/esp.html">http://www.frutasecaverona.com/esp.html</a>
Productos	<ul style="list-style-type: none"> <li>☒ Mixtura de frutas: Manzana roja, y verde, papaya, mango, piña, melón , uchuva, banano, fresa y kiwi</li> <li>☒ Tomate seco</li> <li>☒ Mango deshidratado</li> <li>☒ Piña deshidratado</li> <li>☒ Uchuva deshidratado</li> <li>☒ Aromática de frutas: Manzana roja, y verde, papaya, mango, piña, melón, uchuva, banano, fresa y kiwi y flor de Jamaica</li> <li>☒ Uchumix: Uchuva deshidratada, uvas pasas, almendras tostadas</li> </ul>

Tabla N° 11

Fuente: Creación propia

### 3.7 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

El mercado de las frutas deshidratadas ha incrementado de tal manera que ya son muchas las empresas a nivel nacional e internacional que se han encargado de producir y distribuir este producto.

En Colombia, se encuentran seis grandes empresas que han logrado posicionamiento y prestigio en el mercado de la industria alimenticia con frutas deshidratadas debido a que sus productos cuentan con altos estándares de calidad y buenas prácticas de manufacturas.

Estas empresas hacen parte de la competencia de MECGAL S.A.S por su reconocimiento y experiencia en el proceso de distribución, además de una buena aceptación en el mercado nacional. Aquí se muestran las fortalezas de estas empresas y el por qué son consideradas la competencia directa.

La información suministrada a continuación fue tomada de las páginas de internet oficiales de cada una de las empresas.

**FRUTOS DE LOS ANDES LTDA:** Esta empresa colombiana dedicada a la producción y comercialización de frutos secos. Tiene como ventaja competitiva la práctica constante e integral de la filosofía **comercio justo internacional – IFAT**<sup>7</sup>, desde el año 2006 este registro se ve reflejado en la estructura organizacional, las condiciones de trabajo, las técnicas de producción y las políticas de la empresa. Promoviendo el desarrollo socio-económico de los pequeños productores de frutas, a través de la transformación y comercialización e sus productos.

FRUANDES actualmente exporta frutas deshidratadas hacia Canadá y Europa, donde satisfacen los requerimientos de una sociedad que aplica la practicidad y facilidad a la hora de consumir alimentos ricos en proteínas.

---

<sup>7</sup> Asociación latino americana de comercio justo IFAT-la- [www.ifat.org](http://www.ifat.org)

**AGROLIGHT:** Es una empresa que también aplica las normas HCCP<sup>8</sup> pues para ellos es vital importancia el mejoramiento de la calidad de vida de cada uno de sus empleados y colaboradores. Actualmente la empresa agrolight está certificando en normas ISO 14000, que son normas de calidad ambiental. La aplicación de esta certificación se hace con el fin de ofrecer una mayor seguridad y confianza hacia sus clientes. Otro beneficio que trae la adquisición de estas es que les permite a la marca naturalfuits adquirir un mejor posicionamiento dentro del mercado, dando como resultado un aumento día a día de su capacidad de producción.

Su reconocimiento a nivel nacional la ha hecho una de las empresas preferidas en marca por los consumidores de este producto, de igual manera a nivel internacional se encuentra liderando el mercado de las frutas deshidratadas importadas en Estados Unidos. En Canadá y Europa es muy reconocida aunque no alcanza a tomar posición en estos mercados.

**ALIMENTOS NARANJAS VERDE:** Es una compañía colombiana transformadora y comercializadora de alimentos deshidratados. Ellos utilizan el proceso de secado por aire caliente para producir alimentos naturales, nutritivos, con buenas características sensoriales y mayor vida útil. Garantiza productos de calidad, inocuos, con alto contenido nutricional, sin modificaciones genéticas. Para asegurar la calidad de las materias primas, se encargan de acompañar muy cerca de los proveedores los cuales son los mismos cultivadores, proponiendo siempre por la conservación de los recursos naturales y la del medio ambiente.

Además, hace compromiso con sus clientes de ofrecer alimentos puros, sin mezcla de aditivo que desmejoren sus valores intrínsecos.

Actualmente con certificación HACCP OTORGADA POR EL ICONTEC<sup>9</sup> y este año obtuvieron la certificación ISO 22000<sup>10</sup>, lo que quiere decir que ofrecen productos naturales y seguros a nivel nacional.

---

<sup>8</sup> Sistema de seguridad alimentaria que garantiza la calidad de los alimentos

<sup>9</sup> Instituto de normas técnicas y certificación



Su marca NARANJA VERDE se encuentra posicionada como una de las mejores en calidad y precios.

**SICCUS FRUTAS TROPICALES DESHIDRATADAS:** Esta es una empresa especializada en la producción de frutas deshidratadas tropicales de Colombia. Desde su fundación han llevado a cabo un proceso continuo de investigación e innovación para darle valor agregado a sus frutas con el fin de obtener productos de alta calidad, y poder competir en los mercados nacionales e internacionales. Actualmente exportan uchuva deshidratada a los estados unidos donde compiten con la marca nacional AGROLIGHT.

**TOMACOL SAS:** Esta empresa cuenta con la certificación BPM otorgada por el ICONTEC, a ofreciéndole sus productos altos estándares de calidad, para ofrecer a sus clientes la satisfacción de consumir frutas procesada pero con altos niveles de nutricionales y 100% naturales. Su marca frutos dorados se encuentra compitiendo a nivel nacional con la marca NARANJA VERDE, aunque TOMACOL ha logrado mantenerse como la empresa líder en frutos deshidratados en país. En la siguiente tabla se detalla el portafolio de las seis empresas anteriormente mencionadas

---

<sup>10</sup> Norma de seguridad alimentaria.

Imagen corporativa	Datos generales
	<p><b>Razón social:</b> SICCUS FRUTAS TROPICALES  <b>Dirección:</b> CI 85ª bis 28c 20bl 5 Bogotá  <b>Tel:</b>3152981819  <b>Sitio web:</b> <a href="http://www.siccus.net/espanol/index.htm">http://www.siccus.net/espanol/index.htm</a>  <b>Productos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☒ Uchuva deshidratada</li> <li>☒ Banano deshidratado</li> <li>☒ Piña deshidratada</li> <li>☒ Mango deshidratado</li> <li>☒ Mix tropical deshidratado</li> </ul> <p><b>Presentación:</b> bolsas de polietileno de 75g  <b>Perfil del segmento:</b> publico en busca de productos naturales.  <b>Reconocimiento de la marca:</b> nivel medio  <b>Canal:</b> comercial  <b>Venta:</b> tiendas naturistas  <b>Precio:</b> \$8100</p>
	<p><b>Razón social:</b> TOMACOL S.A.S  <b>Dirección:</b>Cr47 A 103-32 Bogotá  <b>Tel:</b> (1) 5332474  <b>Sitio web :</b><a href="http://www.frutosdorados.com/">http://www.frutosdorados.com/</a>  <b>Productos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☒ Mango deshidratado</li> <li>☒ Banano deshidratado</li> <li>☒ Manzana deshidratado</li> <li>☒ Uchuva deshidratado</li> <li>☒ Piña deshidratado</li> <li>☒ Tomate deshidratado</li> <li>☒ Pitahaya deshidratado</li> <li>☒ Fresa deshidratado</li> </ul> <p><b>Presentación:</b> bolsas de polietileno de 100g  <b>Perfil del segmento:</b> publico en busca de alimentación sana.  <b>Reconocimiento de la marca:</b> alto a nivel nacional  <b>Canal:</b> comercial  <b>Venta:</b> supermercados  <b>Precio:</b> \$14.000</p>



**Razón social:** AGRO CEPIA

**Dirección:** Talca, CHILE

**Tel:**(56-71)617600

**Sitio web:** <http://www.agrocepia.cl/productos.html>

**Productos:**

- ☒ Manzana deshidratada
- ☒ Cereza deshidratada
- ☒ Arándano deshidratado

**Presentación:** bolsas de polietileno de 150g

**Perfil del segmento:** publico en busca de alimentación saludable.

**Reconocimiento de la marca:** muy alto a nivel internacional.

**Canal:** comercial

**Venta:** supermercados, hoteles, casinos.

**Precio:**650 c

*Agro Light Ltda.*  
*Frutas Deshidratadas*

**Razón social:**C.I. Agro Light, S.L.

**Dirección:** carrera 69b No 22-76 Bogota C/bia

**Tel:** (1)5348221

**Sitio web:** <http://www.co.all.biz/enterprises/1440/>

**Productos:**

- ☒ Banano deshidratado
- ☒ Fresa deshidratado
- ☒ Guayaba deshidratado
- ☒ Kiwi deshidratado
- ☒ Mango deshidratado
- ☒ Manzana deshidratado
- ☒ Papaya deshidratado
- ☒ Pera deshidratado
- ☒ Piña deshidratado
- ☒ Coco deshidratado

**Presentación:** bolsas de polietileno de 150g

**Perfil del segmento:** publico en busca de calidad y alimentación saludable.

**Reconocimiento de la marca:** alto a nivel internacional.

**Canal:** comercial

**Venta:** supermercados y tiendas naturistas

**Precio:** \$21.000

	<p><b>Razón social:</b> Alimentos Naranja Verde  <b>Dirección:</b> carrera 69 No 73 A-68 Bogota C/bia  <b>Tel:</b> (571) 3114523  <b>Sitio web:</b> <a href="http://www.naranjaverde.co/">http://www.naranjaverde.co/</a>  <b>Productos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☒ Arándano deshidratado</li> <li>☒ Piña deshidratado</li> <li>☒ Mango deshidratado</li> <li>☒ Fresa deshidratado</li> <li>☒ Manzana deshidratado</li> <li>☒ Banano deshidratado</li> <li>☒ Papaya deshidratado</li> <li>☒ Uchuva deshidratado</li> <li>☒ Mora deshidratado</li> </ul>
	<p><b>Razón social:</b> FRUTO DE LOS ANDES  <b>Dirección:</b>  <b>Tel:</b> (543)3224567  <b>Sitio web:</b> <a href="http://www.fruandes.com/interna.php?mid=41">http://www.fruandes.com/interna.php?mid=41</a>  <b>Productos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☒ Mango seco</li> <li>☒ Piña deshidratada</li> <li>☒ Plátano seco</li> <li>☒ Goldenberries secos</li> </ul> <p><b>Perfil del segmento:</b> publico en busca de practicidad y alimentación balanceada.  <b>Reconocimiento de la marca:</b> alto a nivel internacional.  <b>Canal:</b> comercial  <b>Venta:</b> supermercados</p>

Tabla N° 12 Análisis De La Competencia

Fuente: Creación propia

A continuación se presenta la información correspondiente al tamaño de las presentaciones de los productos ofertados por la competencia, al igual que los respectivos precios.

<b>TABLA RESUMEN DE PRESENTACIÓN Y PRECIOS DEL PRODUCTO DE LA COMPETENCIA</b>		
<b>SICCUS</b>	<b>75 gr</b>	<b>\$8100</b>
<b>TOMACOL S.A.S</b>	<b>100 gr</b>	<b>\$14.000</b>
<b>AGRO LIGHT</b>	<b>150 gr</b>	<b>\$21.100</b>
<b>ALIMENTOS NARANJA VERDE</b>	<b>75 gr</b>	<b>\$8.730</b>
<b>FRUANDES</b>	<b>150 gr</b>	<b>\$650 c</b>

Tabla N° 13

Fuente: Creación Propia

### **¿QUÉ ESPERA EL CLIENTE DEL PRODUCTO?**

1. Gran Sabor: Las frutas deshidratadas tienen un sabor increíble. Su sabor es intenso
2. Es muy simple prepararlas: Solamente corte, deshidrate y empaque
3. Son Nutritivas y le ayudan a estar en forma: La pérdida de nutrientes es mínima y no requiere de conservantes
4. Le dan economía: Los alimentos pueden adquirirse en épocas de abundancia y rebajas para disfrutarlos después
5. Fáciles de usar: Los alimentos deshidratados pueden utilizarse de 1,000 maneras diferentes
6. Fáciles de empacar: En un recipiente con tapa o bolsita de cierre se conservan muy bien por largos períodos
7. Económicas de almacenar: No requieren de congelador o refrigerador para almacenarse
8. Compactas: Utilizan poco espacio en los estantes o incluso en su cartera
9. Livianas: Ideales para llevar de paseo, camping o en actividades externas pues no pesan, ideal para los deportistas
10. Convenientes: No se derriten ni deshacen

## CAPITULO 4: PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

### 4.1 MARCA



Figura N° 4  
Fuente: creación propia

### 4.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Mezcla de cantidades precisas de Banano Deshidratado, Coco deshidratado, Piña Deshidratada y Mango Deshidratado, el Mix tropical Deshidratado D'fruits es una explosión de sabores, olores y colores única, que le hará descubrir todo el potencial de las frutas tropicales colombianas. Ideal para quienes se acercan por primera vez al delicioso mundo de las Frutas Deshidratadas.

### 4.3 ETIQUETA

**Fruta deshidratada:** 100% natural, sin aditivos ni conservantes, 0% de OMG (organismos genéticamente modificados)

**Certificación:** registro IFAT (comercio justo)- en proceso de obtener certificación ISO 22000 (diciembre 2008)

**Proceso:** seleccionar, lavar, pelar, tajar, secar (A través de flujo de aire caliente)

**Trazabilidad:** garantizada. A finales de 2013 un código especial del producto será colocado en cada bolsa. Esto permitirá el cliente final rastrear el producto a través de nuestro sitio web (cada paso en la cadena de valor será publicado transparentemente).

## 1.2 FICHA TÉCNICA FRUTA DESHIDRATADA -ANANAS COMOSUS

CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	
ORIGEN	COLOMBIA
VARIEDAD	Piña perolera
DESCRIPCION	Piña en anillos: 10.68 cm de diámetro con un diámetro central de 3 cm
APARIENCIA	Amarilla clara
SABOR Y OLOR	Piña
TEXTURA	Suave y seca
HUMEDAD	7 – 12%
METODO DE SECADO	Deshidratacion por calor
CARACTERISTICAS GENERALES	
EMPAQUE	Bolsas de polipropileno
VIDA UTIL	9 meses
PESO NETO	250 gr
PESO BRUTO	275 gr
APORTES NUTRICIONALES	
GRASA	0.00 g
GRASA SATURADA	0.00 g
CARBOHIDRATOS	149.09 g
FIBRA DIETETICA	18.9 g
PROTEINAS	5.81 g
ENERGIA	543. 63Kcal
LIPIDOS	2.9 g
CARACTERISTICAS DE LA PIÑA FRESCA	
PESO	458.4 gr
HUMEDAD	85%

Tabla N° 14

Fuente: Elaboración propia

## TECHNICAL DRIED FRUIT-ANANAS COMOSUS

### PRODUCT FEATURES

ORIGIN	COLOMBIA
VARIETY	Pineapple perolera
DESCRIPTION	Pineapple: 10.68 cm in diameter with a core diameter of 3 cm
APPEARANCE	Light yellow
TASTE AND SMELL	Pineapple
TEXTURE	Suave and dry
MOISTRURE	7 – 12%
METHOD OF DRYNG	Heat dehydration
FEATURES	
PACKING	Polypropylene bags
SHELF LIFE	9 months
WEIGHT	250 gr
GROSS WEIGHT	275 gr
NUTRITICIONAL CONTRIBUTIONS	
FAT	0.00 g
SATURATED FAT	0.00 g
CARBOHYDRATES	149.09 g
DIETARY FIBER	18.9 g
PROTEINS	5.81 g
ENERGY	543.63Kcal
LIPIDS	2.9 g
FEATURES FRESH PINEAPPLE	
WEIGHT	458.4 gr
MOISTURE	85%



#### 4.5 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

De acuerdo al Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) las partidas en la cual se clasifican las frutas deshidratadas son:

Código	Designación de mercancía
0813	Frutas y otros frutos, secos, mezcla de otros frutos, secos o de frutos de cascara de este capitulo
0813.10.00.00	Damascos (albaricoques, chabacanos)
0813.20.00.00	Ciruelas
0813.30.00.00	Manzanas
0813.40.00.00	Las demás frutas u otros frutos
0813.50.00.00	Mezcla de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cascara de este capitulo

Tabla N° 15

Fuente: dirección de impuestos y aduanas nacionales

### CAPITULO 5: EMPAQUE Y EMBALAJE

#### 5.1 EMPAQUE PRIMARIO

El empaque primario es el que contendrá y protegerá el producto de forma individual, en este caso se utilizaran bolsas de polietileno; las cuales tendrán una capacidad de 150 gr y cuyas medidas son: 18cm de largo, 13cm de ancho y 4 cm de alto. Y en la cual se podrá observar la marca y el nombre del producto, la información nutricional, la fecha y lugar de fabricación, fecha de vencimiento y el código de barras correspondiente.



Figura No 5. Bolsas de polietileno

## 5.2 SKU

Será el que agrupe varios empaques primarios, de tal manera que facilite su adecuado almacenamiento y distribución, se utilizaran cajas de cartón corrugado, con una flauta tipo b y cuyas medidas son: 0.40m x 0.30m x 0.23m. Las unidades se guardaran en las cajas de la siguiente forma 2 bolsas de largo por 2 de ancho y 5 de alto lo cual daría un total de 20 empaques primarios por cajas.



Figura No 6.  
Cajas de cartón corrugado

## 5.2 ESQUEMA DE PALLETIZACIÓN

A continuación se puede observar la vista superior de la carga palletizada, sujeta a las siguientes especificaciones:

- 1 caja contiene 20 unidades
- 10 cajas/tendido x 4 tendidos para un total de 40 cajas/pallets
- 20 unidades/caja x 40 cajas = 800 unidades en un pallet

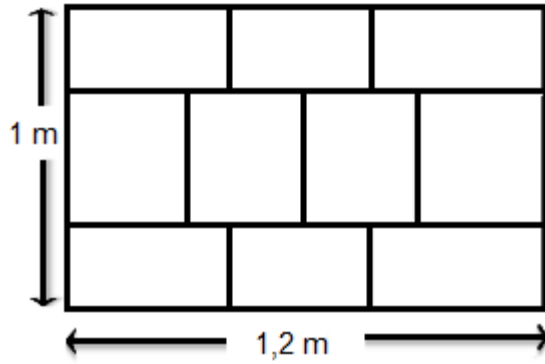
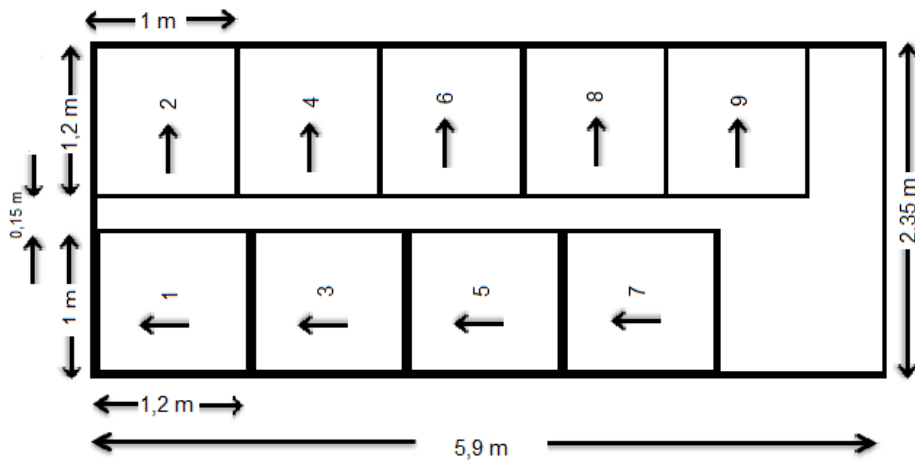


Figura N° 7 vista superior del pallets  
Fuente: Elaboración propia

### 5.3 ESQUEMA DE COTENEDORIZACIÓN

#### VISTA SUPERIOR DEL CONTENEDOR 20'

- Medidas internas del contenedor: 5.89m x 2.29m x 2.39m
- 9 pallets/tendido x 2 tendidos para un total de 18 pallets
- 800 unidades/pallets x 18 pallets = 14.400 unidades a exportar



### VISTA FRONTAL DEL CONTENEDOR 20'

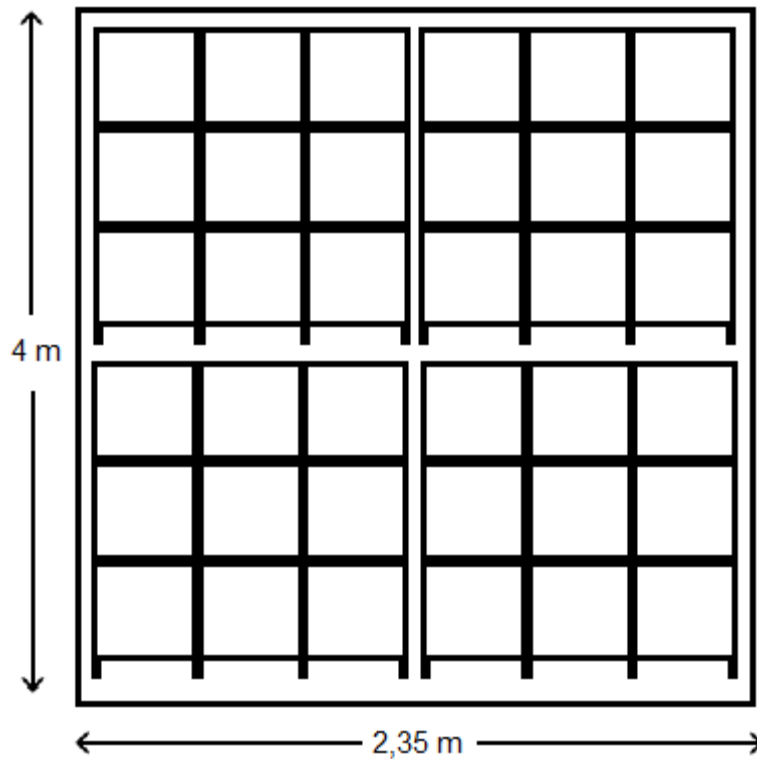


Figura N° 8

CARACTERÍSTICAS GENERALES		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	DIMENSIONES
Cajas de cartón corrugado B2	720	0,4 x 0,3 x 0,23 mt
Pallets americano	18	1,2 x 1 x 0,15 mt
Contenedor de 20'	1	5,9 x 2,35 x 2,39mt

Tabla N° 16

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO 6: LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN

### 6.1 CADENA DE ABASTECIMIENTO

El sector al que pertenecen las frutas deshidratadas es el sector primario conformado por el sector agrícola (agricultura) que comprenden el conjunto de actividades y técnicas para cultivar la tierra.



Figura N° 9

Fuente: de los autores

#### 6.1.1 PARTICIPACIÓN DE CADA ACTOR CON RESPECTO A LA CADENA DE ABASTECIMIENTO

Cada uno de los actores de la cadena de abastecimiento tienen un rol que debe ser cumplido de manera adecuada, permitiendo que cada una de los procesos desarrollados generen valor al producto.

A continuación se describe las actividades desarrolladas por cada uno de los actores de la cadena de suministro de la fruta deshidratada.

<b>ACTORES DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO</b>	
<p><b>Planta Procesadora</b></p> 	<p>Las frutas son transportadas desde su origen y recibida en planta de acuerdo a nuestros estándares de calidad, a su llegada se hace una selección de acuerdo a los índices de madurez para cada una de las frutas, después se hace un lavado y desinfección y dependiendo de la fruta se hace el pelado, tajado, embandejado, deshidratación, selección y es enviado al distribuidor.</p>
<p><b>Tranporte</b></p> 	<p>En el cual se cumple la función de reunir las frutas deshidratadas y llevarlas a distribuidor.</p>
<p><b>Distribuidora</b></p> 	<p>Nuestra distribuidora y comercializadora MECGALS S.A.S se encarga de empacar, embalar y posteriormente distribuir los frutos deshidratados al mercado inglés.</p>
<p><b>Tranporte</b></p> 	<p>En el cual se cumple la función de reunir las frutas deshidratadas ya listas para exportación y llevarlas a la sociedad portuaria.</p>
<p><b>Puerto de origen</b></p> 	<p>Lugar donde se dispone la documentación y de realizan los trámites pertinentes para la salida del territorio aduanero nacional.</p>

<p><b>Transito internacional</b></p> 	<p>Buque encargado de transportar la mercancía desde el país origen hasta el país destino.</p>
<p><b>Puerto de Londres</b></p> 	<p>Lugar de al cual llegan la mercancía importada.</p>
<p><b>Tranporte</b></p> 	<p>En el cual se cumple la función de transportar la mercancía importada desde el puerto de llegada hasta la distribuidora.</p>
<p><b>Distribuidora</b></p> 	<p>Nuestro principal cliente, distribuidores de productos orgánicos, secos y deshidratados en Londres.</p>
<p><b>Tranporte</b></p> 	<p>En el cual se cumple la función de transportar la mercancía importada desde la distribuidora hacia los diferentes detallistas.</p>
<p><b>Detallista</b></p> 	<p>Encargado de distribuir los productos al cliente final.</p>
<p><b>Cliente Final</b></p> 	<p>Son todas aquellas personas que van a consumir nuestro producto, el cual tiene restricción de edades.</p>

Tabla No 17

Fuente: de los autores

**6.1.2 FLUJOGRAMA DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO DE FRUTAS TROPICALES DESHIDRATADAS**

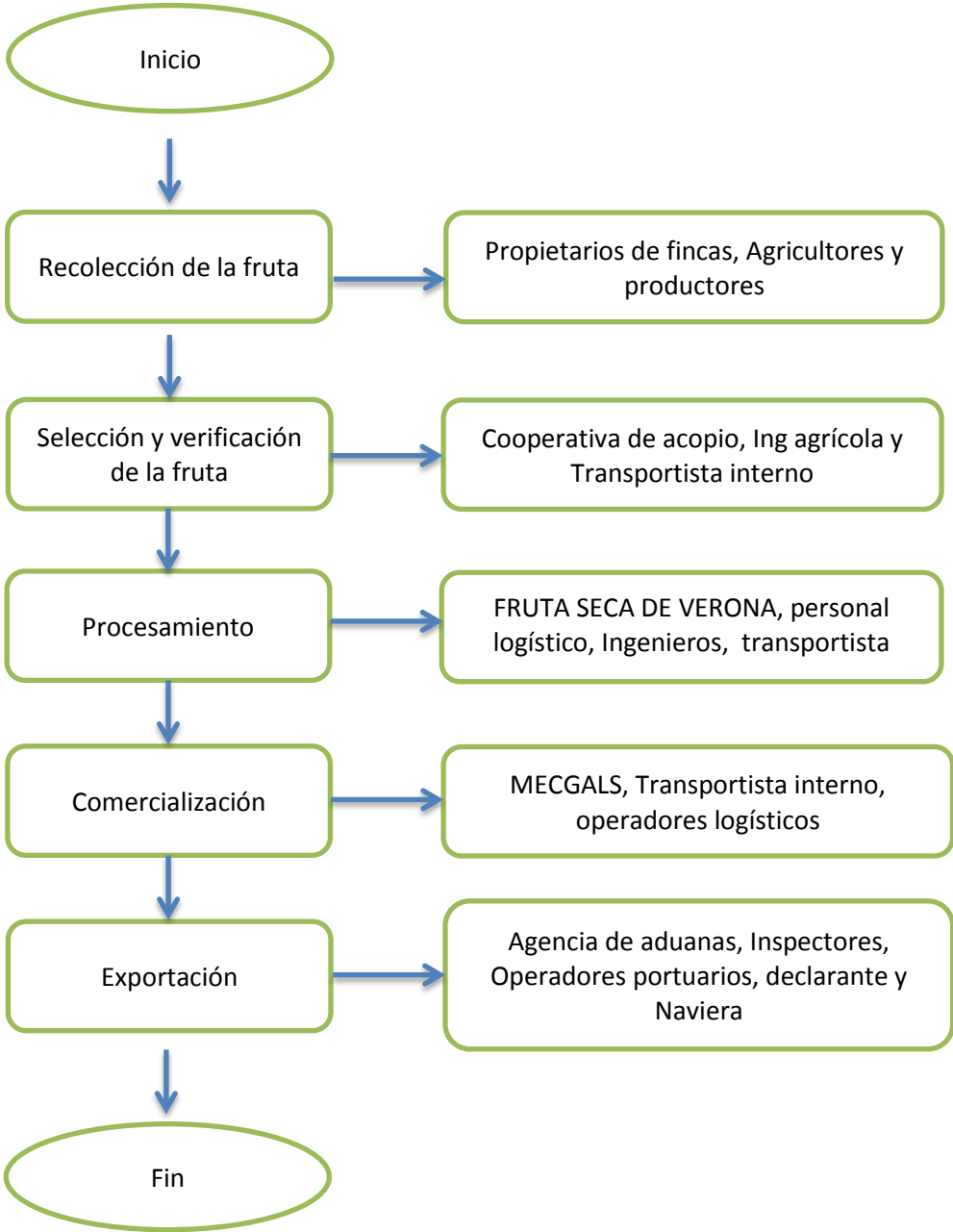


Figura N° 10  
Fuente: de los autores



## RECORRIDO EN LA CADENA DE ABASTECIMIENTO DE LA FRUTA DESHIDRATADA

- **RECOLECCIÓN DE FRUTA:** El proceso comienza en la zona de cultivo, ubicada en las diferentes fincas agrícolas del Tolima; los agricultores se encargan de producir, recolectar y llevar las frutas preseleccionadas a un centro de acopio a pocos kilómetros de distancia.
- **SELECCIÓN Y VERIFICACIÓN DE LA FRUTA:** Este proceso inicia con la recepción de la materia prima, la cual es enviada por los diferentes productores agrícolas de la zona, seguidamente un grupo de empleados, realizan un control de calidad y peso de la fruta, de tal manera que esta se seleccione de acuerdo a las especificaciones de la procesadora FRUTA SECA DE VERONA. A continuación la fruta es depositada en canastas, para su posterior transporte por la empresa TOLITRNAS LTDA<sup>11</sup> a la planta procesadora FRUTA SECA DE VERONA.
- **PROCESAMIENTO:** Todos los productos son transportados desde el centro de acopio (NORTE DE TOLIMA) ubicado en Ibagué y recibidos en la planta procesadora FRUTA SECA DE VERONA, ubicada en la ciudad de Medellín, bajo rigurosos estándares de calidad. A su llegada se hace una selección de acuerdo al índice de madurez para cada una de las frutas, después se hace un lavado y desinfección y dependiendo de la fruta se hace el pelado, tajado, embandejado, deshidratación (secado por aire caliente), selección y empaque<sup>12</sup> finalmente se deposita en cajas para su transporte hacia la distribuidora.

---

<sup>11</sup> <http://www.infoguiabogota.com/ibague/local-trucking/comercial-transportadora-del-tolima-limitada-tolitrans-ltda.html>

<sup>12</sup> [http://www.informacion-empresas.co/Empresa\\_CENTRO-ACOPIO-NORTE-TOLIMA-EU.html](http://www.informacion-empresas.co/Empresa_CENTRO-ACOPIO-NORTE-TOLIMA-EU.html)

- **COMERCIALIZACIÓN:** El proceso de comercialización inicia con el estudio y análisis de la matriz de proveedores, Los candidatos son: SICCUS, FRUTA SECA DE VERONA Y FRUANDES, de los cuales el que más se aproxima al cumplimiento con los criterios de selección (precios, calidad, cumplimiento y política de comercio justo) es FRUTA SECA DE VERONA. El punto de entrega establecido, es en los depósitos de nuestra empresa ubicados a 3 kilómetros del Puerto de Cartagena, La mercancía es recibida en cajas por 40 unidades; a partir de este momento se realizan las actividades de verificación e inspección y la respectiva devolución de la mercancía que no cumple especificaciones. De igual forma realizar su debido marcado, etiquetado y unitarización. Dichas actividades se encuentra a cargo del personal logístico de la comercializadora; para su posterior traslado al Puerto de Cartagena lo cual requiere la contratación de TRANSPORTE J.G LTDA este será responsable de la carga según las clausulas establecidas previamente en el contrato.
- **EXPORTACIÓN:** A su llegada al Puerto de Cartagena la mercancía es pesada, inspeccionada, manipulada; estos servicios son prestados por parte de la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> <http://cisne.puertocartagena.com/opadmco.nsf/vstRefLinkDoc/EC1EADB13C088930052578B800821570>

## 6.2 ESTRATEGIA GENERADORA DE VALOR



Figura No. 11

Fuente: de los autores

Dentro de la cadena de valor para el abastecimiento de la fruta deshidratada encontramos:

Contribución al desarrollo de pequeños cultivadores colombianos al tener una cooperativa de agricultores que abastece a nuestro proveedor, de las frutas requeridas y con muy buenos estándares de calidad, seguidamente se encuentra la calidad y el respaldo que ofrece la planta procesadora de la fruta que a la vez son nuestros proveedores al estar certificados por entidades competentes como lo es el ICONTEC.

En la logística de entrada se puede resaltar el manejo adecuado de la mercancía durante la recepción de esta en nuestras instalaciones, de igual forma aparece el adecuado almacenamiento al contar con unas muy buenas instalaciones que permiten la conservación del producto en las condiciones óptimas tal que permita su conservación y la calidad del mismo.

En el tercer eslabón el cual es la comercialización se puede apreciar la preparación y ética profesional de los operadores comerciales de MECGALS

S.A.S, en la realización de cada una de sus actividades, tales como la promoción del producto y la atención al cliente.

La publicidad sin duda alguna hace parte impórtate de este eslabón ya que permitirá llegar a diferentes clientes permitiéndonos así conquistar nuevos mercados, de igual forma la fidelización con los diferentes clientes brinda a nuestra empresa la credibilidad y confianza suficiente para las exigencias de un mercado tan competitivo.

Para continuar el hecho de manejar una marca propia en cumplimiento de los requisitos de etiqueta y presentación, como ficha técnica brinda una mayor confiabilidad al cliente acerca del producto que está adquiriendo; así mismo el mantenimiento de cada una las maquinarias implementadas durante las diferentes operaciones realizadas dentro del proceso que se lleva a cabo una vez la mercancía llega al CEDI de MECGAL S.A.S brinda un mejor desarrollo de las misma de tal forma que garanticen el flujo del proceso para así poder cumplir con las políticas de justo a tiempo.

Para concluir en el último eslabón (logística de salida) juega un papel de gran importancia el alistamiento del pedido, por lo cual se maneja una lista de picking que permite realizarlo de manera eficiente y teniendo muy en cuenta todas las exigencias del cliente.

Finalmente el seguro que cubre la mercancía y con el cual es transportada la misma respalda el compromiso y responsabilidad de la empresa ante sus clientes.

### **6.3 RUTAS, DISTANCIAS Y ESTADO DE VÍAS**

Resulta pertinente mostrar la red geográfica del recorrido de fruta deshidratada, desde el punto de salida hasta que llega al consumidor final; a continuación se evidenciara las rutas por donde se trasladara la mercancía, detallando las distancias, el estado de las vías y las posibles dificultades a presentarse durante el proceso de distribución.

<b>Ruta</b>	<b>Distancia</b>	<b>Estado</b>	<b>Dificultades</b>
<b>Medellín - Cartagena</b>	637 km	Normal (no se están presentando obras sobre la vía)	Puede que se presenten anomalías por trabajos de mejoramientos en la vía directa.
<b>Cartagena-Londres</b>	8106204 m Vía marítima por el océano atlántico	Normal	Ninguna

Tabla No 18. Rutas, distancias y estado de las vías por donde se desplazara las frutas deshidratadas

Fuente: viajero seguro, elaboración propia

#### **6.4 PLANOS DE VIAS TERRESTRES**

- **PLANTA PROCESADORA HASTA EL CENTRO DE DISTRIBUCIÓN (MEDELLÍN- CARTAGENA)**

El segundo recorrido se realiza desde la planta procesadora empresa FRUTOS SECOS DE VERONA, ubicada en la ciudad de Medellín en donde se procesa las fruta y luego son llevadas en un tracto camión 3 ejes con capacidad de 26.000 kg hasta el centro de distribución empresa distribuidora MECGALS SAS ubicada en la ciudad de Cartagena.

El camión transporta 640 cajas con frutas deshidratadas, Cada caja contiene 20 paquetes de frutas deshidratadas. El valor de transporte de la mercancía hasta nuestra empresa es de \$ 2.050.000 mil pesos con una distancia de 637 km/h

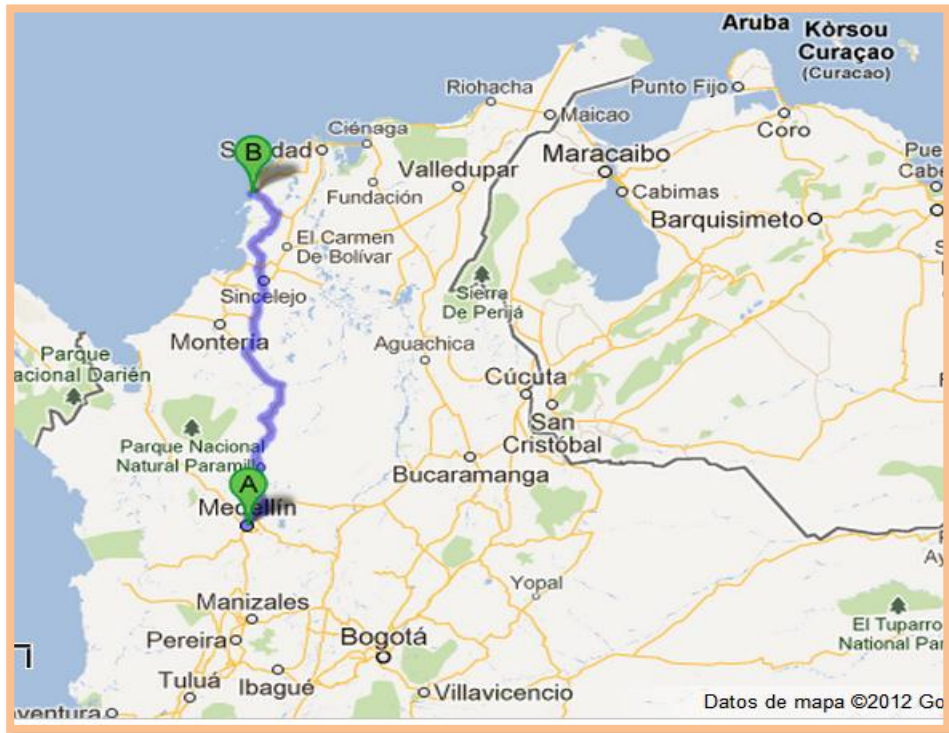


Figura N° 12 Recorrido Medellín-Cartagena

Fuente: <http://maps.google.com/>

RUTA	MODOS	DISTANCIA	TIEMPO	VALOR
Medellín - Cartagena	Terrestre	637 k/h	11 horas	\$ 2.050.000

- CENTRO DE DISTRIBUCIÓN HACIA EL PUERTO DE CARTAGENA**

El recorrido se realiza desde el centro de distribución en la ciudad de Cartagena ubicado en la dirección diagonal 22 Bolívar hasta el terminal marítimo de Cartagena. Se utilizará un tracto camión 3S3 que transportará la mercancía paletizada y embalada para su exportación.

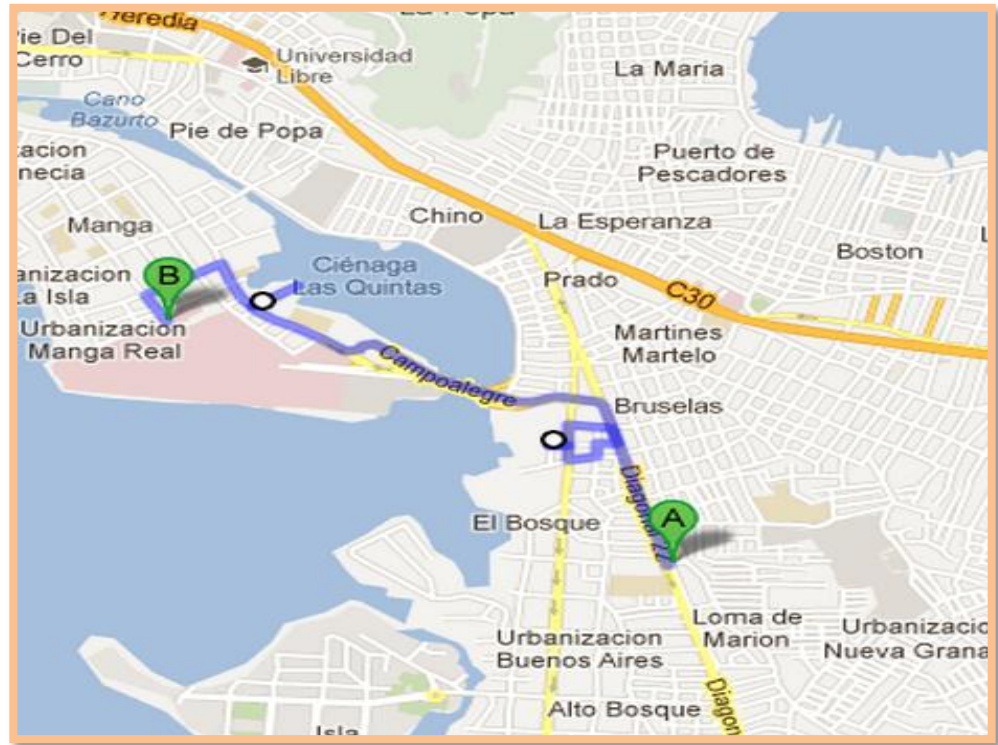


Figura N° 13 Recorrido MECGALS-SPRC

Fuente: <http://maps.google.com/>

Ruta	Modo	Distancia	Tiempo	Valor
CDI - terminal marítimo	Terrestre	4,2 k/h	20 minutos	\$ 250.000

- PUERTO DE CARTAGENA-COLOMBIA HACIA LONDRES-INGLATERRA**  
 Una vez ingresada la mercancía al territorio aduanero nacional (terminal portuario de Cartagena) donde se realizan todas las actividades para su exportación: manipuleo, descargue y cargue. Documentación, declaración de exportación, inspecciones y movilización del contenedor.  
 En este caso estas actividades corresponden a la agencia de aduana CONTINENTAL DE ADUANAS SAS

La ruta se realiza por vía marítima a través de la agencia marítima MAERSK LINE saliendo del puerto de Cartagena, hasta el puerto de Londres directo. El gráfico con la ruta se presenta a continuación

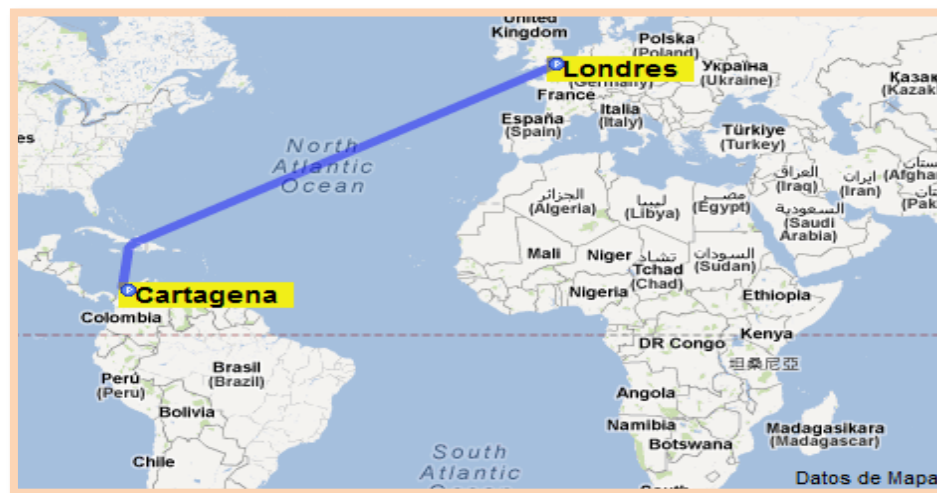


Figura N° 14 Recorrido P.Cartegena-P.Londres

Fuente: <http://www.globalshippingcosts.com>

Puerto de embarque	Puerto de desembarque	Conexiones	Frecuencias (días)	Tiempo de tránsito (días)	Tipo de carga
CARTAGENA	LONDRES	DIRECTO	7	28	Cont.20" 720 cajas de Frutas de deshidratadas x 20 unidades Valor: flete 1200 USD

### 6.5 RUTA ALTERNA

Es importante considerar los riesgos y posibles dificultades que pueden presentarse en el movimiento de la mercancía de puerto a puerto, por lo cual es de suma importancia plantear una ruta alterna a tomar en caso de presentarse



inconvenientes por la ruta principal (sociedad portuaria de Cartagena - puerto de Londres).

**PUERTO DE CARTAGENA – PUERTO DE LONDRES (conexiones)**

El recorrido de esta ruta inicia desde la salida de la mercancía desde la sociedad portuaria regional de Cartagena, con conexión en el puerto de Hamburgo-Alemania y un tiempo de transito de 33 días, a través de la agencia marítima MAERSK LINE.



Figura N° 15 Recorrido ruta alterna

Puerto de embarque	Puerto de desembarque	conexiones	Frecuencias días	Tiempo de transito	Tipo de carga
Cartagena	Londres	Hamburgo	7	33	Cont.20” 720 cajas de Frutas de deshidratadas x 20 unidades Valor: flete 1200 USD

## 6.6 PUNTO DE DISTRIBUCIÓN Y PUNTO VENTA

El punto de distribución se encuentra ubicado en la ciudad de Cartagena-Colombia donde la mercancía se encuentra almacenada y lista para su exportación hacia Londres – Reino Unido donde será distribuido a través de Community foods Ltd.

- Punto de distribución (Colombia- Cartagena)
- Punto de venta (Reino unido- Londres)

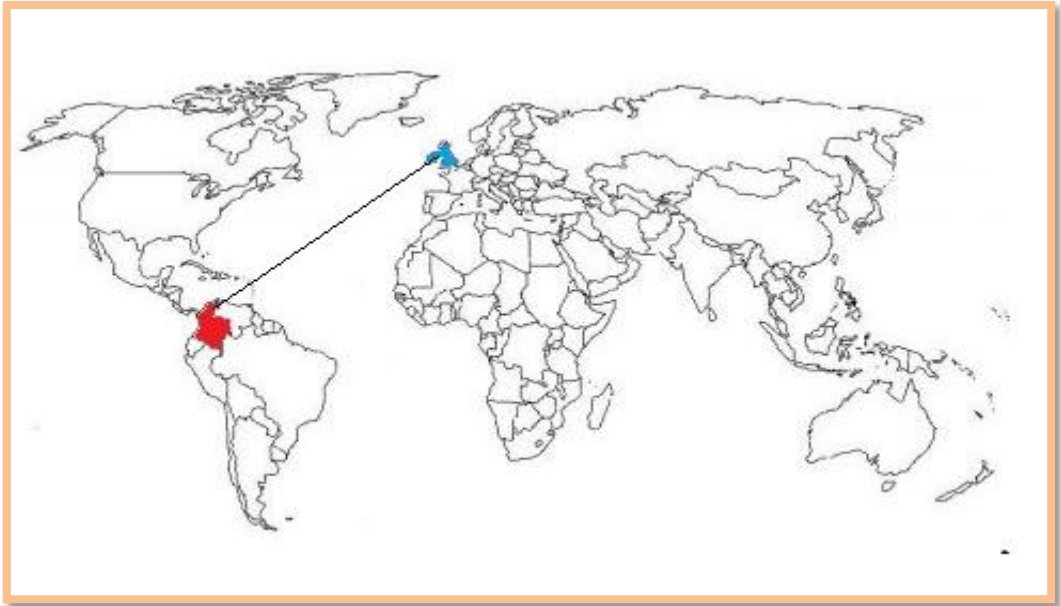


Figura N° 16

Fuente: <http://www.globalshippingcosts.com>

## CAPITULO 7: ESTUDIO FINANCIERO

En la siguiente tabla se detalla de manera resumida las funciones, distancias tiempos y costos de cada eslabón de la cadena de suministro de ,MECGALS S.A.S iniciando desde el momento en que se realiza la compra del producto terminado al proveedor y culminando con la exportación del producto hasta el país destino Londres- Inglaterra

DISTANCIA, TIEMPO, COSTOS DE LOS ACTORES DE LA CADENA DE SUMINISTRO DE EXPORTACION DE FRUTA DESHIDRATADA					
ACTIVIDAD	FUNCION	DISTANCIA	TIEMPO	COSTO	OBSERVACIONES
COMPRA	Verificar y seleccionar las frutas, estas deben cumplir con los estándares de calidad requeridos para su procesamiento. Deshidratación: proceso de extracción de agua de la fruta, conservando su sabor original y los niveles nutricionales.	-----	5 días	\$28.080.000 (1)	En este valor se incluye los costos de cosecha, recolección, transporte y procesamiento previo a la compra del producto.
EMPAQUE	<b>Bolsas de polietileno:</b> contiene el producto de forma individual. <b>Cajas de carton:</b> agrupa varios empaques primarios	-----	18 días y 6 horas	\$3.296.000 (2)	La mercancía será empacada en unidades de 150 gr.
TRANSPORTE	Transportar el producto desde FRUTA SECA DE VERONA hacia las instalaciones de MECGALS.	Medellin -Cartagena 637 km	0,48 días	\$2.050.000 (3)	El transporte se realiza en un camión doble troque con capacidad de 17 toneladas
COMERCIALIZACION MECGALS	Embalaje, transporte interno y seguro	Diag 22 Bolivar- SPRC 3,0 KM	0,25 días	\$ 1.534.000 (4)	La comercializadora se encarga de embalar el producto para su exportación
EXPORTACIÓN	Intermediación aduanera por parte de CONTINENTAL S.A.S y todos las operaciones portuarias en SPRB	-----	-----	\$ 3.497.084 (5)	La comisión aduanera será del 0,40% valor cif de m/cia
TRANSPORTE Y SEGURO INTERNACIONAL	Transportar el producto desde país origen CARTAGENA/COLOMBIA hacia país destino LONDRES/INGLATERRA	P.de cartagena/ P. de Londres 4,377.89 nudos.	26 días	2.604.285 (6)	La mercancía es llevada en un contenedor de 20'
<b>TOTAL</b>			50 días	\$41.061.369	

Tabla N°19 Resumen de distancias, tiempo y costos de los actores

Fuente: creación propia

Notas explicativas de la tabla resumen de distancias, costos, tiempo y observaciones.

1. Cultivo y Recolección de frutas: De una hectárea de cultivo de mango TOMY se obtiene 10 toneladas del mismo.

Para la producción de 1,44 toneladas de mango deshidratado serán necesarias 15,42 toneladas de fruta cruda aproximadamente, lo cual equivale a 1,54 hectáreas de cultivo, entonces el costo total de cultivo es  $(1,54 \times \$3.800.487 = \$ 5.852.749)$ .

Transporte: el costo del flete del camión tres ejes en el cual se transportaran las frutas frescas desde las instalaciones del centro de acopio del norte del Tolima E.U hacia la planta procesadora de FRUTA SECA DE VERONA tiene un valor de \$6000.000 sin cargue ni descargue ya que este estará a cargo del personal logístico vinculado a ambas entidades. Procesamiento: En este costo se incluye el valor por kilo de mango  $(\$12.000 \times 1440\text{Kg} = \$17.280.000)$  el cual incluye utilización de maquinarias (mantenimiento), gastos de servicios públicos (gas, agua, energía) y pagos al personal de planta.

A este valor se le resta el costos de procesamiento y transporte de los eslabones anteriores para obtener el costo correspondiente al procesamiento  $(\$17.280.000 - \$6.452.749 = \$10.827.251)$ . Finalmente a este costo se le suma el 62.5%  $(\$10.800.000)$  de utilidades brutas para MECGALS S.A.S.

2. Empaque: serán utilizadas 14400 bolsas de polietileno como empaque primario, las cuales tienen un costo unitario de \$90 para un total de \$1.296.000. Así mismo serán utilizadas 720 cajas de cartón corrugado las cuales tiene un costo unitario de \$2500 para un total de \$1.800.000

3. Transporte: costo incurrido en el trasporte de la fruta deshidratada desde las instalaciones de FRUTA SECA DE VERONA en la ciudad de Medellín hacia las bodegas de MECGALS S.A.S en Cartagena este no incluye cargue ni

descargue ya que será realizado por el personal logístico vinculado a las respectivas empresas.

4. Comercialización: en el embalaje serán utilizados 18 pallets los cuales tiene un costo unitario \$40.000 para un total de \$720.000, de igual forma se utilizaran 27mt de sunchos plásticos por pallet para un total de 486mt, el costo de un rollo de sunchos plásticos por 100mt es de \$38.000 por lo cual el costo total en sunchos será de \$190.000.

Por otro lado se utilizaran 100 grapas cuyo costo es de \$30.000. Así mismo se empleara 4 rollos de cinta extensible retráctil cuyo precio en el mercado es de \$27.000 la unidad. Otro de los costos atribuidos a la comercialización de la fruta es el transporte desde las bodegas de MECGALS S.A.S. hacia SPRC el cual tiene un costo de \$400.000 y finalmente entre los costos de comercialización aparece el seguro interno con un valor de \$86.400

5. Exportación: Cada uno de los costos aquí incurridos se detallan en la tabla de No. PORTUARIOS
6. Transporte y seguro internacional: El transporte internacional tiene un costo de \$2.400.000, mientras el seguro internacional es del 0,5% sobre el valor FOB de la mercancía.

## 1.2 COSTO, TIEMPO Y CALIDAD DE EXPORTACION EN LA DFI DE FRUTA DESHIDRATA CON DESTINO A LONDRES

### 1.2.1 INGRESOS

A continuación se presentan los ingresos recibidos tanto en Pesos como en Dólar, por una exportación de un contenedor de 20', que contiene 720 Cajas de fruta deshidratada.

INGRESOS DE LA EXPORTACION				
CANTIDAD	PESOS(\$)		USD (TRM \$1804,3)	
	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
720 CAJAS DE FRUTA DESHIDRATADA	\$ 57.029	\$ 41.061.369	\$ 32	\$ 22.758

### 1.2.2 COSTOS DE COMPRA

En el siguiente cuadro, se muestran los costos de compra unitario y total de las 720 cajas de fruta deshidratada, en Pesos y en Dólar.

COSTOS DE COMPRA				
CANTIDAD	PESOS(\$)		USD (TRM \$1804,3)	
	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
720 CAJAS DE FRUTA DESHIDRATADA	\$ 24.000	\$ 17.280.000	\$ 13,30	\$ 9.577

## 1.3 COSTOS DIRECTOS DE EXPORTACION

A continuación se muestran los costos directos relativos a la exportación de 720 cajas de fruta deshidratada, en el que además se mencionan los costos de cada uno de los factores en peso y en dólar, y el porcentaje de participación de cada uno de acuerdo al total de los costos directos.

COSTOS DIRECTOS DE EXPORTACION						
Nº	FACTOR DE COSTO	COSTOS EN PESOS (\$)		USD (TRM \$1804,3)		%
		PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	
1	UNITARIZACION	\$ 1.761	\$ 1.267.920,00	\$ 0,98	\$ 702,72	16,13
2	DOCUMENTACION	\$ 604	\$ 435.200,00	\$ 0,34	\$ 241,20	5,54
3	MANIPULACION EN PUERTO	\$ 2.118	\$ 1.524.658,00	\$ 1,17	\$ 845,01	19,39
4	TRANSPORTE INTERNO	\$ 556	\$ 400.000,00	\$ 0,31	\$ 221,69	5,09
5	SEGURO INTERNO	\$ 120	\$ 86.400,00	\$ 0,07	\$ 47,89	1,10
6	ADUANEROS	\$ 411	\$ 296.000,00	\$ 0,23	\$ 164,05	3,77
7	FINANCIEROS	\$ 1.316	\$ 947.302,00	\$ 0,73	\$ 525,02	12,05
8	AGENTE DE ADUANAS	\$ 417	\$ 300.000,00	\$ 0,23	\$ 166,27	3,8
9	TRANSPORTE INTERNACIONAL	\$ 3.333	\$ 2.400.000,00	\$ 1,85	\$ 1.330,16	30,53
10	SEGURO INTERNACIONAL	\$ 284	\$ 204.285,00	\$ 0,16	\$ 113,22	2,60
<b>TOTALES COSTOS DIRECTOS</b>		<b>\$ 10.919,12</b>	<b>\$ 7.861.765,00</b>	<b>\$ 6,05</b>	<b>\$ 4.357,24</b>	<b>100</b>

Tabla N° 20 costos directos

Fuente: de los autores

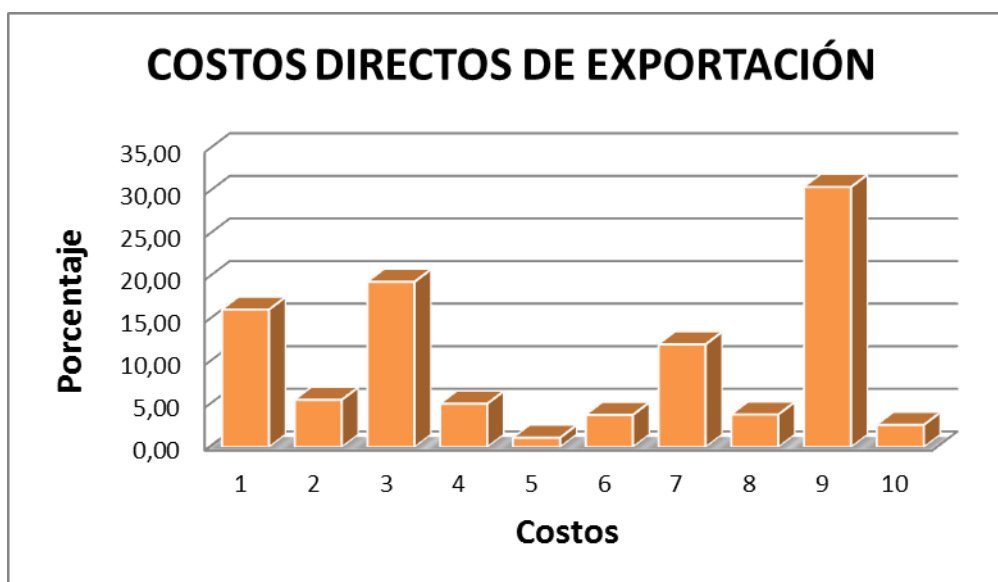


Figura N° 17

Fuente: de los autores

Según el grafico de costos directos de exportación, se puede decir que los mayores porcentajes suman 66,05 %, y corresponden a los costos de Transporte Internacional, Manipulación en Puerto y unitarización. En cuanto al

porcentaje menor, corresponde al Seguro Interno, con un 1,10 %, del total de los costos directos.

#### 1.4 COSTOS INDIRECTOS DE EXPORTACION

En el siguiente cuadro se presenta los factores costos indirectos en los que se incurren para exportación de un contenedor de 20', que contiene 720 cajas de fruta deshidratada, en el que se detallan costos, tanto unitario y total, en pesos y en dólares, y además el porcentaje de participación de cada costo, con relación al total de los costos indirectos de exportación.

COSTOS INDIRECTOS DE EXPORTACION						
Nº	FACTOR DE COSTO	COSTOS EN PESOS (\$)		USD (TRM \$1804,3)		%
		PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	
1	ADMINISTRATIVOS	\$ 5.916,67	\$ 4.260.000,00	\$ 3,28	\$ 2.361,03	55,00
2	ARRENDAMIENTO	\$ 2.500,00	\$ 1.800.000,00	\$ 1,39	\$ 997,62	23,24
3	SERVICIOS PUBLICOS	\$ 541,67	\$ 390.000,00	\$ 0,30	\$ 216,15	5,04
4	DIVERSOS	\$ 138,89	\$ 100.000,00	\$ 0,08	\$ 55,42	1,29
5	IMPREVISTOS (0,5% VALOR CIF)	\$ 285,40	\$ 205.485,00	\$ 0,16	\$ 113,89	2,65
6	FINANCIEROS (PRESTAMO)	\$ 1.374,76	\$ 989.826,84	\$ 0,76	\$ 548,59	12,78
<b>TOTALES COSTOS INDIRECTOS</b>		<b>\$ 10.757,38</b>	<b>\$ 7.745.311,84</b>	<b>\$ 5,96</b>	<b>\$ 4.292,70</b>	<b>100</b>

Tabla N° 21

Fuente: de los autores



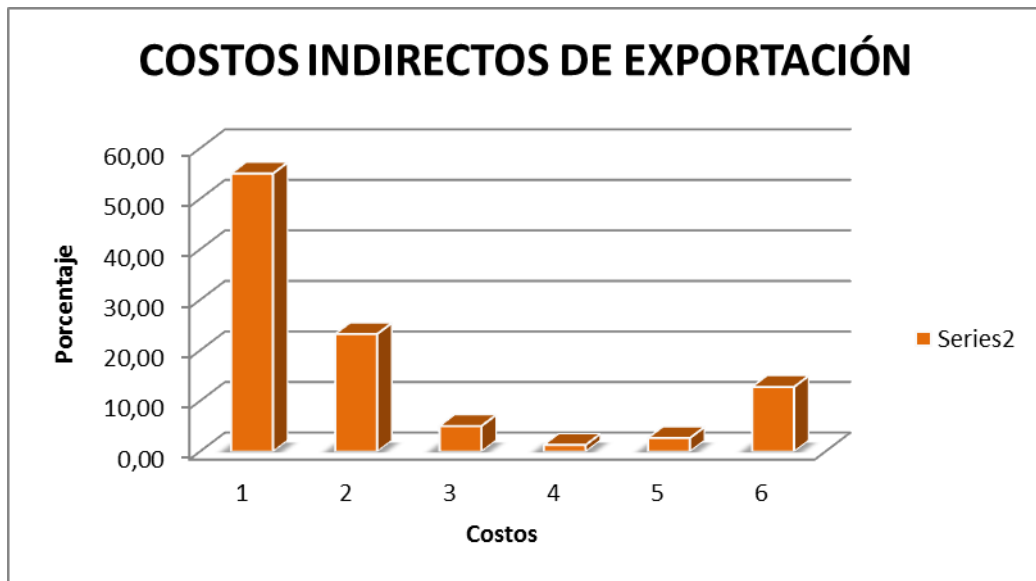


Figura N° 18

Fuente: de los autores

Según el cuadro de análisis de los Costos Indirectos de exportación, se puede decir que el mayor porcentaje lo tienen los administrativos con un 55%, representado en \$4.260.000, seguido de arrendamiento con un porcentaje de 23,24% y en tercer lugar los Financieros (Préstamo), con un porcentaje del 12,78 %. Por otro lado, el porcentaje más bajo es de 1,29%, correspondiente a los Gastos Diverso (Papelería).

## 1.5 ESTADO DE RESULTADO

ESTADO DE RESULTADO MENSUAL				
OPERACION		PESOS (\$)	USD (TRM \$1804,3)	% PARTICIPACIÓN
	INGRESOS OPERACIONALES	\$ 41.061.369,00	\$ 22.757,51	
-	COSTO DE COMPRA	\$ 17.280.000	\$ 9.577,12	42,1
=	UTILIDAD BRUTA	\$ 23.781.369	\$ 13.180,39	
-	COSTOS DIRECTOS	\$ 7.861.765	\$ 4.357,24	19,1
-	COSTOS INDIRECTOS	\$ 7.745.312	\$ 4.292,70	18,9
=	UTILIDAD NETA	\$ 8.174.292	\$ 6.127,00	20

Tabla N° 22

Fuente: de los autores

## 1.6 INDICADORES DE GESTION

- INDICADOR DE GESTION DE COSTO DE COMPRA:

$$\frac{\$17.280.369}{\$41.061.369} \times 100 = 42 \%$$

El porcentaje anterior indica que del total de los ingresos recibidos por la exportación mensual de un contenedor de 20', que contiene 720 cajas de fruta deshidratada, el 42% corresponde a los costos de compra.

- INDICADOR DE GESTION DE LOS COSTOS DIRECTOS:

$$\frac{\$7.861.765}{\$41.061.369} \times 100 = 19,1 \%$$

De acuerdo al porcentaje arrojado en la formula anterior, se puede decir que del total de los ingreso de una exportación mensual de fruta deshidratada, el 19,1 % corresponde a los costos directos de exportación.

- INDICADOR DE GESTION DE LOS COSTOS INDIRECTOS:

$$\frac{\$ 7.745.312}{\$41.061.369} \times 100 = 18,8 \%$$

De acuerdo al porcentaje del indicador de gestión, se puede decir que del total de los ingresos mensuales recibidos por la organización, el 18,8% corresponde a los costos indirectos de exportación.

- INDICADOR DE GESTION DE MARGEN DE UTILIDAD:

$$\frac{\$ 8.174.292}{\$41.061.369} \times 100 = 20\%$$

De acuerdo al porcentaje arrojado en el indicador de gestión anterior, del total de los ingresos, el 20% equivalen al margen de utilidad de la exportación.

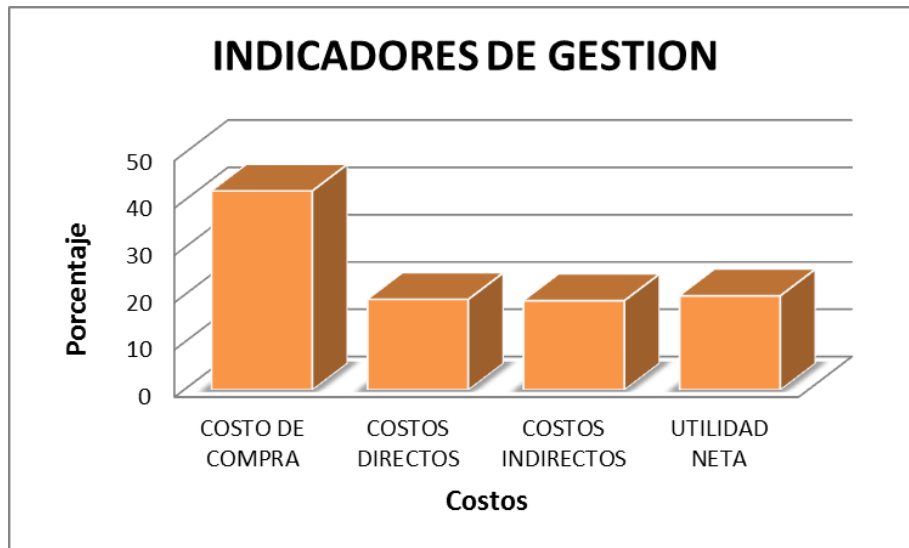


Figura N° 19

Fuente: de los autores

Según el gráfico anterior, el mayor porcentaje es de 42%, que corresponde a los costos de compra, es decir, que del total de los ingresos operacionales mensuales recibidos en la empresa, el costo que tiene mayor incidencia es el de compras. Por otro lado, el de menor incidencia son los costos indirectos, con un porcentaje de 18,8%.

## 1.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

Para calcular el punto de equilibrio, ese tiene en cuenta los siguientes datos.

PUNTO DE EQUILIBRIO		
FACTOR DE COSTOS	PRECIO UNITARIO (720 Unidades)	
	COSTO EN PESOS	USD (TRM \$1804,3)
PRECIO DE VENTA	\$ 57.029,00	32
COSTO DE COMPRA	\$ 24.000,00	19
COSTOS DIRECTOS	\$ 7.861.765,00	4.357
COSTOS FIJOS	\$ 6.550.000,00	3.630

Tabla N° 23

Fuente: de los autores

$$\text{costos variables unitarios} = \frac{\text{costos de compra totales} + \text{costos directos totales}}{\text{unidades a exportar}}$$

$$\text{costos variables} = \frac{13.680 \text{ USD} + 4.357 \text{ USD}}{720 \text{ uni}} = \frac{18.037 \text{ USD}}{720 \text{ uni}} = 25 \text{ USD/uni}$$

A continuación se muestra la forma en que se calcula el mínimo de unidades que se deben vender para no perder ni ganar.

$$Q = \frac{\text{costos fijos}}{\text{precios de venta unitario} - \text{costos variables}}$$

$$Q = \frac{3.630 \text{ USD}}{32 \text{ USD} - 25 \text{ USD}} = 518,57 \text{ unidades}$$

### Comprobación

$$519 \text{ uni} * 32 \text{ USD} = 16.608 \text{ USD}$$

$$-519 \text{ uni} * 25 \text{ USD} = 12.975 \text{ USD}$$

$$-\text{costos fijos} = 3.630 \text{ USD}$$

$$= 3 \text{ USD}$$

### 1.7.1 ESTADO DE RESULTADO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO	
FACTOR DE COSTOS	PRECIO UNITARIO (519 Unidades)
	USD (TRM \$1804,3)
VENTA	\$ 16.608,00
COSTO DE COMPRA	\$ 9.861,00
COSTOS DIRECTOS	\$ 3.114,00
COSTOS FIJOS	\$ 3.630,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 3,00

Tabla N° 24

Fuente: de los autores

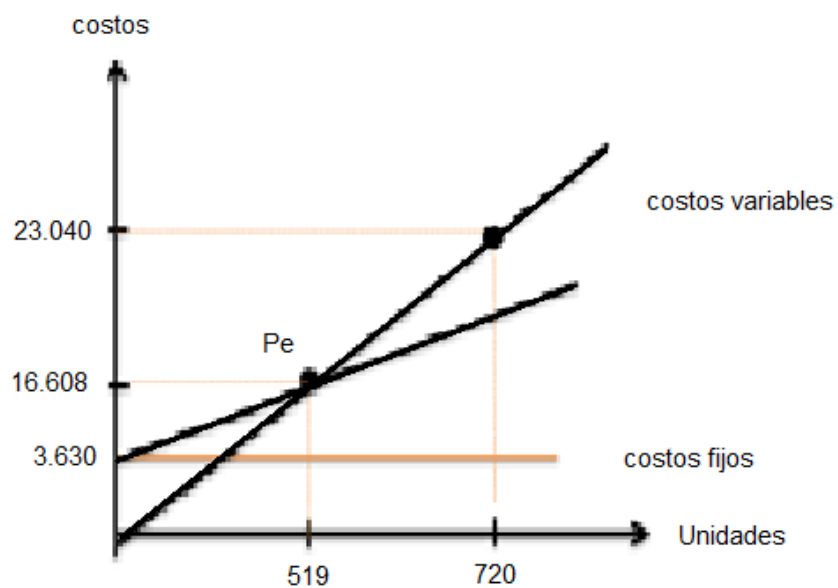


Figura N° 20 Punto de equilibrio

Fuente: de los autores

Para mayor conocimiento de los costos portuarios, financieros y de unitarización. A continuación se presentan cada una de las tablas, en donde se detallan las deducciones atribuidas a los antes mencionados.

TARIFAS 2012 CARTA DE CREDITO DE EXPORTACION	BANCOS											
	BANCOLDEX		BANCOLOMBIA		BBVA		BANCO CAJA SOCIAL		BANCO DE OCCIDENTE		BANCO HELM	
	TARIFA USD	TARIFA %	TARIFA USD	TARIFA %	TARIFA USD	TARIFA %	TARIFA USD	TARIFA %	TARIFA USD	TARIFA %	TARIFA USD	TARIFA %
<b>PRODUCTO</b>												
<b>AVISADAS</b>												
COMISION DE AVISO	250		55		50		50		50		150	
COMISION POR CADA MODIFICACION	100		55		50		50		50		150	
<b>CONFIRMADAS</b>												
COMISION		0,5		0,35	50	0,23	50	0,2	50	0,2	150	0,2
REEMBOLSO ATRAVES DEL CONVENIO ALADI (INCLUYE COMISION BANCO REPUBLICA)												
COMISION DE CONFIRMACION POR MES O FRACCION ADICIONAL A LOS PRIMEROS 90 DIAS DE VALIDEZ		0,04		0,15	50	0,07	50	0,1	30	0,07	75	0,0085
COMISION MINIMA	250		55						50	0,2		
<b>MODIFICACION</b>												
PRORROGA POR MES O FRACCION		0,04	55		50	0,2	50		30		75	0,2
AUMENTO DE VALOR		0,6	55		50	0,2	50	0,2	50		75	
OTRAS MODIFICACIONES	70		55		50		50		30		75	
COMISION MINIMA	70		55		50		50		30			
<b>UTILIZACION</b>												
ESTUDIO DE DOCUMENTOS POR CADA UTILIZACION, APARTIR DE LA SEGUNDA	50		55		50		50		60		60	
POR CADA UTILIZACION CON DISCREPANCIA, SI LAS HAY	50		60		50				60		150	
ACEPTACION/ PAGO DIFERIDO (NO SE COBRARAN EN EL CASO EN QUE BANCOLDEX DESCUENTE EL INSTRUMENTO)												
A PARTIR DE LA FECHA DE ACEPTACION/ PAGO DIFERIDO, POR MES O FRACCION		0,17		0,25				0,2	40	0,25	60	0,17
COMISION MINIMA	100						50		50		60	
<b>COBRANZAS DE EXPORTACION</b>												
COMISION		0,3		0,3	100	0,25		0,375	100	0,25	110	0,5
COMISION MINIMA	100		55		100		100		100		110	
<b>OTROS COSTOS ADICIONALES</b>												
MENSAJE SWIFT DE MODIFICACION, UTILIZACION, DISCREPANCIAS, CONVENIO ALADI, CANCELACION Y MENSAJE LIBRE	25		25		25		25		20		30	
PORTES INTERNACIONALES	40				50		50		50		50	
ENVIOS DE DOCUMENTOS AL COBRO			50		100	0,5						
CANCELACION DE LA CARTA DE CREDITO			60									
REINTEGRO DE DIVISAS (DESEMBOLSO)	55		50			0,15	50	0,25	30	0,2	30	
COSTO DE PAPELERIA Y FOTOCOPIAS					3				2,2			
<b>SUMATORIAS</b>	290,00	1,05	410	1,05	228	1,4	225	1,125	252,2	0,97	395	1,0785
DETERMINACION VALOR FINANCIERO % (VALOR FOB 21.314,12 USD x %)		223,80		223,80		298,40		239,78		206,75		229,87
GASTOS FINANCIEROS USD (SIN IVA)	513,80		633,80		526,40		464,78		458,95		624,87	
IVA (16%)	82,21		101,41		84,22		74,37		73,43		99,98	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS DE BANCOS EN USD (IVA INCLUIDO)	596,01		735,21		610,62		539,15		532,38		724,85	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS DE BANCOS EN PESOS (TASA REPRESENTATIVA USD - \$ 1804,3 PESOS)(IVA INCLUIDO)	1066850,71		1316018,71		1093012,14		965077,19		952957,48		1297485,85	
POSICIONES	3		6		4		2		1		5	

Tabla N° 25 Matriz de selección de banco

Fuente: Elaboración propia

COSTOS PORTUARIOS, ADUANEROS, DOCUMENTARIOS Y FINANCIEROS OCACIONADOS POR LA EXPORTACION DE UN CONTENEDOR DE 20' DE FRUTA DESHIDRATADA		
FACTOR DE COSTO	DERIVADOS DE LOS FACTORES DE COSTO	COSTO
PORTUARIOS	PESAJE	\$ 100.000
	USO DE INSTALACIONES PORTUARIA A LA CARGA (1)	\$ 263.158
	MANEJO CONTENEDOR 20'	\$ 220.000
	PLANILLA Y DESCARGUE DE MERCANCIA	\$ 20.000
	GASTOS OPERATIVOS	\$ 60.000
	MUELLEJE (2)	\$ 56.000
	USO DE GRUA PORTICO (PARA EL CARGUE DE LA MERCANCIA AL BUQUE) (3)	\$ 805.500
	<b>TOTAL COSTO PORTUARIOS</b>	<b>\$ 1.524.658</b>
ADUANEROS	ASIGNACION CONTENEDOR	\$ 96.000
	INSPECCION FISICA NARCOTICOS	\$ 180.000
	SELLOS (4)	\$ 20.000
	<b>TOTAL COSTOS ADUANEROS</b>	<b>\$ 296.000</b>
DOCUMENTARIOS	SOLICITUD DE AUTORIZACION DE EMBARQUE	\$ 22.000
	DECLARACION DE EXPORTACION	\$ 22.000
	CERTIFICADO ICA	\$ 81.200
	CERTIFICADO INVIMA	\$ 90.000
	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (B/L)	\$ 200.000
	CERTIFICADO DE ORIGEN	\$ 20.000
	AGENTE DE ADUANAS (5)	\$ 300.000
	<b>TOTAL COSTO DOCUMENTARIOS</b>	<b>\$ 735.200</b>
FINANCIEROS (6)	COMISION CONFIRMACION*	\$ 89.220
	COMISION DE CONFIRMACION POR MES O FRACCION ADICIONAL A LOS PRIMEROS DIAS DE VALIDEZ *	\$ 31.226
	MODIFICACION POR PRORROGA MES O FRACCION	\$ 62.790
	OTRAS MODIFICACIONES	\$ 54.129
	UTILIZACION (ESTUDIO DE DOCUMENTOS POR CADA UTILIZACION, APARTIR DE LA SEGUNDA)	\$ 125.579
	POR CADA UTILIZACION CON DISCREPANCIA, SI LAS HAY	\$ 125.579
	ACEPTACION (A PARTIR DE LA FECHA DE ACEPTACION/ PAGO DIFERIDO, POR MES O FRACCION)*	\$ 111.525
	COMISION POR COBRANZA DE EXPORTACION (SI LAS HAY)*	\$ 111.525
	MENSAJE SWIFT	\$ 41.860
	PORTES INTERNACIONALES	\$ 104.649
REINTEGRO DE DIVSAS (DESEMBOLSO)*	\$ 89.220	
<b>TOTAL COSTO FINANCIEROS</b>	<b>\$ 947.302</b>	
<b>TOTAL DE COSTOS PORTUARIOS, ADUANEROS, DOCUMENTARIO Y FINANCIEROS (7)</b>		<b>\$ 3.503.160</b>

Tabla N° 26  
Fuente: Elaboración propia



AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CUOTA	INTERESES	ABONO	SALDO
0				\$ 41.061.369,00
1	\$ 989.826,84	\$ 533.797,80	\$ 456.029,05	\$ 40.605.339,95
2	\$ 989.826,84	\$ 527.869,42	\$ 461.957,42	\$ 40.143.382,53
3	\$ 989.826,84	\$ 521.863,97	\$ 467.962,87	\$ 39.675.419,66
4	\$ 989.826,84	\$ 515.780,46	\$ 474.046,39	\$ 39.201.373,27
5	\$ 989.826,84	\$ 509.617,85	\$ 480.208,99	\$ 38.721.164,28
6	\$ 989.826,84	\$ 503.375,14	\$ 486.451,71	\$ 38.234.712,57
7	\$ 989.826,84	\$ 497.051,26	\$ 492.775,58	\$ 37.741.936,99
8	\$ 989.826,84	\$ 490.645,18	\$ 499.181,66	\$ 37.242.755,33
9	\$ 989.826,84	\$ 484.155,82	\$ 505.671,02	\$ 36.737.084,31
10	\$ 989.826,84	\$ 477.582,10	\$ 512.244,75	\$ 36.224.839,56
11	\$ 989.826,84	\$ 470.922,91	\$ 518.903,93	\$ 35.705.935,63
12	\$ 989.826,84	\$ 464.177,16	\$ 525.649,68	\$ 35.180.285,95
13	\$ 989.826,84	\$ 457.343,72	\$ 532.483,13	\$ 34.647.802,82
14	\$ 989.826,84	\$ 450.421,44	\$ 539.405,41	\$ 34.108.397,41
15	\$ 989.826,84	\$ 443.409,17	\$ 546.417,68	\$ 33.561.979,73
16	\$ 989.826,84	\$ 436.305,74	\$ 553.521,11	\$ 33.008.458,62
17	\$ 989.826,84	\$ 429.109,96	\$ 560.716,88	\$ 32.447.741,74
18	\$ 989.826,84	\$ 421.820,64	\$ 568.006,20	\$ 31.879.735,54
19	\$ 989.826,84	\$ 414.436,56	\$ 575.390,28	\$ 31.304.345,26
20	\$ 989.826,84	\$ 406.956,49	\$ 582.870,36	\$ 30.721.474,90
21	\$ 989.826,84	\$ 399.379,17	\$ 590.447,67	\$ 30.131.027,23
22	\$ 989.826,84	\$ 391.703,35	\$ 598.123,49	\$ 29.532.903,74
23	\$ 989.826,84	\$ 383.927,75	\$ 605.899,10	\$ 28.927.004,64
24	\$ 989.826,84	\$ 376.051,06	\$ 613.775,78	\$ 28.313.228,86
25	\$ 989.826,84	\$ 368.071,98	\$ 621.754,87	\$ 27.691.473,99
26	\$ 989.826,84	\$ 359.989,16	\$ 629.837,68	\$ 27.061.636,31
27	\$ 989.826,84	\$ 351.801,27	\$ 638.025,57	\$ 26.423.610,74
28	\$ 989.826,84	\$ 343.506,94	\$ 646.319,90	\$ 25.777.290,84
29	\$ 989.826,84	\$ 335.104,78	\$ 654.722,06	\$ 25.122.568,78
30	\$ 989.826,84	\$ 326.593,39	\$ 663.233,45	\$ 24.459.335,33
31	\$ 989.826,84	\$ 317.971,36	\$ 671.855,48	\$ 23.787.479,85
32	\$ 989.826,84	\$ 309.237,24	\$ 680.589,61	\$ 23.106.890,24
33	\$ 989.826,84	\$ 300.389,57	\$ 689.437,27	\$ 22.417.452,97
34	\$ 989.826,84	\$ 291.426,89	\$ 698.399,96	\$ 21.719.053,01
35	\$ 989.826,84	\$ 282.347,69	\$ 707.479,15	\$ 21.011.573,86
36	\$ 989.826,84	\$ 273.150,46	\$ 716.676,38	\$ 20.294.897,48
37	\$ 989.826,84	\$ 263.833,67	\$ 725.993,18	\$ 19.568.904,30
38	\$ 989.826,84	\$ 254.395,76	\$ 735.431,09	\$ 18.833.473,21
39	\$ 989.826,84	\$ 244.835,15	\$ 744.991,69	\$ 18.088.481,52
40	\$ 989.826,84	\$ 235.150,26	\$ 754.676,58	\$ 17.333.804,94
41	\$ 989.826,84	\$ 225.339,46	\$ 764.487,38	\$ 16.569.317,56
42	\$ 989.826,84	\$ 215.401,13	\$ 774.425,72	\$ 15.794.891,84
43	\$ 989.826,84	\$ 205.333,59	\$ 784.493,25	\$ 15.010.398,59
44	\$ 989.826,84	\$ 195.135,18	\$ 794.691,66	\$ 14.215.706,93
45	\$ 989.826,84	\$ 184.804,19	\$ 805.022,65	\$ 13.410.684,28
46	\$ 989.826,84	\$ 174.338,90	\$ 815.487,95	\$ 12.595.196,33
47	\$ 989.826,84	\$ 163.737,55	\$ 826.089,29	\$ 11.769.107,04
48	\$ 989.826,84	\$ 152.998,39	\$ 836.828,45	\$ 10.932.278,59
49	\$ 989.826,84	\$ 142.119,62	\$ 847.707,22	\$ 10.084.571,37
50	\$ 989.826,84	\$ 131.099,43	\$ 858.727,42	\$ 9.225.843,95
51	\$ 989.826,84	\$ 119.935,97	\$ 869.890,87	\$ 8.355.953,08
52	\$ 989.826,84	\$ 108.627,39	\$ 881.199,45	\$ 7.474.753,63
53	\$ 989.826,84	\$ 97.171,80	\$ 892.655,05	\$ 6.582.098,58
54	\$ 989.826,84	\$ 85.567,28	\$ 904.259,56	\$ 5.677.839,02
55	\$ 989.826,84	\$ 73.811,91	\$ 916.014,94	\$ 4.761.824,08
56	\$ 989.826,84	\$ 61.903,71	\$ 927.923,13	\$ 3.833.900,95
57	\$ 989.826,84	\$ 49.840,71	\$ 939.986,13	\$ 2.893.914,82
58	\$ 989.826,84	\$ 37.620,89	\$ 952.205,95	\$ 1.941.708,87
59	\$ 989.826,84	\$ 25.242,22	\$ 964.584,63	\$ 977.124,24
60	\$ 989.826,84	\$ 12.702,62	\$ 977.124,23	\$ 0,00

Tabla N°27  
Fuente: Elaboración propia

COSTOS Y TIEMPO DE PALETIZACION Y CONTEODORIZACION DE 12800 UNIDADES DE FRUTA DESHIDRATADA EN 16 PALLETS AMERICANOS					
FACTOR DE COSTO Y TIEMPO	TIEMPO DE LA OPERACIÓN	CANTIDAD REQUERIDA	UNIDAD	COSTO UNITARIO POR UNIDAD COMERCIAL	COSTO TOTAL
<b>OPERACIONES LOGISTICA</b>					
1. DESCARGUE	8 Horas/ hombre (1)	3 Hombres		3750 \$ / HH	\$ 90.000 (2)
2. MARCADO					
3. PALETIZACION					
4. LLENADO DEL CONTENEDOR					
TOTAL OPERACIÓN LOGISTICA	8 Horas	-		-	\$ 90.000
<b>INSUMOS PARA PALLETIZACION</b>					
1. ETIQUETA	-	720	Unidad	236 \$ /Unidad	\$ 169.920
2. PALLETS AMERICANOS DE MADERA	-	18	Pallets	40000 \$ / Pallet	\$ 720.000
3. ZUNCHOS PLASTICOS	-	432	Metros	380 \$ / Metro	\$ 190.000
4. GRAPAS PLASTICAS	-	100	Unidad	300 \$ / Unidad	\$ 30.000
5. PELICULA STRECH	-	2600	Matros	26,15 \$ / Metro	\$ 68.000
TOTALES INSUMOS PARA PALETIZACION	-	-		-	\$1.177.920 (3)

Tabla N° 28

Fuente: creación propia

<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		
<b>FACTOR DE COSTO</b>	<b>DERIVADO DE LOS FACTORES DE COSTO</b>	<b>COSTO</b>
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	GERENTE	\$ 2.000.000
	ASISTENTE ADMINISTRATIVO	\$ 700.000
	CONTADOR	\$ 300.000
	OPERARIO DE DISTRIBUCIÓN	\$ 1.200.000
	SERVICIOS GENERALES	\$ 60.000
	<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 4.260.000</b>
<b>GASTOS ARRENDAMIENTOS</b>	BODEGA CARTAGENA	\$ 1.200.000
	OFICINA EN CARTEGENA	\$ 600.000
	<b>TOTAL GASTOS DE ARRENDAMIENTOS</b>	<b>\$ 1.800.000</b>
<b>GASTOS DE SERVICIOS PUBLICOS</b>	ELECTRICIDAD	\$ 250.000
	AGUA	\$ 60.000
	TELEFONIA E INTERNET	\$ 80.000
	<b>TOTAL GASTO DE SERVICIOS PUBLICOS</b>	<b>\$ 390.000</b>
<b>GASTOS DIVERSOS</b>	PAPELERIA Y DOCUMENTOS	\$ 100.000
	<b>TOTAL GASTOS DIVERSOS</b>	<b>\$ 100.000</b>
<b>TOTALES COSTOS INDIRECTOS</b>		<b>\$ 6.550.000</b>

Tabla N° 29

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO 8: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

### 8.1 INCOTERMS

El Incoterms utilizado para la comercialización de las frutas deshidratadas es el Incoterms CIF o Cost, Insurance And Freight, según el cual, el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador y cumple con su obligación cuando cede la mercancía al transportador y no cuando llega al lugar de destino.

El vendedor debe pagar los costos y el flete para movilizar la mercancía hasta el puerto de destino designado, por eso es importante aclarar con exactitud el punto en el que será entregada la mercancía.

De igual forma, paga el seguro contra riesgo de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte de la misma.

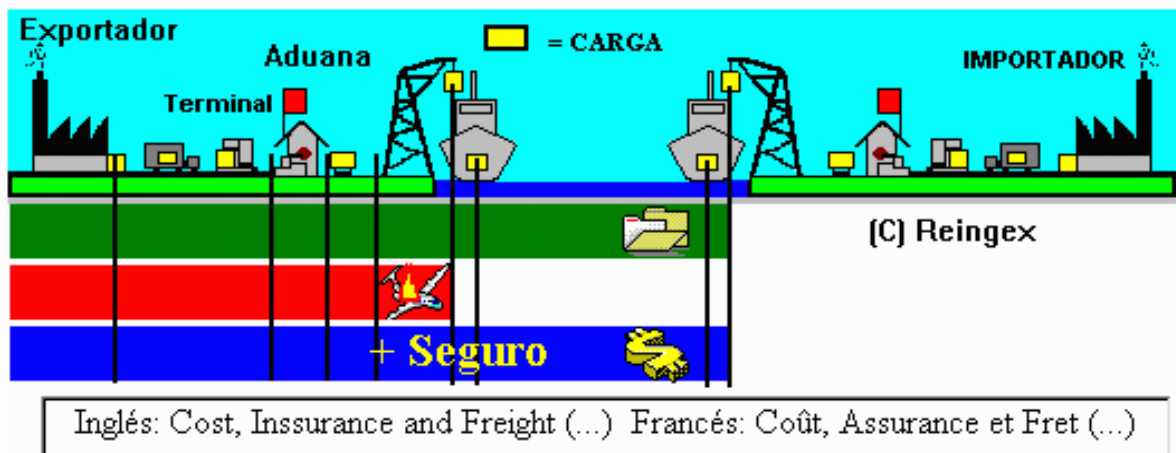


Figura No. 21 Proceso CIF

Fuente: INCOTERMS – “Términos de negociación en el comercio exterior”

<<http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>> 91

## **8.2 OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES**

Dentro de las obligaciones que las partes adquieren con este Incoterms encontramos las siguientes:

### **OBLIGACIONES DEL VENDEDOR**

- Suministrar la factura comercial.
- Obtener la licencia de exportación y demás autorizaciones requeridas, si es necesario.
- Efectuar el despacho de la exportación.
- Contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino pactado.
- Asegurar la mercancía contra riesgo o pérdida. Debe cubrir como mínimo el precio expresado en el contrato más un 10%, es decir el 110%.
- Proporcionar la póliza o la prueba de cobertura del seguro al comprador y, si es necesario, la información que este necesite para conseguir otro seguro adicional.
- Entregar la mercancía a bordo del buque.
- Asumir la pérdida o daño ocasionados a la mercancía hasta que haya sido cedida al transportador.
- Responder por todos los costos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada a bordo del buque, que incluye el valor del seguro.
- Asumir los costos, si se aplica, de los trámites aduaneros y demás gastos pagaderos de la exportación.
- Notificar al comprador todo lo que necesite para que este se haga cargo de la mercancía y tome las medidas necesarias.
- Entregar al comprador el documento de transporte.
- Pagar cualquier costo que se derive por inspección, comprobación de calidad y medidas, entre otros, previos al embarque y ordenadas por el país exportador.

- Suministrar al comprador cualquier información o documentación de la mercancía (como los datos relacionados con la seguridad), si este la necesita para su transporte e importación al destino final.
- Reembolsar los costes y gastos al comprador que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.

## **OBLIGACIONES DEL COMPRADOR**

- Pagar el precio de la mercancía, según el contrato de compraventa.
- Realizar todos los trámites de importación de la mercancía y su transporte, y asumir los requerimientos aduaneros del país destino.
- Suministrar al vendedor, si es necesario, cualquier información que requiera para poder adquirir un seguro adicional.
- Tomar la responsabilidad sobre la mercancía, una vez sea entregada por parte del transportador en el lugar designado.
- Asumir los riesgos y daños de la mercancía desde el momento que sea entregada.
- Responder por todos los costos relacionados con la mercancía desde el momento que se haya entregado, excepto si son relativos a la exportación, y según lo establecido en el acuerdo.
- Tomar los gastos que se deriven mientras la mercancía se encuentra en tránsito y los de descargue de la misma, salvo que hayan sido acordados en el contrato de transporte por el vendedor.
- Asumir los costos de descargue, gabarra y muellaje, a menos que se haya estipulado lo contrario.
- Responder por los costes adicionales que surjan por no realizar las notificaciones.
- Reconocer los costos, si se aplica, de los trámites aduaneros y demás gastos pagaderos de la exportación en cualquier país, que fueran de su responsabilidad según el contrato de transporte.

- Pagar el seguro adicional, si así lo considera.
- Notificar al vendedor, siempre y cuando se haya acordado así, la fecha de embarque de la mercancía y/o el punto de recepción en el puerto de destino designado.
- Asumir los costos de la inspección previa al embarque, excepto cuando sea ordenada por el país exportador.
- Reembolsar los costos y gastos al vendedor que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.
- Suministrar los documentos e información de la mercancía (como los datos relacionados con la seguridad), que el vendedor requiera para la exportación y transporte de la misma.

### **8.3 CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

Conste por el presente documento, **el contrato de COMPRAVENTA INTERNACIONAL** que celebran de una parte, la empresa colombiana **MECGALS S.A.S** con NIT 104569858581 inscrita en los Registros Públicos de la cámara de comercio RUT N° 0901000 debidamente representada por su representante legal señor \_\_\_\_\_ identificado con CC N° \_\_\_\_\_ **de la ciudad de BARRANQUILLA** a quien en adelante se le denominará EL VENDEDOR; y de la otra parte, la empresa **COMMUNITY FOODS LTDA** con domicilio en la ciudad de Londres (Inglaterra ) debidamente representada por su representante legal señor (a) **CLARY JOHNSON** **identificado** con D.N.I N° 00000023T en adelante EL COMPRADOR, en los términos y condiciones siguientes:

#### **PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO**

Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una compraventa internacional de mercaderías, las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:

#### **MARCANCÍA**

#### **CANTIDAD**

#### **CALIDAD**

#### **ESPECIFICACIONES**

(De no haber espacio suficiente, se hará eso de Anexos que formarán parte del contrato).

#### **SEGUNDA: PRECIO**

El precio de la mercadería descrita en la cláusula asciende a la suma de 22757.5 USD



### **TERCERA: CONDICIONES DE ENTREGA**

Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos CIF (el término de entrega pactado de acuerdo a los INCOTERMS, versión 2010).

### **CUARTA: TIEMPO DE ENTREGA**

Las partes convienen en que la entrega de la mercadería objeto del presente contrato se realizará 15 DE NOVIEMBRE DEL 2012 fecha en la cual EL VENDEDOR deberá cumplir con esta obligación.

### **QUINTA: FORMA DE ENTREGA**

**EL VENDEDOR** se obliga a hacer entrega de la mercadería objeto del presente contrato en el tiempo y lugar señalado en el mismo y cumpliendo con las especificaciones siguientes: MERCANCIA ESTARA EMBALADA EN CAJAS DE CARTON PALETIZADAS de la siguiente manera:

18 pallets americano, cada pallet llevara 40 cajas de frutas deshidratadas para un total de 720 cajas x 20 unidades la mercancía será contenedorizada en un contenedor de 20”

La forma de transporte a utilizar será bajo la modalidad de vía marítima, el transportista encargado es la LINE MAERKS quien llevara la mercancía hacia el puerto de Londres (Inglaterra)

### **SEXTA: INSPECCIÓN DE LOS BIENES**

Las partes convienen en que la inspección de la mercadería será realizada antes del embarque en el puerto de Cartagena.

### **SEPTIMA: CONDICIONES DE PAGO**

EL COMPRADOR se obliga al cumplimiento del pago del precio estipulado en la cláusula bajo la modalidad de carta de crédito irrevocable al embarque pago a través de una cuenta bancaria abierta a favor de EL VENDEDOR,

## **OCTAVA: DOCUMENTOS**

**EL VENDEDOR** deberá cumplir con la presentación de los siguientes documentos: (se hará referencia a los documentos a ser remitidos por EL VENDEDOR de acuerdo a las condiciones de entrega que hayan sido pactadas; los cuales pueden diferir en relación a los que sean solicitados si la forma de pago es una Carta de Crédito). Documento de transporte, factura comercial, lista de empaque y letra de cambio.

**NOVENA:** Resolución del Contrato Las partes podrán resolver el presente contrato si se produce el incumplimiento de alguna de las obligaciones estipuladas en el presente contrato.

## **DECIMA: RESPONSABILIDAD EN LA DEMORA**

Solo en caso de que se haya modificado el tiempo de entrega estipulado en el contrato. Se hará referencia al porcentaje a pagar sobre el precio de la mercadería en función al tiempo transcurrido y por los posibles daños que haya sufrido la mercadería).o

## **DECIMO PRIMERA: LEY APLICABLE**

Las partes acuerdan que la ley para las obligaciones estipuladas en el presente contrato será la de la Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional

## **DECIMO SEGUNDA: Solución de Controversias**

Para los efectos del presente contrato, las partes contratantes señalan como sus domicilios los mencionados en la parte introductoria de este documento, sometiéndose ambas partes al arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional a cuyas normas y procedimiento se someten de manera voluntaria.

Firmado por duplicado, a los 15 días del mes octubre del año 2012 en la ciudad de Cartagena (Colombia).

El vendedor  
MECGALS S.A.S  
CARTAGENA-COLOMBIA

El comprador  
COMMUNITY FOODS  
LONDRES-INGLATERRA

## CONCLUSION

Del estudio realizado se concluye lo siguiente:

Los ingleses se encuentran en la actualidad orientados a la comida de rápida preparación y saludable; por lo cual no rechazan el incluir la frutas deshidratadas en su alimentación diaria, encontrando las frutas tropicales como un agregado a cereales, ensaladas, postres y snacks.

La estructura logística del país estudiado, permite un fácil acceso al mercado y cuenta con indicadores macroeconómicos que muestran la gran solidez de ese país desde el punto de vista monetario y financiero, así mismo, la reglamentación aduanera y acuerdos internacionales vigentes entre Colombia y la Unión Europea son favorables para las negociaciones planteadas. Sin olvidar los requisitos y normas que se deben cumplir para exportar fruta deshidratada a Inglaterra y que brindan calidad y estatus al producto.

La misión y visión de la empresa MECGALS S.A.S buscan su sostenibilidad y rentabilidad por medio del empeño de todos los trabajadores y los valores corporativos implantados. La balanza del análisis DOFA arroja un resultado positivo aunque no por ello se deba “bajar la guardia”.

El análisis financiero y la proyección de cifras demostraron que el negocio es rentable. La inversión inicial de este proyecto es relativamente alta pues incluye gran cantidad de maquinaria, diseñada especialmente para la operación de este negocio, sin embargo, la relación costo-beneficio establece que por cada peso invertido que se podrían obtener es buena, haciendo de este un negocio de gran rentabilidad.

Por todo lo anteriormente analizado y a pesar de los riesgos que conlleva la actividad se concluye que el negocio propuesto, la exportación de fruta deshidratada a Inglaterra, es viable y además muy conveniente, ya que Inglaterra es un buen mercado objetivo porque es un país que brinda mucha seguridad y confiabilidad con relación al nivel de ventas. Además, los ingleses presentan el perfil del consumidor apropiado para la fruta deshidratada, en cuanto a la edad, el poder adquisitivo, sus hábitos alimenticios, entre otras consideraciones.

## CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES 2011-2012

ACTIVIDADES	JULIO-SEPTIEMBRE			NOVIEMBRE-FEBRERO				MARZO-JUNIO			RESPONSABLE
PLANIFICACIÓN DE LA PROPUESTA											Grupo de trabajo
PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA											Grupo de trabajo
DESARROLLO TEMÁTICO											Grupo de trabajo
PRESENTACIÓN DEL PROYECTO											Grupo de trabajo
CORRECCIÓN DE OBSERVACIONES DEL PROYECTO											Asesor de proyecto
EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO											Grupo de trabajo
PRESENTACIÓN DEL PROYECTO											Grupo de trabajo
SUSTENTACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PROYECTO ANTE JURADO											Grupo de trabajo
ENTREGA DE PROYECTO EMPASTADO											Grupo de trabajo

## BIBLIOGRAFÍA

- INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN. Trabajos escritos, presentación y referencias bibliográficas. NTC 1486.5313.4490. Bogotá D.C, ICONTEC, 2008. 92 p.
- INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO
- INSTITUTO NACIONAL DE VÍAS INVIAS
- MINISTERIO DE TRANSPORTE
- JARAMILLO CORREA, Luis Fernando Londoño Jaramillo, Patti. La Política Multilateral de Colombia y el Mundo en Desarrollo N.O.A.L. Universidad Externado de Colombia Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales, Octubre 1995.
- DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN
- GS1 Colombia
- LEGISCOMEX
- MINISTERIO DE COMERCIO,
- COLOMBIA TRADE
- DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANA NACIONALES
- DOING BUSINESS

## **ANEXOS**

### **MANUAL DE FUNCIONES**

CARGO: GERENTE

DEPENDENCIA: GERENCIA

SUPERIOR INMEDIATO: DIRECTOR DE ACCIONISTA

PERFIL PROFESIONAL:

- ✚ INGENIERO INDUSTRIAL
- ✚ ADMINISTRADOR DE EMPRESAS
- ✚ ECONOMISTA
- ✚ GERENCIA ESTRATEGICA
- ✚ MAGISTERS PLANEACION DE PROYECTOS

PERFIL OCUPACIONAL:

Experiencia mínima de 2 años en administración y dirección de proyectos de mercadeo y marketing.

PERFIL ACTITUDINAL:

Capacidad de análisis y síntesis, buena memoria para recordar datos y cifras, innovador, líder, y proactivo.

FUNCIONES:

- ✚ Liderar los procesos de planeación estratégica de la organización.
- ✚ Aprobación de contratación y despido de personal.
- ✚ Supervisar y coordinar personal subordinado.

COMPETENCIAS REQUERIDAS:

- ✚ Control administrativo
- ✚ Costos
- ✚ Dirección y ejecución de proyecto
- ✚ Logística
- ✚ Contabilidad financiera

SALARIO: Tres salarios mínimos vigentes

CARGO: CONTADOR

DEPENDENCIA: CONTABILIDAD

SUPERVISOR INMEDIATO: GERENTE

PERFIL OCUPACIONAL:

Experiencia mínima de 2 años en contaduría o carreras afines en distintas organizaciones pública, privadas, regionales y locales en las áreas contables, financiera, fiscal, tributaria, control, aseguramiento, social y ambiental, sistemas de información, docencia e investigación y manejo de otro idioma

PERFIL ACTITUDINAL:

- ✚ El Contador Público debe ser un profesional con formación ética y responsabilidad social.
- ✚ Capaz de analizar problemas y formular soluciones.
- ✚ Ser capaz de desempeñarse profesionalmente con liderazgo, trabajo en equipo.
- ✚ Debe ser analítico, creativo, estratégico competente para diseñar, administrar y evaluar información financiera y no financiera.

FUNCIONES:

- ✚ Apertura de los libros contables.
- ✚ Formular balances generales.
- ✚ Estudio y análisis de estados financieros.
- ✚ Elaboración de reportes financieras para la toma de decisiones.

COMPETENCIAS REQUERIDAS: desarrollar informes periódicos.

CARGO: JEFE DE DISTRIBUCION

DEPENDENCIA: LOGISTICA

SUPERVISOR INMEDIATO: JEFE DE RECURSOS HUMANOS

PERFIL PROFECIONAL:

✚ Tecnólogo en distribución.

PERFIL OCUPACIONAL:

✚ Escolaridad tecnólogo en logística y transporte, experiencia mínima de 2 años, conocimiento en logística, manejo de inventario B.P.M. Tener habilidades, ser proactivo y tener buenas relaciones persónale

PERFIL ACTITUDINAL:

✚ Tener capacidad de procesar la información,

✚ Manejo de inventarios

✚ Facturación

✚ Sistema de almacenamiento

✚ Sistema de informática

FUNCIONES:

✚ Realizar planeación de actividades de logística

✚ Realizar prácticas de almacenamiento y embodegaje

✚ Manejo de procesos administrativos

✚ Manejo de sistemas B.P.M.

COMPETENCIAS REQUERIDAS:

✚ Procesar la información de acuerdo a los parámetros de la organización

✚ Dirigir al personal según las necesidades de la organización

SALARIO: \$1.200.000 - \$1`500.000



CARGO: JEFE DE RECURSOS HUMANOS

DEPENDENCIA: DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS

SUPERVISOR INMEDIATO: GERENCIA

PERFIL PROFESIONAL:

- ✚ Administrador de empresa
- ✚ Economista
- ✚ Ingeniero Industrial

PERFIL OCUPACIONAL

Tecnólogo en administración de recursos humanos con experiencia 1 año como administrador y organizador de personal, ser líder y llevar al personal a a la realización de sus funciones.

PERFIL ACTITUDINAL

- ✚ Dirigir y organizar al personal
- ✚ Solucionar problemáticas
- ✚ Evaluar al personal
- ✚ Proporcionar mecanismos y ambientes necesarios que propicien la motivación del personal

FUNCIONES

- ✚ Controlar al personal
- ✚ Seleccionar y capacitar al personal
- ✚ Registrar y reportar informes

COMPETENCIAS REQUERIDAS

- ✚ Dirigir al personal según las necesidades de la organización

SALARIO: \$1.500.000 – \$2.000.000

CARGO: OPERARIO DE LOGISTICA

DEPENDENCIA: DEPARTAMENTO DE LOGISTICA

SUPERVISOR INMEDIATO: SUPERVISOR DE INVENTARIO

PERFIL OCUPACIONAL

Tecnólogo en logística y transporte con experiencia 2 años conocimientos en manejo de inventario B.P.M ser una persona líder y buenas relaciones

PERFIL ACTITUDINAL

- ☒ Labores de aislamiento
- ☒ Recepción de mercancía
- ☒ Despacho de vehículos
- ☒ Inventario y clasificación de productos

FUNCIONES

- ☒ Ordenar y planear los vehículos para su distribución
- ☒ Llevar el inventario actualizado de los productos
- ☒ Controlar la entrada y salida de mercancía

COMPETENCIAS

- ☒ Realizar reportes
- ☒ Procesar información
- ☒ Manejo de técnicos sistemas

SALARIO: \$600.000 - \$800.000

## REGLAMENTO INTERNO

### CAPITULO I:

En el siguiente reglamento interno de trabajo preinscrito por la empresa MECGALS S.A.S domiciliada en Cartagena-Colombia, y a sus disposiciones quedan sometidos tanto la empresa como todos sus trabajadores.

Este reglamento hace parte de los contratos individuales de los trabajadores, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores que sin embargo solo puede ser favorables al trabajador.

### CAPITULO II: CONDICIONES DE ADMISIÓN

**Artículo 2:** quien aspira a desempeñar un cargo en la empresa debe hacer la solicitud por escrito, y debe acompañarlo por los siguientes documentos.

- a. Cedula de ciudadanía
- b. Certificado del ultimo empleador con que haya trabajado en que conste el tiempo de servicio, las labores ejecutadas y el salario devengado

Periodo de prueba

La empresa una admitido el aspirante podrá estipular con el un periodo de prueba, que tendrá por objeto apreciar aptitudes del trabajador y las conveniencias de las condiciones de trabajador

**Artículo 4:** el periodo de prueba debe ser estipulado por escrito

**Artículo 5:** el periodo no puede exceder de dos meses.

**Artículo 6:** durante el periodo de prueba el contrato puede darse por terminado, en cualquier momento y sin previo aviso, pero si aspirado el periodo prueba.

### CAPITULO III: TRABAJADORES ACCIDENTALES O TRANSITORIO

**Artículo 7:** Son meros trabajadores accidentales o transitorios los que ocupen en labores de corta duración, no mayor de un mes, estos trabajadores tienen derecho

además de un salario, descanso remunerado en dominicales y festivos y todas las prestaciones.

#### **CAPITULO IV: HORARIO DE TRABAJO**

**Artículo 8:** Las horas de entrada y salida de trabajadores son las que a continuación se expresan así:

Días laborales:

- Para el personal administrativo de lunes a sábados medio día, de 8:00 -12:00 AM  
12:00-1:00 PM Almuerzo, y en las tardes de 1:00-5:00 PM
- Para el personal operativo:  
Primer turno: 7:00AM - 3:00 PM  
Segundo turno: 3:00PM – 11:00 PM  
Tercer turno: 11:00PM – 7:00 AM

#### **CAPITULO V: HORAS EXTRAS Y TRABAJO NOCTURNO**

**Artículo 9:** trabajo ordinario y nocturno

1. Trabajo ordinario es el que se realiza entre las seis horas (6:00 am) y las veintidós (10:00 pm).
2. Trabajo nocturno es el comprendido entre las veintidós horas (10:00pm) y las seis horas (6:00am)

**Artículo 10:** trabajo suplementario o de horas extras es el que excede de la jornada ordinaria y en todo caso el que excede la máxima legal.

**Artículo 11:** tasas y liquidación de recargos

1. El trabajo extra diurno se remunera con un recargo del veinticinco por ciento (25%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno.
2. El trabajo extra nocturno se remunera con un recargo del setenta y cinco por ciento (75%) sobre el valor del trabajo ordinario nocturno.

## **CAPITULO VI: DÍAS DE DESCANSO LEGALMENTE OBLIGATORIO**

### **Artículo 13:**

Serán de descanso obligatorio remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales para nuestra legislación laboral.

1. Todo trabajador tiene derecho al descanso remunerado en los siguientes días de fiesta e carácter civil o religioso: 1 de enero, 6 de enero, 1 de mayo, 20 de julio, 7 de agosto, 12 octubre, 8 y 25 de diciembre, además e los días jueves y viernes santos.
2. El trabajo en domingo y festivos se remunerara con un 75% del salario ordinario en proporción a las horas laboradas.
3. Si con el domingo coincide otro día de descanso remunerado solo tendrá derecho al trabajador, si trabaja, el recargo establecido en el numeral anterior.

Interprétese la expresión dominical contenida en el régimen laboral en este sentido exclusivamente para le efecto del descanso obligatorio.

## **VACACIONES REMUNERADAS**

### **Artículo 14:**

Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios durante un (1) año tiene derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas.

### **Artículo 15:**

El empleador tiene que dar a conocer al y trabajador con 15 días de anticipación la fecha en que le concederán las vacaciones

### **Artículo 16:**

Si se presenta interrupciones justificada en el disfrute de las vacaciones, el trabajador no pierde el derecho a remunerarlas

**Artículo 17:**

Todo empleador llevara un registro de vacaciones en el que se anotaran la fecha de ingreso de cada trabajador, fecha en que toma sus vacaciones, en que las termina y la remuneración de las mismas.

**PERMISOS**

La empresa concederá a sus trabajadores los permisos necesarios para el ejercicio del derecho al sufragio y para el desempeño a cargos oficiales transitorios de forzosa aceptación, en caso de grave calamidad domestica debidamente comprobada, para concurrir en su caso al serbio medico correspondiente, para desempeñar comisiones sindicales inherentes a la organización y para asistir al entierro de sus compañeros, siempre que visen con la debida oportunidad a la empresa y a sus representantes y que en los dos últimos casos, el número de los que se ausenten no sea tal que, que perjudique el funcionamiento del establecimiento.

**CAPITULO VII: SALARIO MÍNIMO, CONVENCIONES, LUGAR, DÍAS, HORAS DE PAGO Y PERIODOS QUE LO REGULAN.****Artículo 18:** formas y libertad de estipulación

1. El empleador y el trabajador pueden convenir libremente el salario en sus diversas modalidades como por unidad de tiempo, por obra, o a destajo y por tarea, entre otros. Pero siempre respetando el salario mínimo legal o el fijado en los pactos, convecciones colectivas o fallos arbitrales.
2. Este salario no estará exento de las cotizaciones a la seguridad social., ni de los aportes del Sena, ICBF, y cajas de compensación familiar, pero la base para efectuar los aportes parafiscales es el setenta por ciento (70%).

## **CAPITULO VIII: SERVICIOS MEDICOS, MEDIDAS DE SEGURIDAD, RIESGOS PROFECIONALES, PRIMEROS AUXILIOS EN CASO DE ACCIDENE DE TRABAJO NORMAS SOBRES LAS LABORES EN ORDEN A LA MAYOR HIGIENE, REGULARIDAD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO**

**Artículo 19:** es obligación para empresa velar por la salud, seguridad e higiene de los trabajadores a su cargo igualmente es su obligación garantizar los recursos necesarios para implementar y ejecutar actividades permanentes y medicina preventivas

**Artículo 20:** Los servicios médicos que requieran los trabajadores se prestaran por el instituto de seguros sociales o EPS, ARP, a través de la IPS a la cual se encuentra asignado en caso de no afiliación estar a cargo del empleador sin perjuicio de las acciones legales pertinentes.

**Artículo 21:** Todo trabajador dentro del mismo día en que se sienta enfermo deberá comunicarlo al empleador, su representante o a quien haga sus veces el cual hará lo conducente para que sea examinado por el medico correspondiente a fin de que certifique si puede continuar o no en el trabajo y en su caso determine la incapacidad y el tratamiento a que el trabajador debe someterse

## **CAPITULO IX PRESCRICIONES DE ORDEN**

**Artículo 22:** Los trabajadores tienen como deberes los siguientes:

- Guardar buena conducta en todo sentido y obrar con espíritu de leal colaboración en el orden moral y disciplina general de la empresa.
- Respeto y subordinación a los superiores
- Respeto a sus compañeros de trabajo
- Observar rigurosamente las medidas y precauciones que le indiquen su respetivo jefe para el manejo de las maquinas o instrumentos de trabajo.
- Permanecer durante la jornada de trabajo en el sitio o lugar en donde debe desempeñarlas labores siendo prohibido salvo a orden superior , pasar al puesto de trabajo de otros compañeros

## **CAPITULO X: OBLIGACIONES ESPECIALES PARA LA EMPRESA Y LOS TRABAJADORES**

**Artículo 23:** Son obligaciones especiales del empleador:

1. Procurar a los trabajadores locales elementos apropiados y adecuados de protección contra accidentes o enfermedades profesionales en forma que se garanticen razonablemente la seguridad y la salud
2. Guardar absoluto respeto a la dignidad persona l de l trabajador y sus creencias y sentimientos
3. Pagar al trabajador los gastos razonables de venia y regreso, si para prestar su servicio si lo hiso cambiar de residencia. Salvo si la terminación del contrato se origina por culpa o voluntad del trabajador
4. Cconceder la licencia por luto: Esta licencia se dará siempre y cuando se cumpla el grado de consanguinidad del trabajador con el fallecido, establecido por la empresa.
5. Conceder a las trabajadoras que esten en periodo de lactancia los descansos ordenados por el art. 238 del codigo sustantivo de trabajo.
6. Se darán los permisos por citas médicas y controles prenatales con aviso previo y solo por las horas que necesarias. Al igual se concederá la licencia de maternidad por los primeros tres meses de lactancia.
7. Ccumplir este reglamento y mantener el orden, la moralidad y el respeto a las leyes.
8. Los trabajadores que de alguna manera incumplan las leyes y reglas de la organización ya sean morales o actitudinales, serán sancionados.

**Artículo 24:** Obligaciones especiales del trabajador.

1. Realizar personalmente la labor en los términos estipulados, observar los preceptos de este reglamento, acatar y cumplir las órdenes e instrucciones que de manera de particular le importa a las empresas y sus representantes según el orden jerárquico establecido.



2. No comunicar a terceros salvo autorización expresa las informaciones que sean de naturaleza reservada y cuya divulgación pueda ocasionar perjuicios a la empresa.
3. Comunicar oportunamente a la empresa las observaciones que estimen conducentes a evitarle danos y perjuicios.
4. Guardar rigurosamente la moral en las relaciones con sus superiores y compañeros.

**Artículo 25:** Se prohíbe a la empresa.

1. Obligar en cualquier forma a los trabajadores a comprar mercancías o víveres en almacenes que establezca la empresa.
2. exigir o aceptar dinero del trabajador como gratificación para que se admita en el trabajo o por motivo cualquiera que se refiera a las condiciones de esta.
3. Limitar o presionar en cualquier forma a los trabajadores el ejercicio de su trabajo de asociación.
4. Imponer a los trabajadores obligaciones de carácter religioso o político o dificultarse o impedirles el ejercicio del derecho al sufragio.
5. Hacer o autorizar propaganda política en los sitios de trabajo.
6. Hacer o permitir todo género de rifas, colectas o suscripciones en los mismos sitios.
7. Cerrar intempestivamente la empresa. Lo hiciera además de incurrir en sanciones legales deberá pagar a los trabajadores, los salarios, prestaciones o indemnizaciones por el lapso que dure cerrada la empresa. A si mismo cuando se compruebe que el empleador en forma ilegal a retenido o disminuido colectivamente los salarios a los trabajadores, la cesación de actividades de estos será imputable a aquel y les dará derecho a reclamar los salarios correspondientes al tiempo de suspensión de labores.

Despedir sin justa causa comprobada a los trabajadores que les hubiesen presentado pliego de peticiones des

de la fecha de prestación del pliego y durante los términos legales de las etapas establecidas para el arreglo del conflicto.

8. Ejecutar o autorizar cualquier acto que vulnere o restrinja los derechos de los trabajadores o que ofenda su dignidad

**Artículo 26:** se prohíbe a los trabajadores

1. sustraer de la fábrica, taller o establecimiento los útiles de trabajo, las materias primas o productos elaborados sin permiso de la empresa.
2. Presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo la influencia de drogas o narcóticos enervantes.
3. Conservar armas de cualquier clase en el sitio de trabajo a excepción de las que con autorización legal puedan presentar los vigilantes.
4. Faltar al trabajo sin justa causa o sin impedimento o permiso de la empresa, excepto en los casos de huelga, en los cuales deben abandonar el lugar de trabajo
5. Utilizar los útiles o herramientas de las suministradas por la empresa en objetivos distintos del trabajo contratado.

### **CAPITULO XIII: ESCALA DE FALTAS Y SANCIONES DISCIPLINARIAS**

**Artículo 27:** La empresa no puede imponer a los trabajadores sanciones no previstas en este reglamento, en pactos, convenciones colectivas, fallos arbitrales o en el contrato de trabajo.

**Artículo 28:** Se establecen las siguientes clases de faltas leves, y sus sanciones disciplinarias así:

1. el retraso de hasta 15 minutos en la hora de entrada sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración de la empresa implica por primera vez multa de la décima parte del salario de un día; la segunda vez multa de la quinta parte de un día de trabajo, la tercera vez suspensión en el trabajo en la mañana o en la tarde según el turno en que ocurra, y la cuarta vez suspensión en el trabajo de 4 días.

2. La falta en el trabajo en la mañana, en la tarde o en el turno que corresponda, sin excusa suficiente cuando no causa perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez suspensión en el trabajo hasta por 3 días y por segunda vez suspensión de 8 días.
3. La falta total en el trabajo por todo el día sin excusa suficiente, implica por primera vez suspensión en el trabajo por 8 días y por segunda vez por 2 meses.

**Artículo 29:** Constituyen faltas graves

1. El retardo hasta de 15 minutos en la hora de entrada sin excusa suficiente por quinta vez.
2. La falta total del trabajador en la mañana o en el turno correspondiente, sin excusas suficiente por tercera vez.
3. Violación grave por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias.

**CAPITULO: MECANISMO DE PREVENCIÓN DEL ACOSO LABORAL Y PROCEDIMIENTO INTERNO DE SOLUCIÓN**

**Artículo 30:** promover el trabajo en condiciones dignas y justas, la armonía entre quienes comparten la vida laboral empresarial y el buen ambiente en la empresa y proteja la intimidad, la honra, la salud mental y la libertad de las personas en el trabajo

**Artículo 31:** En desarrollo del propósito a que se refiere el artículo anterior, la empresa ha previsto los siguientes mecanismos:

- Los espacios para el dialogo círculos de participación o grupos de similar naturaleza para la evaluación periódica de la vida laboral, con el fin de promover coherencia operativa y armonía funcional que la facilite y fomente el buen trato al interior de la empresa.

- Formular las recomendaciones constructivas a que hubiere lugar en relación con situaciones empresariales que pudieren afectar el cumplimiento de tales valores y hábitos

Examinar conductas específicas que pudieren configurar acoso laboral u otro hostigamiento en la empresa, que afecten la dignidad de las personas señalando las recomendaciones correspondientes

# Factura

Numero 001

comercializadora MEGGALS S.A.S

Fecha: 15 -11-12



Diagonal calle 12 #22-23

Teléfono 6346798

CARTAGENA – COLOMBIA

<b>CLIENTE:</b> <i>community foods Ltda.</i> <b>DOMICILIO:</b> <i>Brent terrace NW2 1LT</i> <b>CIUDAD :</b> <i>Londres (Inglaterra)</i> <b>NIT:</b> <i>N° 00000023T</i>	<b>OBSERVACIONES:</b> <i>la mercancía se encuentra embalada en 18 pallets americanos el cual cada pallets contiene 40 cajas.</i>
--	--

Código	Articulo	Unidades	Precio unidad	Subtotal	% IVA	Total
00234	MIX DE FRUTAS DESHIDRATADAS	720 CAJAS	32 USD	23040	EXENTO	23040 USD
						Total a pagar: USD 23040

Cartagena, septiembre de 2012

Señores

SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA S.A.

OSI TRADEMAR S.A.

GRANPUERTO LTDA.

#### MANDATO

Yo \_\_\_\_\_ mayor de edad, vecino de la ciudad de BARRANQUILLA portador de la cédula de ciudadanía No. \_\_\_\_\_ expedida en \_\_\_\_\_ obrando en mi condición de representante legal de la sociedad **COMERCIALIZADORA MECGALS S.A.S** calidad que acredito en el certificado de existencia, constitución y representación legal, me permito manifestarle que por medio de éste escrito le confiero Poder Especial Amplio y Suficiente a la agencias de aduanas **CONTINENTAL S.A.S** identificada con el **NIT10453** debidamente constituida de acuerdo con las leyes colombianas, para que obrando en nombre y representación de nuestra sociedad, ejecute ante la **SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA S.A. y/o SUS EMPRESAS FILIALES**, los siguientes actos atinentes a los negocios y/o servicios que requiera la carga de nuestra propiedad, que se movilice por las instalaciones de la Sociedad Portuaria Regional de CARTAGENA, así:

- a) Para que represente a nuestra sociedad en todos los trámites que se requieran con ocasión a la importación o exportación de bienes y demás actuaciones de comercio exterior que deba realizar nuestra sociedad; dentro de ellas se encuentran, entre otras: solicitar y obtener el traslado aduanero de las mercancías, retiro e ingreso de mercancías, reembarques y traslado de mercancías dentro de las instalaciones de la **Sociedad Portuaria Regional de CARTAGENA**, así como también presentar en nombre de nuestra empresa toda la documentación requerida para tal fin, o cualquier otra operación o procedimiento aduanero, comercial u operativo inherente a dichas actividades,

incluyendo la facultad de autorizar a terceros (transportadores) para retirar y/o ingresar la mercancía y/o contenedores, objeto de la operación de comercio exterior. Todas estas actuaciones podrá realizarla la agencia utilizando los medios que a bien disponga la S.P.R.C. para tales fines.

- b) Para que suscriba, reciba, firme y acepte facturas y toda clase de documentos en los cuales se incorporen créditos u obligaciones a cargo de nuestra empresa (nombre de la empresa cliente) **MECGALS LTDA** comprometiéndonos de forma clara y expresa al pago oportuno de las mismas.
- c) Para realizar trámites administrativos en nombre de nuestra empresa, tales como: autorización de ingreso o salida de carga y/o de contenedores vacíos, solicitar información de nuestra cartera y estado de cuentas, visualizar facturas e imprimir copias; tramites que la agencia podrá realizar por cualquier medio que la S.P.R.B. y/o SUS FILIALES disponga (página web, e-mail, telefónica o personalmente). Para ello la S.P.R.B. y/o SUS FILIALES está autorizada para entregar a la agencia la clave de ingreso al sistema o programa que adopte.
- d) Nos responsabilizamos por mantener actualizado el presente mandato, y a notificar a **la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA S.A.** y/o a SUS FILIALES, sobre la cancelación y/o sustitución del presente poder.

Atentamente

El cliente

NIT:

CC.:

Acepto




La agencia

NIT:

C.:







 <b>DIAN</b> Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales		<b>Declaración de Exportación</b>				<b>600</b>	
Espacio reservado para la DIAN				1. Año: <input type="text"/>		4. Número de formulario: <b>600600000000 0</b>	
				 <small>(415)71272+24896049000000000000000 0</small>			
5. Número de identificación Tributaria (NIT):		6. DV:		11. Apellidos y nombre o razón social:			
13. Dirección:				15. Teléfono:		19. Cód. Admón.    16. Cód. Dpto.    17. Cód. Ciudad Municipio	
24. Número de identificación tributaria (NIT)		25. DV:		26. Apellidos y nombre o razón social del declarante autorizado:			
29. Número documento de identificación				30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento:			
31. Clase de exportador:		32. Nombre o razón social importador o consignatario:					
33. Dirección país de destino:				34. Cód. País destino:		35. Ciudad del país de destino:	
36. Tipo declaración:				37. Cód. País destino:		38. Autorización de embarque: <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Sí	
44. Admisión declaración de importación anterior:				45. Año Mes Día:		46. Cód. Modalidad importación:	
47. Cód. Ofic. Regional Microcomercio Industrial y Turismo:				48. Cód. moneda de negociación:		49. Valor total en moneda de negociación:	
51. Código Sencero:		52. Peso bruto kgs:		53. Código modalidad:		54. Código forma de pago:	
55. Cantidad de pagos anticipados:		56. Fecha primer pago anticipado:		57. Código embarque:		58. Conexión: <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Sí	
59. Cantidad de embarques:		60. Código datos:					
61. Código:		62. Cantidad:		63. Marcas y números:			
64. Certificado de origen: <input type="checkbox"/>				65. Sistemas especiales:		66. Nos. Provisión:	
67. Cui? <input type="checkbox"/>				68. Reposición:		69. Reposición:	
74. Visto bueno entidad:		75. No.		76. Visto bueno entidad:		77. No.	
78. Código exportación en tránsito:		79. Código admón. de embarque:		80. Código localización mercancía:		81. Código localización mercancía:	
82. Subpartida arancelaria:		83. Cód. Dpto. destino:		84. No. Factura:		85. Cód. Usos del cliente:	
86. Cantidad:		87. Peso neto kgs:		88. Valor FOB USD:		89. Valor agregado Nat. USD:	
90. Valor FOB USD:		91. C.I.P.:		92. Etiqueta:			
93. Descripción de las mercancías (NO incluir la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el anexo de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluye marcas, series, y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación.							
94. Cantidad de subpartidas declaradas:		95. Hojas anexas números:		96. Total peso neto kgs:		97. Total valor FOB USD:	
98. Total valor agregado Nat. USD:		99. Cantidad hojas anexas:		100. Valor fletes USD:			
101. Valor algunos USD:		102. Valor otros gastos USD:		103. Valor total de la exportación USD:		104. Valor a reintegrar USD:	
105. Procede al embarque? <input type="checkbox"/>		106. Año Mes Día:		107. Año Mes Día:		108. Fecha:	
109. No. Auto y esta:		110. No. Auto y esta:		111. No. Auto y esta:		112. No. Auto y esta:	
113. Cód. Admón.		114. No. Bultos:		115. Peso (kgs):		116. No. Bultos:	
117. Nombre:		118. C.I.C.:		119. Observaciones:			
120. Nombre:		121. C.I.C.:		122. Observaciones:			
Firma declarante autorizado:							

Original: Administración U. A. E. DIAN

2006410000001

PRECIO MAXIMO DE VENTA AL PÚBLICO \$8.000



		<b>Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos</b>						<b>602</b>											
1. Año <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>		2. Concepto <input type="text"/> <input type="text"/>		Espacio reservado para la DIAN				4. Número de formulario											
20. Tipo de documento		18. Número de identificación						6. DV. <input type="text"/>		7. Primer apellido		8. Segundo apellido		9. Primer nombre		10. Otros nombres			
11. Razón social												24. Diplomático							
25. Tipo de documento		26. Número de identificación		27. DV. <input type="text"/>		28. Primer apellido		29. Segundo apellido		30. Primer nombre		31. Otros nombres							
32. Razón social																			
33. Tipo de documento		34. Número de identificación		35. Primer apellido		36. Segundo apellido		37. Primer nombre		38. Otros nombres									
39. Razón social																			
40. Domicilio (Dirección)				41. País				Cód.		42. Ciudad									
43. No. Formulario anterior			44. No. Referencia			45. No. Autorización global			46. No. de programa especial de MIVC o Contrato de suministro de energía										
47. Régimen aduanero		Cód.		48. Aduana despacho		Cód.		49. Región Proveniencia		Cód.		50. Tipo de embarque		Cód.					
51. Tipo datos			Cód.		52. Naturaleza de la transacción			Cód.		53. Tipo de solicitud		Cód.		54. Cód. Incoterms		55. Lugar de entrega			
56. Cód. Moneda de transacción		57. Valor factura en moneda de transacción			58. Tasa de cambio			59. Forma pago		Cód.		60. Cantidad pagos arancelados		61. Fecha 1er. pago arancelado Año Mes Día					
62. Mercancía a la mano del viajero		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		63. Sistemas especiales		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		64. Exportación en tránsito		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		65. Modo de transporte		Cód.		66. Tipo de carga		Cód.	
67. Aduana de salida				Cód.				68. Lugar de embarque				Cód.		69. País destino final				Cód.	
70. Lugar destino final				Cód.				71. Lugar destino final Colombia				Cód.		72. Depósito habilitado				Cód.	
73. Tipo de documento		74. Número de identificación		75. DV. <input type="text"/>		76. Primer apellido		77. Segundo apellido		78. Primer nombre		79. Otros nombres							
80. Razón social																			
81. Lugar		Cód.		82. No. Aprobación solicitud Inspección zona secundaria			83. Dirección ubicación mercancías			84. Solicitud Inspección física SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>									
85. Valor total fletes USD				86. Valor total seguros USD				87. Valor total otros gastos USD				88. Total valor FOB USD		89. Valor total exportaciones USD					
90. Total valor agregado nacional USD				91. Valor a reintegrar USD				92. Total series				93. Total número de buultos		94. Total peso bruto kgs.					
95. No. de aceptación				96. Fecha Año Mes Día				97. No. de radicación											
<b>Colombia, un compromiso que no podemos evadir.</b>																			
Firma de quien escribe el documento																			
1001. Apellidos y nombres				1002. Tipo Doc.				1003. No. Identificación				1004. DV							
1005. Cód. Representación				<input type="text"/>				1006. Organización				<input type="text"/>							
1007. Fecha de aceptación														AAAA MM DD hh mm ss					



**Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes**  
**Formulario No. 2**  
 Circular Reglamentaria Externa DCEN-83 de febrero 24 de 2011

**L TIPO DE OPERACIÓN**1. Número: **II. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN**
 2. NR del I.M.C o Código cuenta de compensación 
 3. Fecha AAAA-MM-DD 
 4. Número 
**III. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE CAMBIO ANTERIOR**
 5. NR del I.M.C o Código cuenta de compensación 
 6. Fecha AAAA-MM-DD 
 7. Número 
**IV. IDENTIFICACIÓN DEL EXPORTADOR**
 8. Tipo 
 9. Número de identificación 
 DV 
 10. Nombre o razón social 
**V. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN**
 11. Código moneda reintegro 
 12. Valor moneda reintegro 
 13. Tipo de cambio a USD 

Para los fines previstos en el artículo 83 de la constitución política de Colombia, declaro bajo la gravedad de juramento que los conceptos, cantidades y demás datos consignados en el presente formulario son correctos y la fiel expresión de la verdad.

**VI. IDENTIFICACIÓN DEL DECLARANTE**
 14. Nombre 
 15. Número de identificación 
 16. Firma 

Observaciones:

**INFORMACIÓN REQUERIDA POR LA DIAN:****VII. INFORMACIÓN DE LOS DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN**

(Declaración de exportación / Formulario de movimiento de mercancías y/o Factura Comercial)

17. Número	18. Fecha AAAA-MM-DD	19. Numeral	20. Valor reintegrado USD
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
21. Total valor FOB			<input type="text"/>
22. Total gastos de exportación (numeral cambiario 1513)			<input type="text"/>
23. Deducciones (numeral cambiario 2016)			<input type="text"/>
24. Reintegro neto (FOB + gastos - deducciones)			<input type="text"/>

Cancelar

Imprimir

Borrar

**BILL OF LADING  
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE**

1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°		
		3(b) DATE (fecha)				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportacion)				
5. CONSIGNEED TO (Consignado a )		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)				
7. NOTIFY PARTY (notifíquese a )		8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta domestica / instrucciones de exportacion)				
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)	11. RELAY POINT puerto de conexión	12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y país de origen)			
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)	14. LOADING PIER (terminal / muelle)	15. TYPE OF MOVE ( tipo de movimiento)			
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)	18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido según el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS marcas y números)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOOD (descripción de mercancías)		22. WEIGHT (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)	
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete basico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dolares	COLLECT IN USD a cobrar en dolares	OREIGN CURRENCY moneda local
			TOTAL			

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED.....ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....  
CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....  
FOR SHIPPER