

**ANÁLISIS DE POTENCIALIDADES PARA LA EXPORTACIÓN DE LA UCHUVA EN EL  
MUNICIPIO DE CACOTA, NORTE DE SANTANDER, HACIA LOS MERCADOS DE EE. UU,  
CANADÁ, ALEMANIA Y LOS PAÍSES BAJOS**

**autor**

**YESSIKA PAOLA TOSCANO PINZÓN**

**Director**

**BELISARIO PEÑA RODRIGUEZ**

**Magíster**

**PROGRAMA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL  
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍAS MECÁNICA, MECATRÓNICA E INDUSTRIAL  
FACULTAD DE INGENIERÍAS Y ARQUITECTURA**



**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA  
PAMPLONA, 06/03/2020**

## TABLA DE CONTENIDO

1. RESUMEN .....	6
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	7
3. OBJETIVOS .....	9
3.1. Objetivo General.....	9
3.2. Objetivos Específicos.....	9
4. METODOLOGÍA .....	10
4.1. Tipo de Investigación.....	10
4.2. Técnicas de Recolección de Información.....	10
5. RESULTADOS .....	12
5.1. Información recolectada de la Entrevista .....	12
5.2. Cantidades, Precios y Costos Según las Especificaciones del Mercado Nacional y de Exportación, de Acuerdo a los Términos de Negociación (INCOTERMS).....	13
5.2.1. Cantidades, Precio y Costo de Acuerdo a las Especificaciones del Mercado Nacional	
5.2.2. Cantidad y Cubicaje de la Exportación.....	13
5.2.3. Términos de Negociación (INCOTERMS).....	21
5.2.4. Costos de Exportación de Acuerdo a los Términos de Negociación (EXW y FAS) Para Canadá, EE. UU, Alemania y Países Bajos .....	22
5.2.5. Costos Según los Términos de Negociación (INCOTERMS) para Estado Unidos	23
5.2.6. Precios Minoristas de la Uchuva en el Mercado Internacional .....	28
5.3. Precios y Rentabilidad de las Ventas Nacionales y de Exportación.....	31
5.3.2. Flujo de Caja para la Empresa Asofrutas Ventas Totales en Colombia .....	42
5.3.3. Flujo de Caja Usando los Términos de negociación EXW, FAS, FOB, CFR, CIF para Estados Unidos.....	42
5.3.4. Vigencia de los Tratados de Libre Comercio, Requisitos de Exportación, Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios de la Uchuva, Normas Técnicas Colombianas e Indicadores Económicos.....	45
5.3.5. Requisitos De Exportación.....	46
5.3.6. Proceso de Exportación de Bienes.....	48
5.3.7. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias Plan de Trabajo para la Certificación y Exportación de Uchuva Desde Colombia .....	51

5.3.8.	NORMAS NTC .....	59
5.3.9.	Otros Aspectos Importantes en la Exportación .....	72
6.	CONCLUSIONES .....	86
7.	RECOMENDACIONES .....	88
8.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	89
9.	ANEXOS .....	94
10.	EVIDENCIAS .....	95

**TABLA DE FIGURAS**

Figure 1.....	14
Figure 2.....	14
Figure 3.....	16
Figure 4.....	17
Figure 5.....	19
Figure 6.....	20
Figure 7.....	28
Figure 8.....	29
Figure 9.....	30
Figure 10.....	31
Figura 11.....	34
Figura 12.....	34
Figura 13.....	35
Figura 14.....	35
Figura 15.....	36
Figura 16.....	36
Figura 17.....	37
Figura 18.....	37
Figure 19.....	60
Figure 20.....	61
Figure 21.....	62
Figure 22.....	63
Figure 23.....	68
Figure 24.....	68
Figure 25.....	69
Figure 26.....	71
Figure 27.....	71

**TABLA DE TABLAS**

Tabla 1 .....	24
Tabla 2 .....	25
Tabla 3 .....	26
Tabla 4 .....	27
Tabla 6 .....	74
Tabla 7 .....	75
Tabla 8 .....	77
Tabla 9 .....	77
Tabla 10 .....	79
Tabla 11 .....	81
Tabla 12 .....	82
Tabla 13 .....	84
Tabla 14 .....	84

## 1. RESUMEN

La siguiente investigación se enfoca en la potencialidad exportadora que tiene la Uchuva cultivada en el municipio de Cacota, Norte de Santander, en donde como primera fase se recolectó información de la Asociación de Hortifruticultores (Asofrutas) por medio de una entrevista, con el objetivo de conocer datos específicos, en cuanto a la producción, precios, costos y certificaciones. Es importante destacar que dando cumplimiento a la segunda fase, se llevó a cabo una investigación bibliográfica, con el fin de recopilar información relacionada con los términos de negociación (INCOTERMS) vigentes, requisitos de exportación, normas técnicas colombianas y otros factores importantes que influyen en el proceso exportador, como la logística de exportación y economía de cada país, para finalmente realizar cálculos de los costos que intervienen en el proceso de la exportación de lo que se concluye el análisis de la comparativa de la rentabilidad de exportación de la Uchuva.

**Palabras clave:** Uchuva, requisitos de exportación, Costos de Exportación, Rentabilidad

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Debido a la globalización económica hoy en día, hay mayor accesibilidad a mercados internacionales y gracias a los tratados de libre comercio con los que Colombia cuenta, se logran intercambios de bienes y servicios que generan mayores ingresos, Colombia es uno de los mejores países con condiciones topográficas y gran variedad de zonas climáticas para cultivos hortofrutícolas, la actividad económica del sector hortofrutícola es una de la más importantes de la provincia de Pamplona y del municipio de Cacota. La uchuva es uno de los frutos que más aporta a la actividad económica del municipio de Cacota, cuya producción no está siendo aprovechada en su totalidad, puesto que los productores de Uchuva del municipio no exportan, los productores venden la uchuva al mercado local, la Asociación de hortifruticultores de Cacota selecciona y vende la Uchuva tipo exportación a una Comercializadora que se encarga de exportarla lo cual no significa que haya sobreproducción por lo tanto con este estudio se busca analizar el potencial exportador de los productores de Cacota y que ellos logren exportar Uchuva directamente.

La Asociación de Hortifruticultores de Cacota (Asofrutas), desde hace cinco años, se propuso buscar alternativas para comercializar a nivel internacional, la producción en el año 2019 fue alrededor de 3500 canastas por semana, que equivalen a 25 toneladas. Un porcentaje de esta producción es vendida por la Asociación a las comercializadoras existentes en Cundinamarca a un precio de \$4000. Además de existir la asociación se presentan a los productores problemas como la falta de cultura de cooperativismo, puesto que no todos los productores pertenecen a la Asociación, por otra parte, existen problemas en cuanto a la logística del despacho, la pos cosecha, embalaje, almacenamiento, intermediarios y sobretodo épocas de cosecha para cumplir con la demanda del mercado.

En base a esto nace la necesidad del análisis de potencialidades de exportación de la uchuva, en el municipio de Cacota, Norte de Santander, con la finalidad de integrar el sector local con el mercado mundial, es así que se llevará una pequeña pero significativa parte del sector hortofrutícola del departamento a la globalización económica.

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1. Objetivo General**

Determinar las potencialidades de exportación de la uchuva en el municipio de Cacota, Norte de Santander para los mercados de EE. UU, Canadá, Alemania y los Países Bajos.

#### **3.2. Objetivos Específicos**

- Diagnosticar la cantidad de producción, variedad y tipo de uchuva.
- Calcular cantidades, precios y costos según las especificaciones del mercado nacional y de exportación, de acuerdo a los términos de negociación (INCOTERMS).
- Comparar la rentabilidad de las ventas nacionales y de exportación.

## 4. METODOLOGÍA

### 4.1. Tipo de Investigación

El tipo de investigación a emplear en el análisis de potencialidades de exportación es de tipo descriptivo porque permite identificar las características de la uchuva cultivada en Cacota de tipo exportación, comportamiento del mercado internacional, así como también los requerimientos de exportación, también se empleará una investigación exploratoria porque permite conocer el contexto del mercado internacional de la uchuva.

**Etapa 1:** Diagnosticar la cantidad de producción, variedad y tipo: Esta etapa se llevará a cabo por medio de una entrevista a la Asociación de hortifruticultores con el fin de conocer la cantidad de uchuva que se produce en el municipio, así como también madurez de la fruta, precios, costos, certificaciones etc.

**Etapa 2:** Calcular cantidad, precios y costos de acuerdo a las especificaciones de mercado interno y externo los términos de negociación INCOTERMS: Este objetivo se desarrollará por medio de un análisis de la información obtenida en la entrevista que se hizo por medio de correo electrónico, llamadas telefónicas y videoconferencias a entidades promotoras de exportación de los productos colombianos.

**Etapa 3:** Comparar rentabilidad de las ventas nacionales y de exportación: Se desarrolla realizando la operación de los costos y precio de venta del mercado nacional e internacional utilizando la herramienta Excel.

### 4.2. Técnicas de Recolección de Información

La recolección de información se llevó a cabo mediante el uso de fuentes primarias ya sea por la realización de entrevista al Ingeniero Agrónomo de la Asociación productora de uchuva del municipio de Cacota, así como también revisión bibliográfica como archivos, libros, artículos y

sitios web, entre otras fuentes que ofrecen información sobre el tema a investigar.

## 5. RESULTADOS

### 5.1. Información recolectada de la Entrevista

La entrevista realizada al Ingeniero Agrónomo de la Asociación de Hortifruticultores ASOFRUTAS, explica que cada productor lleva la Uchuva tipo exportación a la Asociación, ellos desde su finca seleccionan la uchuva, escogen las más grandes, de apariencia sana, pintona o amarilla que no esté sobre madura y con capacho, teniendo en cuenta los parámetros de la ficha técnica de la Uchuva, semanalmente se recolecta 2500 kg entre los 40 socios, donde 1716 kg de uchuva tipo exportación son seleccionadas semanalmente, esta fruta es llevada en canastillas de 7 kg y transportada en turbo a la comercializadora Nativa Produce SAS en Cota, Cundinamarca, a un precio aproximado de COP 4000 por kg, cada Kg le cuesta a la Asociación COP 600 para ser transportada a la comercializadora es decir COP 600.000 cada tonelada. Mientras que la Uchuva que no es tipo exportación es empacada en costales de fibra, transportada en moto o carro y vendida a intermediarios a un precio que oscila entre COP 1100 y COP 1300 el kg.

La Uchuva se produce todo el año, pero tiene unos meses en donde tiene mayor producción, estos periodos son entre septiembre-diciembre es preciso señalar los precios para dichos periodos, para el mercado nacional es vendida a COP 1100 el Kg en cuanto a la Uchuva tipo exportación esta es vendida a COP 4000 el kg, los meses en donde se produce menos cantidad son entre marzo-mayo y se vende a COP 1700 el kg al mercado nacional y COP 4000 el kg a la comercializadora, el precio de venta a la comercializadora no cambia debido al convenio que se tiene con esta entidad, por lo tanto se mantiene el precio, es necesario nombrar otros factores importantes por los cuales la Asociación no exporta en la actualidad: no cuenta con la maquinaria para el proceso de selección, no cuenta con infraestructura necesaria, tampoco con las cantidades, debido a que los compradores del extranjero requieren cantidades diferentes. La

Asociación vende aproximadamente 108 toneladas de Uchuva tipo exportación al año y 36 toneladas que no son de tipo exportación al año, Finalmente, los productores cuentan con capacitaciones sobre requisitos de exportación, asimismo, certificación del ICA que regula el predio de la exportación de la fruta en fresco y certificación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). Ver Anexo 1.

## **5.2.Cantidades, Precios y Costos Según las Especificaciones del Mercado Nacional y de Exportación, de Acuerdo a los Términos de Negociación (INCOTERMS)**

### **5.2.1. *Cantidades, Precio y Costo de Acuerdo a las Especificaciones del Mercado Nacional***

- La Asociación recolecta semanalmente 2500 Kg de Uchuva, para el mercado internacional se seleccionan 1716Kg de Uchuva, por lo tanto, 784 Kg van dirigidos específicamente al mercado local. Ver anexo 1.
- Para el mercado nacional el precio de la Uchuva varía entre COP 1100 y COP 1300 el kilogramo. Ver Anexo 1.
- La Asociación presenta a la semana costos totales de COP 264.522.65. Ver Anexo 2.

### **5.2.2. *Cantidad y Cubicaje de la Exportación***

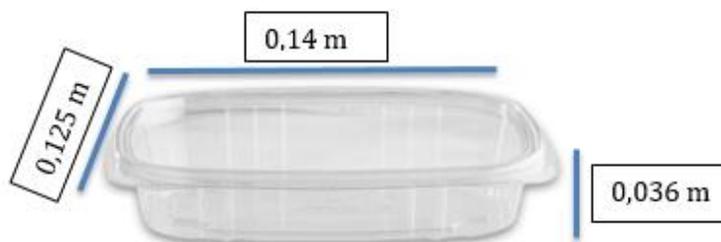
Este procedimiento es de gran importancia para determinar los costos de exportación, en el cubicaje se debe tener claro factores como: cantidad de Uchuva a exportar, tipo y medidas del empaque, así como también medidas de la unidad comercial y de la estiba o paleta, para el siguiente cubicaje se especifica que la asociación cosecha 1716 Kg de Uchuva tipo exportación por semana, la Uchuva se empaca en bandejas plásticas de 8oz equivalente a 227g, las medidas de la bandeja plástica son de 0,14m de largo, 0,125 de ancho y 0,036 de alto, se usan estibas de madera de pino, cada estiba pesa 32 Kg y sus medidas estándar son de 1,2m de largo, 1m de ancho y 0,15m de alto. Cada unidad comercial (caja de cartón corrugada) contiene 12 bandejas plásticas, además,

la estiba tendrá 10 arrumes, en donde se cuentan 9 cajas por arrume. a partir de estos datos se calcula el volumen y peso total de la exportación.

### 5.2.2.1. Medidas de la bandeja plástica de 8oz equivalente a 227g

**Figure 1**

*Empaque plástico de 8oz (227g)*



Para determinar la cantidad de cajitas plásticas a exportar de 8 oz que equivalen a 227gramos, se tuvo en cuenta la cantidad de uchuva a exportar: 1716 Kg semanalmente, se realizó la siguiente operación  $\frac{1716Kg}{0,227Kg} = 7559.47$  en donde se aproximó a 7560 cajas de plástico de 227g a exportar semanalmente.

### 5.2.2.2. Medidas de la Caja de Cartón Corrugada

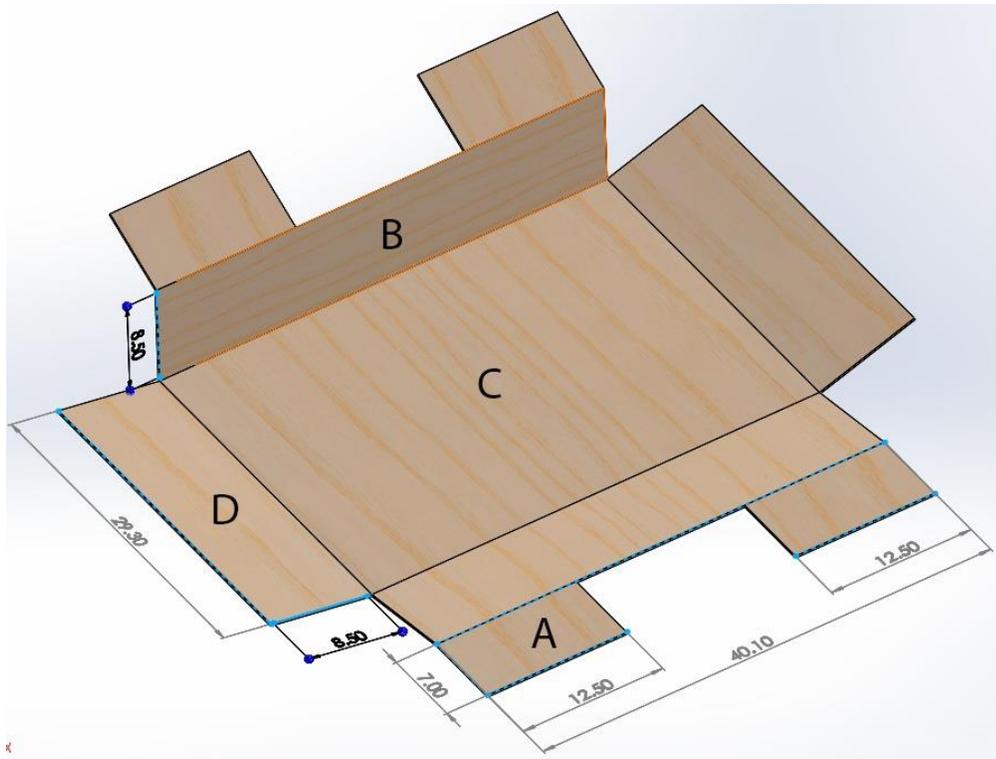
**Figure 2**

*Caja de cartón corrugada*



Para determinar el tamaño de la unidad comercial para el producto (caja de cartón corrugado) se calculó de tal forma que se pueda guardar 12 cajas de plástico de 8 oz o 227g en dos arrumes, se debe tener en cuenta que el espesor del cartón corrugado es de 0,0065m al igual que los 2 cartones que separadores de las cajas de plástico como se puede observar en la vista superior de la figura, teniendo en cuenta que la caja de plástico tiene 0,14m de largo, 0,125m de ancho y 0,036m de alto. De acuerdo a lo anterior las medidas de la caja de cartón corrugada son:

- Largo  $(0,125\text{m} \times 3) + (0,0065\text{m} \times 4) = 0,401\text{m}$
- Ancho:  $(0,14\text{m} \times 2) + (0,0065\text{m} \times 2) = 0,293\text{m}$
- Alto:  $(0,036\text{m} \times 2) + (0,0065\text{m} \times 2) = 0,085\text{m}$
- Volumen:  $0,401\text{m} \times 0,293\text{m} \times 0,085\text{m} = 0,001 \text{ m}^3$
- Área:  $0,401\text{m} \times 0,293\text{m} = 0,1175 \text{ m}^2$
- Peso de la caja de cartón corrugada: de acuerdo a las siguientes especificaciones calidad de 2 ondas, tipo de canal BC, grosor de 0,0065m, gramaje de  $800\text{g}/\text{m}^2$ , colores marrón o blanco.
- La caja tiene un área total de 0,2705 metros cuadrados, a continuación, se muestra en la figura las medidas de la caja de cartón corrugada y posteriormente los cálculos realizados.

**Figure 3***Medidas de la Caja de Cartón Corrugada*

A) Aletas:  $4 \times 7\text{cm} \times 12,5\text{cm} = 350\text{cm}$

B)  $2 \times 8,5\text{cm} \times 40,1\text{cm} = 681,7\text{cm}$

C)  $1 \times 29,3\text{cm} \times 40,1\text{cm} = 1174,93\text{cm}$

D)  $2 \times 29,3\text{m} \times 8,5\text{cm} = 498,1\text{cm}$

- área total de la caja de cartón corrugada:  $350\text{cm} + 681,7\text{cm} + 1174,93\text{cm} + 498,1\text{cm} =$

$$\frac{2704,73\text{cm}^2}{10000} = 0,2705 \text{ m}^2$$

1 metro cuadrado de cartón  $\longrightarrow$  0,8 Kg

0,2705 metros cuadrados  $\longrightarrow$  X

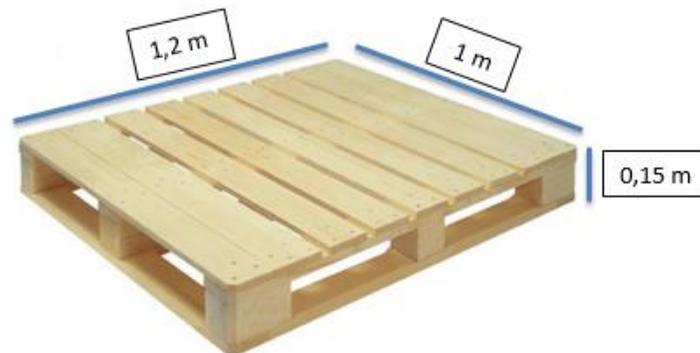
$$X = 0,2705 \times 0,8 = 0,2164 \text{ Kg}$$

- Por lo tanto, el peso de la caja de cartón corrugada vacía es de 0,216 Kg.
- Para calcular el número de unidades comerciales (caja de cartón corrugado) se divide la cantidad de cajitas plásticas de 8oz (227g) a exportar entre 12 cajitas plásticas que contiene cada caja de cartón corrugado,  $\frac{7560}{12} = 630$  cajas de cartón corrugado a exportar semanalmente.
- Peso de todas las cajas de cartón corrugada vacías: cantidad de cajas de cartón corrugada por el peso de cada caja de cartón corrugada vacía:  $630 \times 0,216 \text{ Kg} = 136,332 \text{ Kg}$ .

### 5.2.2.3. Medidas de la Estiba de Madera de Pino

**Figure 4**

*Estiba de madera de pino*



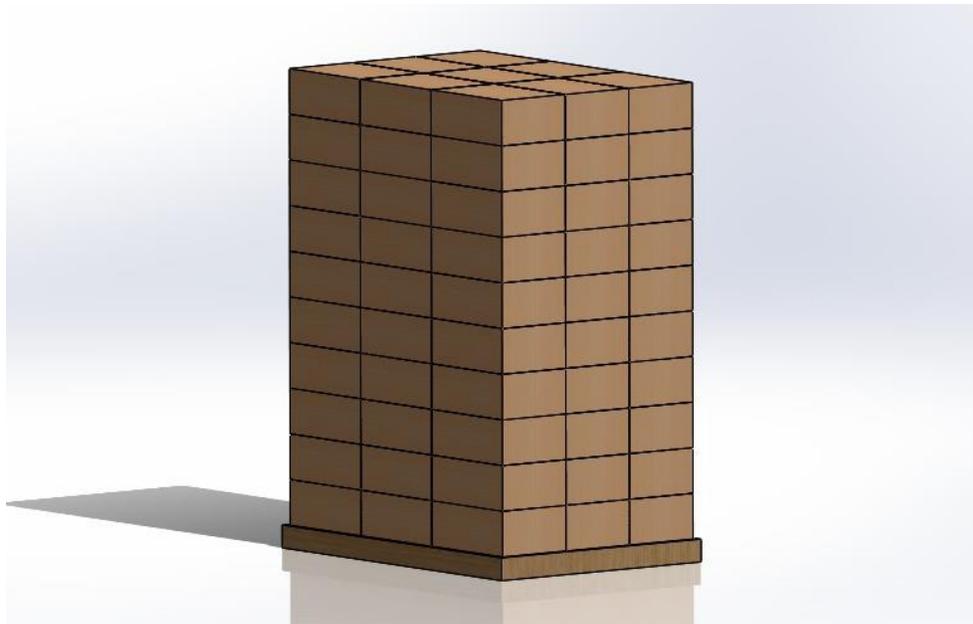
De acuerdo a las medidas de la estiba y las unidades comerciales (cajas de cartón corrugado) se realizaron los siguientes cálculos  $0,401 \times 3 = 1,203m$  y  $29,3 \times 3 = 87,9m$  esto quiere decir que caben 9 cajas de cartón corrugado en la estiba o paleta.

- Peso de la estiba o paleta: 32 Kg

- Número de cajas de cartón corrugadas por estiba: 9 cajas de cartón corrugadas por 10 arrumes de cajas de cartón corrugadas,  $9 \times 10 = 90$  cajas de cartón corrugadas por estiba o paleta.
- Numero de embalajes o (estibas con 10 arrumes): número de unidades comerciales (cajas de cartón corrugadas) por el número de cajas de cartón corrugadas en cada estiba:  $\frac{630}{90} = 7$  estibas requeridas para el embalaje.
- Peso total de estibas o paletas vacías usadas en el embalaje: Este dato se calcula al multiplicar el peso de la estiba o paleta por el número de estibas requeridas para el embalaje:  $32 \text{ Kg} \times 7 = 224 \text{ Kg}$ .

#### **5.2.2.4. Medidas del Embalaje (estiba más 10 arrumes)**

Medidas del embalaje: Para determinar las medidas del embalaje se tiene en cuenta la cantidad de arrumes y cantidad de cajas de cartón corrugadas por arrume, las medidas de las cajas de cartón corrugadas.

**Figure 5***Embalaje*

- Largo:  $0,401\text{m} \times 3 = 1,203\text{m}$
- Ancho:  $0,293\text{m} \times 3 = 0,879\text{m}$
- Altura de los 10 arrumes:  $0,085\text{m} \times 10 = 0,85\text{m}$
- Altura de la estiba:  $0,15\text{m}$
- Altura del embalaje:  $0,85\text{m} + 0,15\text{m} = 1\text{m}$
- Volumen del embalaje:  $1,203\text{m} \times 0,879\text{m} \times 1\text{m} = 1,057\text{m}^3$
- Pesto del producto a exportar (Uchuva):  $7560 \text{ cajitas} \times 0,227 \text{ Kg} = 1716,120 \text{ Kg}$

- Peso total de la exportación (peso total del producto + peso total de las cajas de cartón corrugadas vacías + peso total de las estibas o paletas usadas en el embalaje):

$$1716,120 \text{ Kg} + 136,332 \text{ Kg} + 224 \text{ Kg} = 2076,452 \text{ Kg}$$

- Volumen total de la exportación (medidas del embalaje + número de embalajes):

$$1,057m^3 \times 7 = 7,40m^3$$

**Figure 6**

*Cubicaje para la exportación a Estados Unidos, Canadá, Alemania y Países Bajos*

<b>Cubicaje para la exportación de Uchuva hacia Estado Unidos</b>				
<b>0810905000</b>				
		Gramos	A Kilos	
Peso por unidad de producto (caja de plastico con uchuva de 8 oz) Kgs	0,227	227	1000	
Tipo de la unidad comercial para el producto (Caja de Carton Corrugado)	Caja de Carton Corrugada			
Medidas de Caja de Carton Corrugada (metros cubicos)	0,010	0,401	0,293	0,085
Peso vacio de la unidad comercial (Caja de Carton) Kgs	0,216	216	1000	
Cantidad de producto por unidad comercial (caja de 8 oz)	12			
Cantidad de producto a exportar (cajita 8 OZ)	7560			
# de Unidades Comerciales (Caja de Carton)	630			
Tipo de embalaje para las unidades comerciales	Estiba			
Medidas del embalaje (estiba mas 10 arrumes) en metros cubicos	1,057	1,203	0,879	1
Peso de la estiba o paleta (kgs)	32			
# de cajas de carton por estiba o paleta	90			
# de embalajes o (estibas con 10 arrumes)	7			
Peso total del producto a exportar (Uchuva) en Kgs	1716,120			
Peso de todas las cajas de carton vacias (CCC) en Kgs	136,080			
Peso total de estibas o paletas vacias usadas en el embalaje en kg	224			
Peso total de la exportación en Kgs	2076,200			
Volúmen total de la exportación ( m) cúbicos	7,40			

El cubicaje se puede ver en Excel para: EE. UU (Anexo 7), Canadá (Anexo 8), Alemania (9), Países Bajos (10)

### 5.2.3. *Términos de Negociación (INCOTERMS)*

Los términos de negociación son acuerdos que se hacen entre el vendedor y comprador, en el que cada parte asume responsabilidades u obligaciones, en el caso del vendedor o sea el exportador asume responsabilidad de la mercancía hasta el punto en el que se entrega y para el comprador o importador su responsabilidad comienza a partir del momento que la recibe.

**EXW:** Este termino de negociación permite que el vendedor deje su mercancía lista en sus instalaciones. Las obligaciones del vendedor bajo este término es entregar la mercancía empacada y embalada con sus documentos necesarios.

**FAS:** El termino de negociación permite que el vendedor deje la mercancía junto al buque, esto quiere decir que sus obligaciones son preparar la mercancía para el transporte, incluye a su vez el transporte en el interior del país de origen y despacho aduanero del exportador.

**FOB:** En este término el vendedor tiene responsabilidad de dejar la mercancía encima del buque, por lo tanto, se hace responsable de la entrega de la mercancía embalada, transporte del interior del país, despacho de aduanas y carga en el buque.

**CFR:** Este término hace responsable al vendedor de dejar la mercancía hasta el puerto del comprador, las obligaciones del vendedor son: entrega de mercancía embalada, transporte en el interior del país, despacho de aduanas, cargue al buque y transporte de puerto a puerto.

**CIF:** Este término es muy similar al CFR, solo se le agrega el seguro de la mercancía, el exportador se ocupa de preparar la mercancía, transporte local, despacho aduanero, carga al buque, póliza de seguro, transporte del buque.

#### ***5.2.4. Costos de Exportación de Acuerdo a los Términos de Negociación (EXW y FAS) Para Canadá, EE. UU, Alemania y Países Bajos***

De acuerdo a la capacidad de producción de la Asociación, se calculó que semanalmente se exportarán 630 unidades comerciales (caja de cartón corrugada) a un costo por unidad de COP 19.400 en el que incluye el valor del producto y el costo embalaje, esto da como resultado el costo total de exportación de COP 12.222.182, este total de costo se valida en el municipio de Cacota a este punto se puede aplicar el termino de negociación EXW. Para estos cálculos es necesario tener en cuenta la tasa representativa del mercado del día y a su vez una tasa colchón que tiene un valor de 5,26% menos, dando como resultado un costo total de exportación en dólares americanos de USD 3.391,28 y un costo unitario de USD 5,38.

Al costo total de exportación se le agregan las siguientes responsabilidades o costos que adquiere el vendedor, como lo es el cargue de la mercancía en el municipio de Cacota, transporte terrestre del producto Cacota-Cartagena, seguro del producto durante el recorrido terrestre, descargue de la mercancía en el puerto de Cartagena, agente de aduanas y agente de carga, en este momento la mercancía se encuentra al lado del buque del puerto de Cartagena donde se puede aplicar el termino de negociación FAS, adquiriendo un costo de COP 16.722.182 y un costo unitario de COP 26.543, estos valores son los mismos para exportar a cualquiera de los siguientes países: Canadá, EE. UU, Alemania y Países Bajos.

Estando la mercancía al lado del buque en Cartagena aparece otro costo como lo es el cargue al buque, en este punto se puede aplicar el término de negociación FOB, el costo siguiente a incrementar es el transporte del buque y seguro de la mercancía en el transporte del buque, con estas responsabilidades se aplica el término CFR, por último, si el comprador requiere la mercancía descargada en el puerto solicitado, aplica para término CIF.

### 5.2.5. *Costos Según los Términos de Negociación (INCOTERMS) para Estado Unidos*

**EXW:** Costo total de la exportación es de COP 12.222.182 esto debido a la suma del Costo total de la fruta más el costo del embalaje para 630 cajas de cartón corrugada, el costo de la unidad comercial es de COP 19.400, en cuanto al equivalente en dólares para el costo total de exportación es de USD 3.391,28 y un costo unitario de USD 5,28.

**FAS:** Para este término el costo de venta aumenta a COP 4.500.000 en el que el vendedor adquiere otras responsabilidades, por lo que además de los COP 12.222.182 se tiene en cuenta para este término los costos de cargue y descargue del camión, transporte y seguro de la mercancía de Cacota a Cartagena, dando un costo total de venta de COP 16.722.182, el costo unitario se incrementa en COP 7.143 para un costo por unidad de COP 26.543, en cuanto a su equivalente en dólares el costo total de exportación incremento en USD 1.248,62 para un costo total de exportación de USD 4.639,9 dando como resultado un incremento del costo unitario de USD 1,98.

**FOB:** El costo total de exportación para este término aumenta debido a que se le adiciona la responsabilidad de cargar de la mercancía al buque, por lo tanto, se le suma a los COP 16.722.182 un costo de COP 750.000 dando como resultado COP 17.472.182 para el termino de negociación FOB, por lo que aumenta COP 1.500, a su vez, se determina un costo unitario de COP 27.734, en cuanto al equivalente en dólares, para el costo total de exportación es de USD 4.848 y un costo unitario es de USD 7,70.

**CFR:** Ha este término se le adiciona el costo de transporte del buque y seguro de la mercancía, obteniendo como resultado el costo total de exportación en este término de COP

18.974.201 y un costo unitario de COP 30.118, posteriormente se muestra que el costo total de exportación en dólares es de USD 5.464,76 y el costo unitario en dólares es de USD 8,67.

**CIF:** En este término se adiciona el descargue de la mercancía en el puerto destino (Miami – Florida), aumento el costo total de exportación a COP 20.143.338, mientras que el costo unitario, o sea de cada caja de cartón corrugada es de COP 31.974, para el costo total de exportación en dólares es de USD 5.789,16 y para el costo unitario es de USD 9,19.

Para ver los costos según los términos de negociación INCOTERMS: EE. UU (Anexo 7), Canadá (Anexo 8), Alemania (Anexo 9), Países Bajos (Anexo 10).

#### 5.2.5.1. Diferencias de Costos entre los términos de negociación (INCOTERMS) para EE.

UU

**Tabla 1**

*Diferencias de Costos entre los términos de negociación para Estados Unidos*

	<b>EXW-FAS</b>	<b>FAS-FOB</b>	<b>FOB-CFR</b>	<b>CFR-CIF</b>
<b>Diferencia costo total de exportación (COP)</b>	\$ 4.500.000	\$ 750.000	\$ 1.502.019	\$ 1.169.137
<b>Diferencia costo unitario de exportación (COP)</b>	\$ 7.143	\$ 1.190	\$ 2.384	\$ 1.856
<b>Diferencia costo total de exportación (USD)</b>	USD 1.248,61	USD 208,10	USD 616,76	USD 324,40
<b>Diferencia costo unitario (USD)</b>	USD 1,98	USD 0,33	USD 0,98	USD 0,51

De acuerdo a los valores observados en la tabla anterior la diferencia del costo total de exportación entre los términos de negociación EXW- FAS se incrementa en \$ 4.500.000, FAS en comparación de FOB incrementa \$ 750.000, FOB en comparación a CFR aumenta \$ 1.502.019 y por ultimo FOB respecto a CFR incrementa \$ 1.169.137.

#### 5.2.5.2.Diferencias de Costos entre los términos de negociación (INCOTERMS) para Países

##### Bajos

**Tabla 2**

*Diferencias de costos entre los términos de negociación para Países Bajos*

	<b>EXW-FAS</b>	<b>FAS-FOB</b>	<b>FOB-CFR</b>	<b>CFR-CIF</b>
<b>Diferencia costo total de exportación (COP)</b>	\$ 4.500.000	\$ 750.000	\$ 3.473.100	\$ 1.169.137
<b>Diferencia costo unitario de exportación (COP)</b>	\$ 7.143	\$ 1.190	\$ 5.513	\$ 1.856
<b>Diferencia costo total de exportación (USD)</b>	USD 1.248,61	USD 208,10	USD 1.163,68	USD 324,40
<b>Diferencia costo unitario (USD)</b>	USD 1,98	USD 0,33	USD 1,85	USD 0,51

De acuerdo a los costos de exportación para los Países Bajos se observa en la tabla anterior la diferencias EXW- FAS se incrementa en \$4.500.000, FAS en comparación de FOB incrementa \$750.000, FOB en comparación a CFR aumenta \$ 3.473.100 y por ultimo FOB respecto a CFR incrementa \$ 1.169.137.

### 5.2.5.3. Diferencias de Costos entre los términos de negociación (INCOTERMS) para

#### Alemania

**Tabla 3**

*Diferencia de costos de los distintos términos de negociación para Alemania*

	<b>EXW-FAS</b>	<b>FAS-FOB</b>	<b>FOB-CFR</b>	<b>CFR-CIF</b>
<b>Diferencia costo total de exportación (COP)</b>	\$ 4.500.000	\$ 750.000	\$ 3.319.646	\$ 1.169.137
<b>Diferencia costo unitario de exportación (COP)</b>	\$ 7.143	\$ 1.190	\$ 5.269	\$ 1.856
<b>Diferencia costo total de exportación (USD)</b>	USD 1.248,61	USD 208,10	USD 1.121,10	USD 324,40
<b>Diferencia costo unitario (USD)</b>	USD 1,98	USD 0,33	USD 1,78	USD 0,51

La diferencia de costos de exportación para Alemania en pesos colombianos del término de negociación EXW-FAS es de \$ 4.500.000 de FAS-FOB incrementa \$ 750.000, FOB-CFR aumenta en \$ 3.319.646 y para CFR-CIF es de \$ 1.169.137.

#### 5.2.5.4. Diferencias entre los términos de negociación (INCOTERMS) para Canadá

**Tabla 4**

*Diferencia de costos entre los términos de negociación para Canadá*

	<b>EXW-FAS</b>	<b>FAS-FOB</b>	<b>FOB-CFR</b>	<b>CFR-CIF</b>
<b>Diferencia costo total de exportación (COP)</b>	\$ 4.500.000	\$ 750.000	\$ 2.643.600	\$ 1.169.137
<b>Diferencia costo unitario de exportación (COP)</b>	\$ 7.143	\$ 1.190	\$ 4.196	\$ 1.856
<b>Diferencia costo total de exportación (USD)</b>	USD 1.248,61	USD 208,10	USD 933,52	USD 324,40
<b>Diferencia costo unitario (USD)</b>	USD 1,98	USD 0,33	USD 1,48	USD 0,51

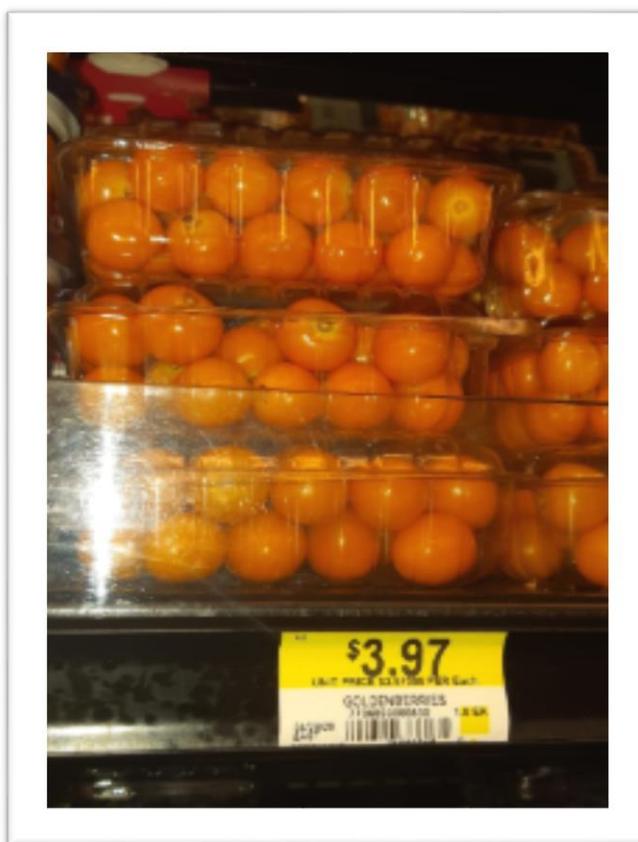
La diferencia de costos de exportación a Canadá en pesos colombianos del termino de negociación EXW-FAS es de \$ 4.500.000 de FAS-FOB incrementa \$ 750.000, FOB-CFR aumenta en \$ 2.643.600 y para CFR-CIF es de \$ 1.169.137.

### 5.2.6. Precios Minoristas de la Uchuva en el Mercado Internacional

- En Canadá 227g de Uchuva sin capacho y empacada en un recipiente plástico tiene un costo de 4,50 Dólares Canadienses.

#### Figure 7

#### *Precio de la Uchuva en Canadá*

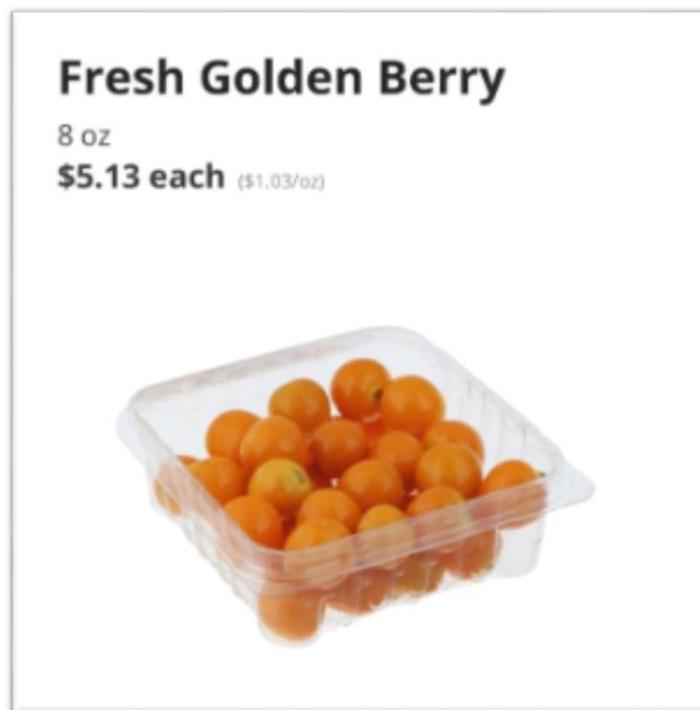


Nota: Esta foto fue tomado por una persona residente en Canadá, el precio que muestra en la foto es por 200g

- En Estados Unidos 227g de Uchuva sin capacho y empacada en un recipiente plástico tiene un costo de 5,13 USD.

### Figure 8

*Precio de la Uchuva en Estados Unidos*



Nota: Esta foto fue tomado por una persona residente en EE. UU, el precio que muestra en la foto es por 8oz equivalente a 227g

- En Alemania 227g de Uchuva con capacho y sin empaque tiene un precio de 3,17 Euros, 227g de Uchuva con capacho, en canastilla tiene un precio de 2,92 Euros y 227g de Uchuva sin capacho y en bandeja plástica tiene un precio de 4,70 Euros.

### Figure 9

#### *Precio de la Uchuva en Alemania*



Nota: Esta foto fue tomada por una persona residente en Alemania, los precios que se muestran en la foto de la uchuva con capacho y sin empaque 1kg tiene un precio de 13,98 Euros, uchuva en canastilla con capacho de 125g tiene un precio de 1,29 Euros y la bandeja plástica de 100g tiene un costo de 2,59.

- En los Países Bajos 227 Kg de Uchuva con capacho tiene un costo de 4,51 Euros.

### Figure 10

*Precio de la Uchuva en Países Bajos*



Nota: Esta foto fue tomado por una persona residente en Países Bajos, 100g tiene un precio de 1.99 Euros.

### 5.3. Precios y Rentabilidad de las Ventas Nacionales y de Exportación

A continuación, se muestra las cantidades, costos y precios de la Asociación en el mercado nacional, también, describe el procedimiento de cómo se obtienen los precios y datos de la Figura 11, para EE. UU, teniendo en cuenta la información de Procolombia donde indica porcentaje aproximado de margen de rentabilidad para el exportador de 20%.

- El precio de venta de Asofrutas a la comercializadora de la ciudad de Cota, Cundinamarca, que es de USD 0,19, del precio de venta \$4000-\$600 de transporte por kilogramo, o sea 1716 kilos semanales por \$3400 igual a \$5.834.400 de ingresos, a este valor hay que restarle \$ 12.697.087/48 semanas que son los costos y gastos de la asociación por semana, obteniendo un ingreso de 5.569877,35, por lo tanto para la

asociación el precio por kilogramo es de \$ 3245,85, la bandeja plástica de 8oz que equivale a 227g y un precio de 736,8 la unidad, de acuerdo a la tasa de mercado del dólar estadounidense de \$ 3804 para el día 20 de mayo, se obtiene que \$ 736,8/ \$ 3804 es igual a USD 0,19 por la bandeja plástica.

- Los precios de venta del exportador para cada termino de negociación se calculó teniendo en cuenta los costos de exportación, para EXW de USD 0,45 más los costos administrativos y operativos de USD 0,01 por cada bandeja plástica de 227g u 8oz teniendo en cuenta el margen de utilidad de 20%, introduciendo estos datos en la siguiente fórmula:  $PV = \frac{\text{costo total por bandeja}}{1-0,2}$ , da como resultado para EXW:0,57; FAS: 0,78; FOB: 0,81; CFR: 0,92 y CIF: 0,97, de esta forma se calcula los precios de venta para los demás países y los respectivos términos de negociación.
- La diferencia entre el precio de venta (USD 0,57) y el costo total (USD 0,46) da como resultado la rentabilidad (USD 0,11) por bandeja, al multiplicarla por 7560 que es el total de bandejas da (USD 831,6) por semana, al multiplicar este valor por 48 semanas da (USD 39.916,8) para el termino de negociación EXW en los Estados Unidos, semanalmente los ingresos por ventas son (USD 4.309,20) al multiplicar este valor por 48 semanas al año resulta (USD 206.841,60).

Para más detalle del procedimiento del precio de venta del exportador por cada bandeja plástica, ver los siguientes anexos: EE. UU (Anexo 7), Canadá (Anexo 8), Alemania (Anexo 9) Países Bajos (Anexo 10)

### 5.3.1.1. Costo, Precio y Rentabilidad de la bandeja plástica de acuerdo a los diferentes terminas de negociación para Estados

Unidos

**Figura 11**

*Diferencia de los precios de venta bandeja plástica de 227g para Estados Unidos*

Costo, Precio y Rentabilidad por Bandeja Plástica para EE. UU					
INCOTERMS	EXW	FAS	FOB	CFR	CIF
Costo de exportación por bandeja plástica	USD 0,45	USD 0,61	USD 0,64	USD 0,72	USD 0,77
Costos administrativos y operativos por bandeja	USD 0,01				
Costo Total por bandeja plástica	USD 0,46	USD 0,62	USD 0,65	USD 0,73	USD 0,78
Precio de Venta por bandeja plástica	USD 0,57	USD 0,78	USD 0,81	USD 0,92	USD 0,97
Rentabilidad por bandeja plástica	USD 0,11	USD 0,16	USD 0,16	USD 0,18	USD 0,19

Nota: Los datos numéricos que se encuentra en la figura son en dólares americanos (USD)

### 5.3.1.2. Ingresos y Rentabilidad Total de acuerdo a los términos de negociación para Estados Unidos

**Figura 12**

*Ingresos y Rentabilidad Total para Estados Unidos*

Ingresos y Rentabilidad Total para EE. UU					
INCOTERMS	EXW	FAS	FOB	CFR	CIF
Ingresos por Ventas por Semana	USD 4.309,20	USD 5.896,80	USD 6.123,60	USD 6.955,20	USD 7.333,20
Ingresos por Ventas Anual	USD 206.841,60	USD 283.046,40	USD 293.932,80	USD 333.849,60	USD 351.993,60
Rentabilidad por Semana	USD 831,60	USD 1.209,60	USD 1.209,60	USD 1.360,80	USD 1.436,40
Rentabilidad Anual	USD 39.916,80	USD 58.060,80	USD 58.060,80	USD 65.318,40	USD 68.947,20

Nota: Los datos numéricos que se encuentra en la figura son en dólares americanos (USD)

### 5.3.1.3. Costo, Precio y Rentabilidad de la bandeja plástica de acuerdo a los diferentes términos de negociación para Canadá

**Figura 13**

*Costo, Precio y Rentabilidad de la bandeja plástica de 227g para Canadá*

Costo, Precio y Rentabilidad por Bandeja Plástica para Canadá					
INCOTERMS	EXW	FAS	FOB	CFR	CIF
Costo de exportación por bandeja plástica	USD 0,45	USD 0,61	USD 0,64	USD 0,76	USD 0,81
Costos administrativos y operativos por bandeja	USD 0,01				
Costo Total por bandeja plástica	USD 0,46	USD 0,62	USD 0,65	USD 0,77	USD 0,82
Precio de Venta por bandeja plástica	USD 0,57	USD 0,78	USD 0,81	USD 0,97	USD 1,02
Rentabilidad por bandeja plástica	USD 0,11	USD 0,16	USD 0,16	USD 0,19	USD 0,20

Nota: Los datos numéricos que se encuentra en la figura son en dólares americanos (USD)

### 5.3.1.4. Ingresos y Rentabilidad Total de acuerdo a los términos de negociación para Canadá

**Figura 14**

*Ingresos y Rentabilidad Total de acuerdo a los términos de negociación para Canadá*

Ingresos y Rentabilidad Total para Canadá					
INCOTERMS	EXW	FAS	FOB	CFR	CIF
Ingresos por Ventas por Semana	USD 4.309,20	USD 5.896,80	USD 6.123,60	USD 7.333,20	USD 7.711,20
Ingresos por Ventas Anual	USD 206.841,60	USD 283.046,40	USD 293.932,80	USD 351.993,60	USD 370.137,60
Rentabilidad por Semana	USD 831,60	USD 1.209,60	USD 1.209,60	USD 1.436,40	USD 1.512,00
Rentabilidad Anual	USD 39.916,80	USD 58.060,80	USD 58.060,80	USD 68.947,20	USD 72.576,00

Nota: Los datos numéricos que se encuentra en la figura son en dólares americanos (USD)

### 5.3.1.5. Costo, Precio y Rentabilidad de la bandeja plástica de acuerdo a los diferentes términos de negociación para Alemania

**Figura 15**

*Costo, Precio y Rentabilidad de la bandeja plástica de 227g para Alemania*

Costo, Precio y Rentabilidad por Bandeja Plástica para Alemania					
INCOTERMS	EXW	FAS	FOB	CFR	CIF
Costo de exportación por bandeja plástica	USD 0,45	USD 0,61	USD 0,64	USD 0,79	USD 0,83
Costos administrativos y operativos por bandeja	USD 0,01				
Costo Total por bandeja plástica	USD 0,46	USD 0,62	USD 0,65	USD 0,80	USD 0,84
Precio de Venta por bandeja plástica	USD 0,57	USD 0,78	USD 0,81	USD 1,00	USD 1,05
Rentabilidad por bandeja plástica	USD 0,11	USD 0,16	USD 0,16	USD 0,20	USD 0,21

Nota: Los datos numéricos que se encuentra en la figura son en dólares americanos (USD)

### 5.3.1.6. Ingresos y Rentabilidad Total de acuerdo a los términos de negociación Alemania

**Figura 16**

*Ingresos y Rentabilidad Total de acuerdo a los términos de negociación Alemania*

Ingresos y Rentabilidad Total para Alemania					
INCOTERMS	EXW	FAS	FOB	CFR	CIF
Ingresos por Ventas por Semana	USD 4.309,20	USD 5.896,80	USD 6.123,60	USD 7.560,00	USD 7.938,00
Ingresos por Ventas Anual	USD 206.841,60	USD 283.046,40	USD 293.932,80	USD 362.880,00	USD 381.024,00
Rentabilidad por Semana	USD 831,60	USD 1.209,60	USD 1.209,60	USD 1.512,00	USD 1.587,60
Rentabilidad Anual	USD 39.916,80	USD 58.060,80	USD 58.060,80	USD 72.576,00	USD 76.204,80

Nota: Los datos numéricos que se encuentra en la figura son en dólares americanos (USD)

### 5.3.1.7. Diferencia de precios de venta de la bandeja plástica de acuerdo a los diferentes términos de negociación para Países Bajos

**Bajos**

**Figura 17**

*Diferencia de los precios de venta bandeja plástica de 227g para Países Bajos*

Costo, Precio y Rentabilidad por Bandeja Plástica para Países Bajos					
INCOTERMS	EXW	FAS	FOB	CFR	CIF
Costo de exportación por bandeja plástica	USD 0,45	USD 0,61	USD 0,64	USD 0,80	USD 0,84
Costos administrativos y operativos por bandeja	USD 0,01				
Costo Total por bandeja plástica	USD 0,46	USD 0,62	USD 0,65	USD 0,81	USD 0,85
Precio de Venta por bandeja plástica	USD 0,57	USD 0,78	USD 0,81	USD 1,01	USD 1,06
Rentabilidad por bandeja plástica	USD 0,11	USD 0,16	USD 0,16	USD 0,20	USD 0,21

Nota: Los datos numéricos que se encuentra en la figura son en dólares americanos (USD)

### 5.3.1.8. Rentabilidad de acuerdo a los términos de negociación para Países Bajos

**Figura 18**

*Rentabilidad de acuerdo a los términos de negociación para Países Bajos*

Ingresos y Rentabilidad Total para Países Bajos					
INCOTERMS	EXW	FAS	FOB	CFR	CIF
Ingresos por Ventas por Semana	USD 4.309,20	USD 5.896,80	USD 6.123,60	USD 7.635,60	USD 8.013,60
Ingresos por Ventas Anual	USD 206.841,60	USD 283.046,40	USD 293.932,80	USD 366.508,80	USD 384.652,80
Rentabilidad por Semana	USD 831,60	USD 1.209,60	USD 1.209,60	USD 1.512,00	USD 1.587,60
Rentabilidad Anual	USD 39.916,80	USD 58.060,80	USD 58.060,80	USD 72.576,00	USD 76.204,80

Nota: Los datos numéricos que se encuentra en la figura son en dólares americanos (USD)

### ***5.3.2. Flujo de Caja para la Empresa Asofrutas Ventas Totales en Colombia***

En el anexo 7, hoja 4, en el flujo de caja, se observan los ingresos totales \$378.393.600 en los que se toma en cuenta las ventas a la comercializadora y las ventas al mercado local, egresos totales de \$62.121.343 constituidos por gastos y costos administrativos, flete y transporte, el saldo neto \$316.272.257 y el saldo acumulado de \$316.272.257 para el año 2020 con un índice de inflación 3,62; este índice va cambiando interanualmente haciendo variar los ingresos y egresos totales al cambiar los precios de ventas y costos que los integra.

En el 2024 el índice de inflación es 3,42 se observan unos ingresos totales de \$345.303.518,62; egresos totales \$56.688.903,62; saldo neto de \$288.614.615 y un saldo acumulado de \$1.439.990.483,17. Si Asofrutas vende todo en el país sin usar ningún termino de negociación (EXW, FAS, FOB, CFR, CIF) en el año 2020 tendrá un saldo acumulado de \$316.272.257 y el saldo acumulado para 2024 es de \$1.439.990.483,17; por lo tanto el total de capital acumulado en la rentabilidad de los 5 años es de \$1.123.718.226.

### ***5.3.3. Flujo de Caja Usando los Términos de negociación EXW, FAS, FOB, CFR, CIF para Estados Unidos***

**Flujo de Caja para EXW:** En el flujo de caja se observan los ingresos totales \$ 786.825.446 en ventas por el termino EXW, egresos totales de \$21.173.023 constituidos por gastos administrativos y embalaje, el saldo neto \$ 765.652.423,4 y el saldo acumulado de \$ 765.652.423,4 para el año 2020 con un índice de inflación 3,62; este índice va cambiando interanualmente haciendo variar los ingresos y egresos totales al cambiar los precios de ventas y los costos que los integra.

En el 2024 el índice de inflación es 3,42 se observan unos ingresos totales de \$ 718.018.473,83; egresos totales de \$ 19.321.466,70; saldo neto de \$ 698.697.007,13 y un saldo acumulado de \$ 3.486.022.497,12.

**Flujo de Caja para FAS:** En el flujo de caja se observan los ingresos totales \$ 1.076.708.506 en ventas por el termino FAS, egresos totales de \$237.173.023 constituidos por gastos administrativos, embalaje, transporte de Cacota-Cartagena, agente de aduana y agente de carga, el saldo neto \$ 839.535.482,6 y el saldo acumulado de \$ 839.535.482,6 para el año 2020 con un índice de inflación 3,62; este índice va cambiando interanualmente haciendo variar los ingresos y egresos totales al cambiar los precios de ventas y los costos que los integra.

En el 2024 el índice de inflación es 3,42 se observan unos ingresos totales de \$ 982.551.595,77; egresos totales de \$216.432.517,26; saldo neto de \$ 766.119.078,51 y un saldo acumulado de \$ 3.822.412.742,42.

**Flujo de Caja para FOB:** En el flujo de caja se observan los ingresos totales \$ 1.118.120.371 en ventas por el termino FOB, egresos totales de \$273.173.023 constituidos por gastos administrativos, embalaje, transporte de Cacota-Cartagena, agente de aduana y agente de carga, cargue al buque, el saldo neto de \$ 844.947.348,2 y el saldo acumulado de \$ 844.947.348,2 para el año 2020 con un índice de inflación 3,62; este índice va cambiando interanualmente haciendo variar los ingresos y egresos totales al cambiar los precios de ventas y los costos que los integra.

En el 2024 el índice de inflación es 3,42 se observan unos ingresos totales de \$ 1.020.342.041,76; egresos totales de \$249.284.359,02; saldo neto de \$ 771.057.682,74 y un saldo acumulado de \$ 3.847.053.016,07.

**Flujo de Caja para CFR:** En el flujo de caja se observan los ingresos totales \$ 1.269.963.878 en ventas por el termino CFR, egresos totales de \$345.260.344,60 constituidos por gastos administrativos, embalaje, transporte de Cacota-Cartagena, agente de aduana y agente de carga, cargue al buque y flete de transporte en buque el saldo neto de \$ 924.703.533,8 y el saldo acumulado de \$ 924.703.533,8 para el año 2020 con un índice de inflación 3,62; este índice va cambiando interanualmente haciendo variar los ingresos y egresos totales al cambiar los precios de ventas y los costos que los integra.

En el 2024 el índice de inflación es 3,42 se observan unos ingresos totales de \$ 1.158.907.010,39; egresos totales de \$315.067.727,97; saldo neto de \$ 843.839.282,43 y un saldo acumulado de \$ 4.210.183.659,68.

**Flujo de Caja para CIF:** En el flujo de caja se observan los ingresos totales \$ 1.338.983.654 en ventas por el termino CIF, egresos totales de \$437.369.320,60 constituidos por gastos administrativos, embalaje, transporte de Cacota-Cartagena, agente de aduana y agente de carga, cargue al buque, flete de transporte en buque, seguro de la mercancía de transporte en buque y descargue de la mercancía en Miami, el saldo neto de \$ 901.614.333,8 y el saldo acumulado de \$ 901.614.333,8; para el año 2020 con un índice de inflación 3,62; este índice va cambiando interanualmente haciendo variar los ingresos y egresos totales al cambiar los precios de ventas y los costos que los integra.

En el 2024 el índice de inflación es 3,42 se observan unos ingresos totales de \$ 1.221.891.087,04; egresos totales de \$399.121.880,86; saldo neto de \$ 822.769.206,18 y un saldo acumulado de \$ 4.105.058.320,58.

Los análisis de los flujos de caja para EE. UU, Canadá, Alemania y Países Bajos se hacen de manera similar. Estas tablas se observan: EE. UU en el anexo 7, hoja 5. Canadá en el anexo 8, hoja 5. Alemania anexo 9, hoja 5. Países Bajos anexo 10, hoja 5.

#### ***5.3.4. Vigencia de los Tratados de Libre Comercio, Requisitos de Exportación, Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios de la Uchuva, Normas Técnicas Colombianas e Indicadores Económicos.***

##### **5.3.4.1. Vigencia de los Tratados de Libre Comercio (TLC)**

###### ***5.3.4.1.1. TLC Colombia – Canadá***

Colombia y Canadá tienen un acuerdo de tratado de libre comercio vigente en donde presenta como objetivo tener un espacio libre, sin restricciones, con la finalidad de buscar desarrollo y crecimiento económico de ambos países. (Mincomercio , s.f.)

Partida Arancelaria de la Uchuva: 0810.90.50.00 (muisca.dian.gov.co, s.f.)

**Ventaja Arancelaria:** La uchuva está cubierta bajo la categoría de desgravación A, es decir que no paga aranceles por su importación en Canadá. (tlc.gov.co, s.f.), (tlc.gov.co, s.f.).

###### ***5.3.4.1.2. TLC Colombia – EEUU***

El siguiente acuerdo trata temas donde expiden las instrucciones pactadas, en el cual la mayoría de ellas son comunes en acuerdos bilaterales y multilaterales incluyendo puntos específicos logrados por Colombia como también por Estados Unidos. (tlc.gov.co, s.f.)

**Ventaja Arancelaria:** La Uchuva se encuentra en la categoría de desgravación A, estas mercancías quedan libres de aranceles en el momento en el que entró en vigencia el Acuerdo. (tlc.gov.co, s.f.), (tlc.gov.co, s.f.).

### **5.3.4.1.3. TLC Colombia- Unión Europea**

Colombia cuenta con un Acuerdo que se realiza conjuntamente entre Perú y la Unión Europea (Alemania, Países Bajos, etc.), para el sector agropecuario Colombiano hay un balance efectivo ya que cuentan con ventajas arancelarias, las frutas y hortalizas tendrán en su mayoría acceso libre de Aranceles. (ue.procolombia.co, s.f.)

**Ventaja Arancelaria:** La uchuva se encuentra en la categoría de desgravación B, esto quiere decir que esta fruta está libre de aranceles aduaneros. (mipymes.gov.co, s.f.), (mipymes.gov.co, s.f.).

### **5.3.5. Requisitos De Exportación**

Requisitos que se deben cumplir para exportar frutas y hortalizas frescas son los siguientes:

- Tener la empresa legalmente constituida ante Cámara de Comercio.
- Registro como exportador **RUT** ante la **DIAN**.
- Tener registrado los predios exportadores ante el **ICA** y obtener su permiso fitosanitario.
- Tener definido el producto a exportar para proceder a su clasificación arancelaria en la página de la **DIAN**.
- Realizar una selección de mercados posibles para su producto.
- Inscribirse ante la ventanilla única de comercio exterior **VUCE**.
- Previo a cualquier procedimiento aduanero (importación y/o exportación) es importante realizar un acuerdo de compra venta con el cliente donde se estipule los términos y condiciones para las dos partes y debe incluir el termino de negociación y condiciones de despacho.

- En el momento de exportar el empresario deberá hacer el registro ante La Ventanilla Única de Comercio Exterior –**VUCE**– que es la principal herramienta de facilitación del Comercio del País.
- Si es su caso, es decir que sí necesita este Certificado, entonces debe diligenciar previamente la Declaración Juramentada de Determinación de origen (un formulario por cada producto), en la página web de la **DIAN** en el módulo de Gestión Aduanera.
- Una vez realizada la Declaración Juramentada se procederá a solicitar el respectivo Certificado de Origen, documento que exige la aduana del país de destino para acreditar las exenciones arancelarias; se debe tramitar un certificado para cada despacho o envío. Tenga presente que para tramitar el certificado de origen se puede hacer de dos formas: **Auto calificación:** Procede a través de la página de la DIAN para los acuerdos comerciales vigentes con América Latina y la Unión Europea. Y por **Auto certificación:** Pueden ser expedidos directamente por el exportador, según formulario anexo en los acuerdos comerciales firmados con Estados Unidos, Canadá, Corea del sur, triángulo del norte (Guatemala, El Salvador y Honduras).
- Realizar su procedimiento aduanero y para este procedimiento es necesario hacerlo a través de una **AGENCIA DE ADUANAS** que esté autorizada por la **DIAN**, quien lo representará ante la autoridad aduanera y le guiará detalladamente en el proceso de exportación.
- Una vez esté lista la mercancía prepare los siguientes documentos: Factura comercial, Lista de empaque, Visto bueno (**ICA**), Certificado de origen (si se requiere) y Otros documentos exigidos para el producto a exportar (fichas técnicas, o documento o requisito solicitado por el país de destino).

- Reintegro de divisas de acuerdo con lo pactado previamente con su comprador con respecto al medio de pago a utilizar, ya sea giro directo, o alguno que utilice una cobertura de riesgo, tal como las cartas de crédito, factoring internacional, cobranzas documentarias entre otros debe canalizar el pago a través de intermediarios financieros autorizado el reintegro de sus divisas una vez su banco le informe.

### **5.3.6. *Proceso de Exportación de Bienes***

Según (PROCOLOMBIA) se exponen los siguientes puntos:

**Registro como Exportador:** Como se nombró anteriormente en los requisitos cualquier empresa que quiera exportar en Colombia debe tener el Registro Único Tributario (RUT), este registro se tramita ante la Dirección De Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), es importante tener en cuenta que para realizar el proceso de exportación estará obligado a operar bajo Régimen Común, lo que quiere decir que se tiene que tramitar ante la DIAN su resolución de facturación. Recuerde que tendrá responsabilidad tributaria (facturación, retenciones, exógena, declaración de IVA, entre otros).

**Clasificación Arancelaria:** La clasificación arancelaria es un sistema en el que se categoriza la mercancía, a través, de un código conformado por 10 dígitos que identifica cada producto, en donde los 6 primeros dígitos denominan subpartida arancelaria que identifica dicho producto en cualquier país. Gracias a esta subpartida arancelaria podemos detallar los impuestos o derechos de aduana que se cobran sobre mercancías que ingresan a un país.

**Solicitud de Vistos Buenos:** De acuerdo al producto, es importante el cumplimiento de este requisito ya que tiene que ver con la protección de la salud humana y animal, certificando inocuidad y salubridad de los productos de consumo. En otras palabras, para la exportación de la

Uchuva se necesita visto bueno del ICA (Sanidad animal y vegetal), y del INVIMA (Medicamentos, Alimentos, Productos Cosméticos).

**Selección de Mercados:** Es esencial conocer acerca de la potencialidad de la Uchuva en los mercados internacionales, es indispensable realizar esta investigación sobre las características y aspectos del mercado externo.

**Términos de Negociación Internacional- INCOTERMS:** Este acuerdo de compraventa internacional que se hace con el cliente incluyendo las normas de negociación internacional Incoterms, en el cual determinan costos, puntos de entrega, documentación y riesgos involucrados en la distribución de la mercancía para el importador y exportador, en los que según la cámara de comercio internacional incluye dos tipos:

- Multimodal: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP Y DDP
- Marítimos: FAS, FOB, CFR, CIF

**El término de la negociación depende de factores como:** tipo de producto, medio de transporte, capacidad logística de las dos partes tanto del comprador como del vendedor, entre otro; acordando utilizar el INCOTERM entre ambas partes si es necesario.

**Registro Ante la Ventanilla Única de Comercio – VUCE:** Como exportador se debe inscribir en la VUCE, debe tener en cuenta lo siguiente:

- Adquirir su firma digital, esto se realiza contactando alguna de las entidades autorizada por la ONAC, por ejemplo, Certicámara, GSE, ANDES SCD entre otros.
- En segundo lugar, debe ingresar a la página web VUCE para solicitar su usuario, debe cooperar con la información que requiere la plataforma para que el sistema le otorgue un usuario y contraseña y pueda acceder a los servicios de la VUCE.

- En tercer punto los exportadores por medio de Formulario Único de Comercio Exterior, encontrado en la ventanilla virtual puede efectuar algunos trámites asociados a una subpartida.

**Registro Para Determinación de Origen o Certificado de Origen:** Procedimientos

Aduaneros de Exportación de Bienes: En este punto se está por formalizar el proceso exportador, si la suma total de las mercancías que se exporta es mayor a 30.000 USD, debe realizar el procedimiento a través de una AGENCIA DE ADUANAS, esta agencia lo representará ante la autoridad aduanera y los orientará en el proceso. Se debe disponer los siguientes documentos una vez esté lista la mercancía:

- Factura comercial
- Lista de empaque (si así se requiere)
- Visto bueno (si es el caso)
- Certificado de origen (si así se requiere)

Otros documentos exigidos para el producto a exportar (fichas técnicas, por ejemplo).

Para en Despacho o Envío de sus Productos los pasos a seguir son muy Importantes:

- Aportar los documentos mencionados a la autoridad aduanera.
- Se debe gestionar la autorización de embarque SAE ante la Dirección Seccional de aduanas del puerto o aeropuerto donde se ubique la mercancía esto lo tiene que gestionar el exportador o el agente de aduanas.
- La solicitud de Autorización de Embarque tiene vigencia de un mes.
- El aforo aduanero, en este proceso el sistema informático de la DIAN da 3 opciones
- La aduana autoriza el embarque dependiendo de lo declarado en los documentos soporte de exportación.

- Por último, el exportador o su agente de aduanas firma y presenta la Declaración de Exportación

**Documentos de Exportación:** Estos documentos se tienen que conservar ya que se utilizara como soporte de la actividad exportadora y es esencial para respaldar el reintegro de divisas (Art. 147 Decreto 390/2016)

**Reintegro de Divisas:** Es indispensable que se dialogue con la contraparte en el exterior, el medio de pago a utilizar, ya sea giro directo, o que utilice cobertura de riesgo. Una vez que las divisas provenientes de la exportación sean dirigidas a través de intermediarios, como lo es un banco comercial, se tiene que tramitar un formulario de Declaración de Cambio de Exportación de Bienes a donde le depositaron el giro, para legalizar el ingreso de las divisas a Colombia.

Los puntos que se acaban de indicar se encontraran a más profundidad en la Guía Práctica del Proceso de Exportación de Bienes, diseñado por PROCOLOMBIA. Ver Anexo 3.

### ***5.3.7. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias Plan de Trabajo para la Certificación y Exportación de Uchuva Desde Colombia***

El Instituto Colombiano Agropecuario (ICA, Versión 2, 2017). en compañía de otros entes internacionales, establecen reglamentos y procedimientos para la exportación de la Uchuva (*Physalis peruviana*) producida en sitios libres de la plaga *Ceratitis capitata* y dentro de zonas donde se han encontrado pocos casos de existencia de dicha plaga incluyendo cultivos que se encuentran sobre los 2200 msnm.

**Plagas Reguladas:** Las Uchuvas deben estar libres de plagas cuarentenarias especialmente de la *Ceratitis capitata* conocida también como la mosca mediterránea

**Organizaciones Participante:** Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Servicio de Inspección y Sanidad de Plantas y Animales (APHIS)

**Responsabilidades de APHIS:** Asesorar técnica y administrativamente al programa, manteniendo así un plan de trabajo actualizado en participación con el ICA y personal calificado para dar seguimiento al cumplimiento del plan de trabajo.

En tal caso que se presente alguna irregularidad en el cumplimiento de los requisitos del ICA será reportado.

#### **5.3.7.1. Responsabilidades del ICA:**

- El Instituto Colombiano Agropecuario mantendrá un plan de trabajo actualizado junto con APHIS,
- Garantizar que todos los participantes den cumplimiento al plan de trabajo y las regulaciones aplicables.
- Igualmente, el ICA también se hace responsable del registro de las fincas y las empacadoras en donde se llevan las Uchuvas para exportar, al mismo tiempo se encarga de verificar que la fruta haya sido producida en fincas registradas.
- En los predios registrados se deben colocar trampas para mosca, igualmente, en áreas en donde la mosca tiene poca prevalencia.
- Inspeccionar la aplicación de los requisitos fitosanitarios de protección en las empacadoras registradas
- Vigilar la certificación de exportaciones y emitir certificados fitosanitarios para los embarques a ser exportados
- Inspeccionar todos los procesos en campo para controlar los niveles de poblaciones de moscas de la uchuva en las áreas de poca prevalencia y sitios de producción libres.
- Calcular el número de moscas e informar al productor de acciones necesarias a tomar en base al descubrimiento

- Se debe comprobar el tipo de plaga existente, en un tiempo límite de 1 día de su detención
- Reportar cualquier irregularidad en el programa o tema de no cumplimiento a APHIS para así llevar a cabo acciones correctivas en el tiempo adecuado
- Reportar suspensión de fincas o empacadoras a APHIS

#### **5.3.7.2. Responsabilidades de los Exportadores**

- Es importante proveer la información requerida por el ICA en cuanto a las áreas cultivadas que no cuentan con presencia de plagas y las empacadoras donde se estima que hay poca prevalencia y áreas aledañas por encima de 2,200 msnm que están registradas, por otra parte, se debe cumplir con todos los requisitos establecidos en este plan de trabajo.
- Todos los costos generados a causa de la dirección y supervisión de dicho programa exportador de la uchuva deberán ser pagos por los exportadores.
- Suministrar los fondos necesarios para cubrir los gastos (viaje, salario, beneficios, entre otros) del personal de APHIS vinculados con la inspección de actividades del programa.
- Proveer todo el capital necesario para financiar las tareas de vigilancia incluyendo el montaje, asistencia de trampas y envío ejemplar para reconocimiento de plagas, así como la eliminación de estas.
- Dar los implementos necesarios a los inspectores, incluyendo también materiales de oficina y espacio adecuado para la supervisión en el campo y en las empacadoras
- Autorizar al personal del ICA y de APHIS tener acceso a las áreas de producción y empacadoras libres de plagas, para realizar actividades regulatorias y de cumplimiento.

- Ayudar en el plan para el trapeo de mosca de la Uchuva y conservar las áreas de producción protegidas.
- Mantener las buenas prácticas agrícolas, comprendiendo manejo de hospederos alternativos y malezas.
- Implementar a tiempo acciones correctivas propuestas por el ICA y APHIS

### **5.3.7.3. Medidas Fitosanitarias**

Las áreas de producción y empacadoras libres de plagas deben ser aprobados para ser incluidos en el programa, por otra parte, deben cumplir con la medida de este plan de trabajo y las regulaciones aplicables para ser verificadas por ICA y APHIS.

#### **5.3.7.4. Medidas Pre cosecha**

Todas las personas que quieran producir uchuva dedicada a la exportación deben tener el visto bueno del ICA, de igual modo, las áreas cultivadas con ausencia de plagas no están exentos de pertenecer al plan de trampeo de moscas. Los exportadores deben entregar al ICA un listado en donde nombren las áreas libres de plagas elegidas para ser cosechadas un mes antes de la cosecha.

##### ***5.3.7.4.1. Vigilancia de Moscas de la Fruta y Manejo de Plagas***

El instituto colombiano agropecuario mantendrá un proyecto de vigilancia activa para detección de mosca, también se rastreará en las zonas donde haya existido presencia de mosca y áreas libres de plagas registrados para exportar, asegurándose que las áreas libres de plagas permanezcan libres de mosca.

El trampeo de moscas de la uchuva debe seguir los parámetros del protocolo de trampeo que están establecidos en este plan de trabajo, estas actividades de trampeo las debe realizar el ICA por lo menos 36 semanas antes del inicio de recolección hasta finalizar, se tiene que mantener el plan de trampeo en áreas con baja prevalencia.

##### ***5.3.7.4.2. Frecuencia de Servicio para Trampas de Mosca de la Uchuva***

Estas trampas de mosca deben ser revisadas cada 14 días, en los sitios de producción se debe instalar 1 trampa Jackson por cada dos hectáreas.

Como mínimo se deben ubicar 2 trampas Jackson y McPhail por empacadora

##### ***5.3.7.4.3. Áreas Urbanas en Áreas de Baja Prevalencia***

En los municipios donde se encuentren fincas registradas y tengan la aprobación para exportar deben colocar por cada kilómetro cuadrado al menos 2 trampas.

#### **5.3.7.4.4. Vías (Carreteras Principales) en Área de Baja Prevalencia**

Se deben colocar en las vías públicas principales una trampa Jackson por cada 5 kilómetros lineales.

#### **5.3.7.4.5. Aeropuertos en Área de Baja Prevalencia y Bodegas Asociadas**

Se deben instalar un mínimo de 2 trampas Jackson o Mcphail en bodegas de embarque en aeropuertos.

El ICA registra en su base de datos los trampeos, descubrimiento de presencia de mosca y actividades relacionadas con trampeo, esos registros deberán actualizarse, si hay sospecha de la mosca mediterránea se deberá enviar muestra al Instituto Colombiano Agropecuario para poder confirmar presencia de la mosca en 12 horas, de ser positiva la respuesta de presencia de este insecto en los cultivos de poca prevalencia, los predios exportadores que están alrededor entre un radio de 5 km de la detección, se excluirán del programa de exportador.

Luego de haber hallado una detección se tendrá que poner por lo menos 50 trampas Jackson alrededor de los 5km de las zonas de hallazgo, si se llegara hacer una segunda detección dentro del misma área, los primeros 30 días siguientes de la primera detección se deberá iniciar tareas de erradicación.

Antes que el área en el que se detectó presencia de plagas sea re-admitido en el plan exportador. El tratamiento debe continuar durante 2 meses, se requiere por lo menos tres ciclos de vida basado en modelos de temperatura, con una permanente vigilancia de cero capturas de moscas en trampas durante los 2 meses.

### **5.3.7.5. Medidas Pos cosecha**

Las Uchuvas para exportación siempre tienen que estar protegidas desde el momento de su cosecha hasta el de su exportación, es por esto que se debe usar un método de salvaguarda a la uchuva cosechada en canastilla de campo para prevenir la infestación con plagas al momento de ser transportada a la empacadora, se puede proteger cubriendo con malla anti insectos. Estas canastillas se deben identificar por lote o productor posibilitando el seguimiento desde la cosecha hasta el empaque.

En cuanto a las empacadoras que se dedican a empacar para exportar uchuvas, tienen que estar registradas con el ICA, es por esto que deberá solicitar al ICA su aprobación un mes antes de comenzar la exportación. Las frutas se empacarán en cajas nuevas y estarán tan bien selladas de manera que prevenga el acceso de moscas y de otro insecto dañino. Estos empaques que contienen uchuva no deberán contener ninguna otra fruta.

#### ***5.3.7.5.1. Requisitos adicionales para empacadoras que no se encuentran ubicados en áreas de cultivos libres de plagas***

La uchuva se debe resguardar pos cosecha en tránsito a la empacadora para prevenir la infestación por mosca, por seguridad cada empacadora debe tener un área de recibo de manera que allí se seleccione la fruta, otra área para el empacado y para el almacenamiento, estas áreas tienen estar limpias y libres de plagas, igualmente, se tienen que inspeccionar cada día.

Se recomienda instalar un filtro en forma de malla generando un obstáculo a los insectos, además, también se debe instalar en todas las ventanas, ventilaciones y cualquier abertura que sea de entrada o salida de las empacadoras, además se debe colocar un sistema que impida la entrada de plagas como por ejemplo cortina de aire, esto como prevención.

Las cajas estibadas son llevadas pronto a un cuarto de almacenamiento, en caso tal que se encuentre un adulto de mosca dentro del área durante el empaque, todas estas uchuvas no serán elegibles para exportar. En cuanto al cargue se recomienda hacer en el día y se debe ser cuidado al momento de cargar, cualquier abertura en el contenedor debe ser cerrado con malla contra insectos.

#### **5.3.7.5.2. Inspecciones de Certificación de Exportaciones**

Para la inspección se hace una evaluación visual de la fruta con una lupa, esta inspección se tiene que hacer dentro de un área que esté protegido, para detectar la plaga cuarentenaria de 2% de contaminación de plaga, con un 95% de nivel de confianza, en donde se seleccionan 150 uchuvas de 30 cajas seleccionadas aleatoriamente por lote, a esas 150 uchuvas se les hace un corte para buscar los insectos comedores internos, si se encuentra un organismo desconocido se requiere tener control.

Las cajas y pallets deben estar protegidas con malla para el despacho aéreo, las cajas serán puestas en pallets cubiertos con malla anti insectos, para que el Instituto Colombiano Agropecuario proceda a sellar el pallet, todos los contenedores deben revisarse antes del cargue, una vez que se cargue el contenedor las puertas se cierran y finalmente se sella bajo la inspección fitosanitaria que se realiza en conjunto con el representante exportador y el ICA.

#### **5.3.7.5.3. Etiquetas y Marcas Documentales**

- Las uchuvas de las fincas productoras dedicadas a la exportación deben ser empacadas en cajas que puedan ser rastreadas de vuelta a la finca
- Las uchuvas son embarcadas al aeropuerto para exportación en contenedores cerrados y sellados

- Todas las cajas tienen que estar marcadas con lo siguiente:
  1. Nombre de la finca y su identidad o nombre del productor que se encuentra registrado
  2. Nombre del municipio y departamento en el que se produce la fruta
  3. Cantidad de fruta y tipo
  4. Registro de la finca en el ICA
  5. Nombre de la entidad exportadora y registro del ICA
- Se debe expedir para cada embarque un comprobante fitosanitario donde se verifique el cumplimiento de los requisitos de campo y de empaque.

Para más detalle de las medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Uchuva para su exportación. Ver Anexo 4.

### **5.3.8. NORMAS NTC**

Las siguientes Normas son creadas por el INCONTEC en donde se contemplan requisitos y certificación de normas de calidad para las empresas.

#### **5.3.8.1.1. Especificaciones del Empaque (NTC 5166)**

Esta norma de (ICONTEC, 2003), dispone los requisitos que se deben cumplir en el empaqueo de la uchuva para ser comercializada en el mercado nacional y para su exportación.

#### **5.3.8.1.2. Mercado Nacional**

**Empaques Primarios:** Estos empaques se usan para el mercado fresco o la agroindustria, deben cumplir los siguientes requisitos generales: empaques de comercialización y los requisitos específicos: empaques de comercialización.

**No dosificados:** canastillas plásticas, cajas de madera y de cartón

**Figure 19**

*Empaques no dosificados*



Fuente: Las imágenes se encuentran en la página 3 de la Norma Técnica Colombiana 5166 (ICONTEC, 2003)

**Dosificados:** empaques plásticos en unidades de 0,25 kg y de 0,50 kg

**Figure 20**

*Empaques dosificados*



Fuente: Las imágenes se encuentran en la página 4 de la Norma Técnica Colombiana 5166 (ICONTEC, 2003)

**Empaques Secundarios:** Empaques de plástico, cartón y madera que cumplan los requisitos generales y los requisitos específicos.

**Figure 21***Empaques Secundarios*

Fuente: Las imágenes se encuentran en la página 5 de la Norma Técnica Colombiana 5166 (ICONTEC, 2003)

### 5.3.8.1.3. *Mercado de Exportación*

Los empaques primarios y secundarios, deben ser resistentes de cartón corrugado, madera o la combinación de ellos, siempre que cumplan con los requisitos generales y los requisitos específicos.

#### **Figure 22**

#### *Empaques para Exportación*



Fuente: La imagen se encuentra en la página 6 de la Norma Técnica Colombiana 5166, (ICONTEC, 2003)

**Requisitos:** Todos los empaques utilizados para comercializar la uchuva deben cumplir las siguientes características:

### 5.3.8.1.4. *Requisitos Generales*

**Recipientes de Cosecha:** deben estar lavados, desinfectados y secos antes de su uso, no pueden tener grietas que afecten la resistencia del recipiente o que de una u otra forma afecten la fruta, de igual forma, los contornos deben ser redondeados y las paredes interiores lisas sin rebabas ni aristas que puedan provocar daños a la fruta.

#### 5.3.8.1.5. *Empaques de Comercialización:*

- Los empaques deben estar en buen estado para que se facilite su manipulación y la estiba durante su almacenamiento y transporte
- Es importante que su diseño permita ventilación a la fruta
- El empaque debe estar fabricado con material que sea resistente a los golpes y vibraciones que se presentan durante su transporte, además, debe ser un elemento que no afecte al medio ambiente y no sea nocivo
- Los empaques de plásticos deben estar lavados y desinfectados, asimismo se debe secar antes de su uso
- La superficie y el fondo de los empaques de plástico y de cartón deben ser lisas. En cuanto a los costados de las canastillas plásticas estas no podrán estar perforadas en forma de malla
- Los empaques secundarios de plástico se pueden reutilizar en la comercialización, por otra parte, los empaques de madera se deben limpiar para eliminar los residuos de fabricación
- La madera que es usada para la fabricación de empaques tiene que ser liviana, no debe transferir olores ni sabores extraños a la fruta
- Los empaques de madera no deben tener astillas ni puntillas que dañen la fruta
- Las tablas de los empaques de madera deben estar separadas máximo 5 mm, es recomendable colocar sobre estas tablas cartón o papel de modo que este amortigüe los golpes del transporte
- Los empaques de cartón y de madera deben ser nuevos
- Los empaques de cartón se deben fabricar utilizando retardantes de humedad

Es importante resaltar que la uchuva empacada con capacho se protege de golpes y rozamientos, también ayuda a prolongar el tiempo de vida comercial. La fruta destinada al empaque de comercialización debe ser homogénea en categoría y color de acuerdo con lo establecido en la NTC 4580.

#### **5.3.8.1.6. *Requisitos Específicos***

Recipientes de Cosecha: El material del recipiente debe ser de plástico específicamente de polietileno de alta densidad o polipropileno que sea recomendado para el manejo de fruta, en cuanto a su forma debe tener una altura máxima de 250mm y la capacidad no debe exceder a 8kg.

#### **5.3.8.1.7. *Empaques de Comercialización:***

El material de los empaques para la uchuva destinados para el mercado nacional y de exportación, deben cumplir con los requisitos especificados.

### **Material**

**Cartón:** La resistencia mínima a la compresión vertical de la caja utilizada para el mercado nacional es de 620 kgf/m y la usada para el mercado de exportación es de 720 kgf/m o 790 kgf/m.

**Madera:** Nogal cafetero o Nogal canaleta

- Eucalipto salina
- Fresno cedrillo
- Pino pátula

- Madera seca al aire, con contenido de humedad inferior al 12%
- Nogal cafetero o Nogal canaleta
- Eucalipto salina
- Fresno cedrillo
- Pino pátula

Densidad básica entre  $0,3 \text{ g/cm}^3$  y  $0,45 \text{ g/cm}^3$

### **Plástico**

- Cubeta dosificada (empaque primario)
- Polipropileno PP
- Tereftalato de polietileno PET

Las medidas de la base de los empaques deben ser submúltiplos de las estibas de 1200mm x 800 mm y 1200mm x 1000mm.

#### **5.3.8.1.8. Mercado Nacional**

Los empaques para comercializar la uchuva en fresco deben cumplir los siguientes requisitos:

#### **Uchuva con Capacho**

**Empaque no Dosificado:** Independientemente del calibre y el estado de madurez de la uchuva, la altura debe ser igual o inferior a 250 mm y su capacidad máxima de 8 kg.

**Empaque Dosificado:** su capacidad máxima de 0,2 kg.

## **Uchuva sin Capacho**

**Empaque no Dosificado:** Independientemente de su calibre y el estado de madurez de la uchuva, la altura del empaque debe ser igual o inferior a 100 mm y su capacidad máxima de 10 kg.

**Empaque Dosificado:** su capacidad máxima de 0,5 kg.

### **5.3.8.1.9. Mercado de Exportación**

Para la exportación de la uchuva se debe presentar en empaques dosificados, de plástico y perforados. El embalaje cambia según lo que requiera el comprador del país de destino.

Estiba miento: Las estibas o paletas pueden ser plásticas, de madera, de cartón corrugado o prensado, dependiendo del medio de transporte utilizado, las dimensiones de las estibas son las siguientes:

- Estiba o paleta para el transporte aéreo, 1200 mm x 800 mm
- Estiba o paleta para el transporte marítimo, 1200 mm x 1000 mm

Estas paletas deben ser transportadas por el montacargas por lo tanto se necesita que tenga cuatro espacios, en cuanto a los patines deben estar a una altura mínima de 70 mm y se sugiere estar separadas a 50 mm entre las distintas secciones de madera de la tarima.

La altura del apilamiento asegura la adecuada circulación del aire (máxima de 2 050 mm para el transporte marítimo y para el transporte aéreo de 2 500 mm).

Para la exportación, se agrupan las cajas en columnas, como medida a tener en cuenta se debe proteger las esquinas de las cajas. Se recomienda cubrir en películas plásticas o material

permitido al país que se exportara, identificando que clase de material se está utilizando. Estas se sujetarán con abrazadera de polipropileno con símbolo de identificación del plástico utilizado.

### **Figure 23**

*Estibas o paletas*



Fuente: La imagen se encuentra en la página 10 como imagen (a) de la Norma Técnica Colombiana 5166 (ICONTEC, 2003)

### **Figure 24**

*Estibas o Paletas*



Fuente: La imagen se encuentra en la página 10 como imagen (b) de la Norma Técnica Colombiana 5166 (ICONTEC, 2003)

Es recomendable usar los mini contenedores para empacar la uchuva, estos pueden contener de 5 bandejas a 6 bandejas y para el exterior del mini contenedor se debe tener en cuenta las siguientes medidas de base: 600 mm x 400 mm.

### Figure 25

*Mini contenedores de empaques de Uchuva*



Fuente: La imagen se encuentra en la página 11 como imagen de la Norma Técnica Colombiana 5166 (ICONTEC, 2003)

La Norma Técnica Colombiana 5166 se encuentra con más detalle en el Anexo 5.

#### 5.3.8.2. Norma Técnica Colombiana 512-1

En la siguiente norma de (ICONTEC, 2007) tiene como objetivo establecer estándares mínimos de las etiquetas o rótulos de los envases o empaques que contienen productos alimenticios.

**Contenido Neto y Masa Ecurrida:** Se debe exponer el contenido neto en unidades del Sistema Internacional, para los alimentos sólidos se declara en masa.

**Dirección y Nombre:** Se tiene que marcar con el nombre y la dirección del fabricante.

**País de Origen:** Se indica el país de origen del alimento, por ejemplo: Hecho en Colombia.

**Indicación del Lote:** Cada empaque debe llevar marcada o de cualquier forma visible e imborrable una orientación de forma clara como en lenguaje (alfanumérico, numérico, perforaciones, barras) que se pueda determinar fácilmente el lote y la fábrica productora.

**Marcado de la Fecha e Instrucciones Para la Conversación:** No se requiere para las frutas y hortalizas frescas referencia de la fecha de vencimiento, ni la duración mínima.

#### ***5.3.8.2.1. Presentación De La Información Obligatoria***

**Generalidades:** Es importante que los rótulos que se pegan a los envases o empaques de los productos alimenticios se tienen que pegar de tal manera que no se despeguen con facilidad, estos datos que aparecen en los rótulos en cumplimiento de los parámetros debe referirse con caracteres claros, visibles, indelebles y que sean de fácil interpretación para el consumidor. En cuanto al contenido de los alimentos y el nombre, se tiene que indicar en un lugar del empaque con mejor visibilidad.

### 5.3.8.2.2. Dimensión De Los Números y Letras Para La Explicación Del Contenido Neto

Para los envases rectangulares, se debe disponer un lado completo para su exhibición.

#### Ejemplo de Tamaños de Caracteres

En los Estados Unidos de América, la conferencia Nacional de Pesas y Medidas (Manual NIST 130, 1992, P.60), adopto las siguientes alturas mínimas de números y letras para las declaraciones impresas del contenido neto

**Figure 26**

*Ejemplo de Tamaño de caracteres*

Área de exhibición	Altura mínima de los números y las letras	Altura mínima de la información del rótulo soplado, formado o moldeado sobre la superficie del envase
Hasta 16 cm <sup>2</sup>	2 mm	3 mm
16 cm <sup>2</sup> a 100 cm <sup>2</sup>	3 mm	4 mm
100 cm <sup>2</sup> a 225 cm <sup>2</sup>	4 mm	6 mm
225 cm <sup>2</sup> a 400 cm <sup>2</sup>	5 mm	7 mm
400 cm <sup>2</sup> a 625 cm <sup>2</sup>	7 mm	8 mm
625 cm <sup>2</sup> a 900 cm <sup>2</sup>	9 mm	8 mm
900 cm <sup>2</sup> en adelante	Proporcional	Proporcional

En los estados Unidos de América, la Conferencia Nacional de Pesas y Medidas (Manual 130.1992, p.60), adopto las alturas mínimas de números y letras para las declaraciones empresas del contenido neto

**Figure 27**

*Ejemplo de tamaños mínimos de los caracteres de la tabla de contenido neto*

Contenido neto	Altura mínima de números y letras
Igual o menor que 200 g (0 cm <sup>3</sup> )	3 mm
Mayor que 200 g (0 cm <sup>3</sup> ) hasta 1 kg (0 cm <sup>3</sup> ) inclusive	4 mm
Mayor que 1 kg (0 cm <sup>3</sup> )	6 mm

El Consejo Directivo de la Comunidad Europea 76/211/EEC prescribe el tamaño mínimo de los caracteres con relación al contenido neto

Para más detalle de la Norma Técnica Colombiana 512-1. Ver Anexo 6.

### **5.3.9. Otros Aspectos Importantes en la Exportación**

#### **5.3.9.1. Colombia – Canadá**

La siguiente información es encontrada en la siguiente página web (PROCOLOMBIA , 2016)

##### **5.3.9.1.1. Demanda de la Uchuva en Canadá**

Por medio del informe de (ANALDEX, 2019) se observa que Canadá es el quinto país que compra más Uchuva Colombiana, por lo tanto, para el año 2018 se presenta una participación de 4,01% y para el año 2019 cuanta una participación de 4,58%, esto quiere decir que en comparación de los dos años, en el 2019 aumento el consumo de la Uchuva Colombiana con un porcentaje de 0,57%

##### **5.3.9.1.2. Precio de la Uchuva**

##### **5.3.9.1.3. Características Mínimas De Exportación**

De acuerdo a la información que se encontró (ProColombia, 2016), mencionan las características mínimas de la uchuva que se deben a causa de las exigencias del mercado internacional, de donde se infiere que buscan productos de muy buena calidad, precio y presentación, es necesario resaltar que este fruto debe estar entero y tener un aspecto fresco, limpio y sin manchas, libres de ataques de insectos y enfermedades, con la superficie lisa y brillante, pues son muy exigentes con la apariencia de la fruta, también es conveniente que la uchuva tenga buen color, por lo cual debe ser uniforme de acuerdo con el estado de madurez, así mismo requieren sabores dulces, específicamente, por encima de los 15° Brix. En cuanto al empaque debe contener a granel 1,8 kilogramos, optan por la canastilla de 100 gramos con hoja incluida y sin hoja de 205 gramos o 227 gramos por canasta, el empaque debe ser en una caja máster (aquella que contiene una o más unidades iguales de producto) de 12 o 16 canasticas, las dos son aceptadas, de igual forma, a los compradores les gusta ver a la uchuva organizada en un solo sentido.

#### **5.3.9.1.4. Tendencias Del Mercado**

Según Procolombia la uchuva es promocionada en Canadá como un producto Snack, el cual es mezclado con maní o nueces y otros frutos secos, aunque este fruto se comercialice en fresco, los canadienses prefieren comprarla como fruto seco. (ProColombia, 2016)

#### **5.3.9.1.5. Ciudades Con Oportunidad Para la Uchuva**

- Toronto
- Montreal
- Vancouver
- Guelph
- Calgary
- Saskatoon
- Saint-Laurent
- Etobicoke
- Ville d'Anjou
- Saint-Léonard

#### **5.3.9.1.6. Como se Conectan Colombia y Canadá**

En Canadá hay más de 200 puertos y subpuertos a lo largo de la zona costera del país, la mayoría de estos puertos están dotados con infraestructura adecuada para el manejo de diferentes tipos de mercancías. Los exportadores colombianos tienen varias posibilidades para el transporte marítimo hacia Canadá, desde Buenaventura y Cartagena se presentan ofertas de servicios a Vancouver siendo este el principal puerto de entrada en servicios por el Oeste, de allí se puede expedir a otros puertos de Canadá y transbordos en puertos de EE. UU como New York o Port-Elizabeth, o del Caribe como Kingston, Caucedo, Freeport, entre otros. (ProColombia, 2016)

### 5.3.9.1.7. Logística de Exportación

#### Conectividad Marítima Desde Colombia hacia Canadá

**Tabla 5**

*Conectividad Marítima desde Colombia hacia Canadá*

<b>Punto De Desembarque</b>	<b>Punto De Embarque</b>	<b>Conexiones</b>	<b>Tiempo De Tránsito (Días)</b>
<b>Montreal</b>	Cartagena	New York	9
<b>Montreal</b>	Barranquilla	New York	17
<b>Montreal</b>	Santa Marta	New York	16
<b>Montreal</b>	Buenaventura	New York	12
<b>Toronto</b>	Cartagena	New York	9
<b>Toronto</b>	Barranquilla	Cartagena - New York	19
<b>Toronto</b>	Santa Marta	Cartagena - Filadelfia	19
<b>Toronto</b>	Buenaventura	New York	12
<b>Vancouver</b>	Cartagena	Directo	20
<b>Vancouver</b>	Barranquilla	Cartagena	30
<b>Vancouver</b>	Santa Marta	Cartagena	22
<b>Vancouver</b>	Buenaventura	Manzanillo - Panamá	26
<b>Halifax</b>	Cartagena	Filadelfia	10
<b>Halifax</b>	Barranquilla	Manzanillo – Panamá	18
<b>Halifax</b>	Santa Marta	Cartagena – Filadelfia	17
<b>Halifax</b>	Buenaventura	Balboa – Panamá, Manzanillo – Panamá	16

Fuente: líneas marítimas información procesada por Dirección de Información Comercial – Procolombia.

### 5.3.9.1.8. *Indicadores Económicos*

**Tabla 6**

*Indicadores Económicos de Canadá*

<b>INDICADORES ECONÓMICOS</b>	<b>CANADÁ</b>
<b>Tasa de Inflación</b>	2,25%
<b>PIB (Anual)</b>	1.550.895 M. Euros
<b>Tasa de Desempleo</b>	13,0%
<b>Exportaciones</b>	399.226,6 M. Euros
<b>Importaciones</b>	414.212,9 M. Euros
<b>Balanza Comercial</b>	-14.986,3 M. Euros
<b>Precio del dólar canadiense respecto al dólar estadounidense</b>	1.41 dólar Canadiense

Fuente: (inflation.eu, 2019), (datosmacro.com, 2019), (datosmacro.com, 2020), (datosmacro.com, 2019), (The Money Converter.com, 2019).

### 5.3.9.2. Colombia - Estado Unidos

#### 5.3.9.2.1. *Demanda de la Uchuva en EE. UU*

Por medio del informe hecho por (ANALDEX, 2019) se observa que EE. UU es el tercer país que más consume Uchuva Colombiana, en donde presenta una participación de 6,51% en el año 2018 y 4,39% en el año 2019, por tanto, esto quiere decir que en comparación del año 2018 al 2019 EE. UU dejó de consumir un 2,12% de Uchuva Colombiana.

#### 5.3.9.2.2. *Características Mínimas de Exportación*

Las características mínimas de exportación de la Uchuva son iguales para todos los países, pero especialmente en EE. UU recientemente se permitió ingresar la Uchuva procedente de Colombia sin tratamiento en frío la cual genera más oportunidad a los exportadores de esta fruta, por lo

tanto, EE. UU exige que se exporte Uchuva Colombiana cultivada en zonas que estén por encima de los 2200 msnm. (ProColombia, procolombia.co, 2014).

#### **5.3.9.2.3. Tendencias del Mercado de EE. UU**

La uchuva se suele consumir enteras, es muy llamativa para usarla en cocteles, jugos naturales, ensaladas, salsas y pasteles. Se utiliza, además, para decorar platos tipo gourmet, en cuanto a la fruta procesada, esta tiene oportunidad como ingrediente para las barras de cereal y energéticas, o comercializarse deshidratada con otros ingredientes como frutos secos.

La Uchuva se ha abierto tanto a la industria de Estados Unidos que durante los últimos 5 años tuvo aproximadamente 60 lanzamientos de productos en los que como insumo se encuentra la Uchuva.

#### **5.3.9.2.4. Estados de EEUU con Oportunidad Para la Uchuva**

- California
- Nueva York
- Nueva Jersey
- Texas
- Washington

#### **5.3.9.2.5. Como se Conectan Colombia y EE. UU**

En Estado Unidos hay más de 400 puertos y subpuertos, estos están localizados o ubicados en los Océanos Pacífico y Atlántico, algunos de estos puertos están entre el rango de los más grandes y con mayor movimiento en el mundo. Por otro lado, en la costa Oeste se maneja la oferta de servicios desde Colombia, en su mayoría hacia los puertos de Los Ángeles y Long Beach. En cuanto a la costa Este los puertos con servicios directos y regular son

de : Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, New Orleans y Charlestown. (ProColombia, s.f.)

### 5.3.9.2.6. Logística de Exportación

**Tabla 7**

*Logística de Exportación desde Colombia hasta la Costa Oeste de EE. UU*

<b>Destino</b>	<b>Origen</b>	<b>Tiempo de tránsito (días) directo</b>	<b>Tiempo de tránsito (días) conexión</b>
Los Ángeles	Barranquilla	11	12-19
Los Ángeles	Buenaventura	11	14-20
Los Ángeles	Cartagena	10	12-17
Oakland	Barranquilla	15	12-20
Oakland	Buenaventura		14-25
Oakland	Cartagena	12	12-20
Oakland	Santa Marta		25
Long Beach	Barranquilla	13	19
Long Beach	Buenaventura		13
Long Beach	Cartagena	12	19

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Dirección de Información Comercial – ProColombia.

**Tabla 8**

*Logística de Exportación desde Colombia hasta la Costa Este de EE. UU*

<b>Destino</b>	<b>Origen</b>	<b>Tiempo de tránsito (días) directo</b>	<b>Tiempo de tránsito (días) conexión</b>
Baltimore	Barranquilla		12
Baltimore	Buenaventura	11	14-20
Baltimore	Cartagena	8	12-15
Baltimore	Santa Marta		10
Charleston	Barranquilla	11	9-14
Charleston	Buenaventura	9-14	7-14

---

Charleston	Cartagena	9	8-15
Charleston	Santa Marta		8-16
Port Elizabeth	Barranquilla		14
Port Elizabeth	Buenaventura	12	17
Port Elizabeth	Cartagena	5	6
Filadelfia	Barranquilla	7	9
Filadelfia	Buenaventura		11-20
Filadelfia	Cartagena	6	15
Houston	Barranquilla	10	11-15
Houston	Buenaventura		16-20
Houston	Cartagena	7-10	10-13
Houston	Santa Marta	10	
Jacksonville	Barranquilla	7	7-9
Jacksonville	Buenaventura		17
Jacksonville	Cartagena	7	15
Jacksonville	Santa Marta	7	
Miami	Barranquilla	6	10-12
Miami	Buenaventura		15
Miami	Cartagena	6	10-12
Miami	Santa Marta	6	7-10
Mobile	Barranquilla		13
Mobile	Buenaventura		15
Mobile	Cartagena	6	10-13
New Orleans	Barranquilla	14	17
New Orleans	Buenaventura		15-19
New Orleans	Cartagena		12-15
New Orleans	Santa Marta		
New York	Barranquilla		11-14
New York	Buenaventura	10	9-17
New York	Cartagena	6-7	9-15
New York	Santa Marta		10-14
Norfolk	Barranquilla		11-12
Norfolk	Buenaventura		14-19
Norfolk	Cartagena	8	12-16

---

Port Everglades	Barranquilla	5-6	7-13
Port Everglades	Buenaventura	7	7-16
Port Everglades	Cartagena	3-6	7-16
Port Everglades	Santa Marta	5	11-12
Savannah	Barranquilla		12-15
Savannah	Buenaventura	14	16
Savannah	Cartagena	9	12-22
Savannah	Santa Marta	10	

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Dirección de Información Comercial – ProColombia.

### 5.3.9.2.7. *Indicadores Económicos*

**Tabla 9**

*Indicadores Económicos de EE. UU*

<b>Indicadores Económicos</b>	<b>EE. UU</b>
<b>Tasa de Inflación</b>	2,29%
<b>PIB (Anual)</b>	19.139.884 M. Euros
<b>Tasa de Desempleo</b>	14,7%
<b>Exportaciones</b>	1.469.964,7 M. Euros
<b>Importaciones</b>	2.294.244,7 M. Euros
<b>Balanza Comercial</b>	-824.280,0 M. Euros
<b>Precio del dólar Estadounidense</b>	-----

Fuente: (inflation.eu, 2019), (datosmacro.com, 2019), (datosmacro.com, 2020), (datosmacro.com, 2019).

### 5.3.9.3. Unión Europea

#### 5.3.9.3.1. *Características Mínimas de Exportación*

En cuanto al fruto, los requisitos mínimos son iguales, nombrados anteriormente en Canadá, es importante resaltar que la Unión Europea enfatiza en la importancia y el cuidado que deben tener los cultivadores de Uchuva en cuanto al manejo y control contra las plagas, donde se resalta que

deben hacer menor utilización de químicos, en tal caso de que se utilicen se debe hacer indicaciones en la etiqueta. (Portafolio, 2010).

#### **5.3.9.3.2. *Tendencias del Mercado***

Los países de la Unión Europea registran mayor consumo de fruta en el mundo, resaltando su preferencia por las frutas exóticas, esto es debido a que los europeos llevan un estilo de vida saludable, los países que registran mayor importación son: Holanda o Países Bajos, Alemania, Francia y Reino Unido, esto es debido a su gran poder adquisitivo y su interés por probar sabores nuevos, presentado mayor consumo en temporadas de invierno, es necesario destacar que la Uchuva es usada para la decoración de platos, ensaladas. Producción de jugos, snacks y como acompañante de bebidas, es usada también como ingrediente para las barras energéticas y de cereal en caso de fruta procesada. (PROCOLOMBIA, s.f.)

#### **5.3.9.4. Colombia – Alemania**

##### **5.3.9.4.1. *Demanda de la Uchuva en Alemania***

A través del informe de (ANALDEX, 2019) Alemania ocupa el séptimo lugar de exportación de Uchuva Colombiana para el año 2019. Con una participación del 20,04% en el año 2018 y de 1,57% para el año 2019, esto quiere decir que Alemania dejó de consumir 18.47% Uchuva Colombiana en comparación de los dos años.

##### **5.3.9.4.2. *Acceso Marítimo***

Alemania cuenta con más de 60 puertos y subpuertos que están disponibles para el manejo de carga, de Colombia hay oferta de servicios de exportación directa a los puertos de Bremen-Bremerhaven y Hamburgo. (ProColombia, s.f.)

#### 5.3.9.4.3. *Servicio Marítimo*

Desde la Costa Atlántica Colombiana operan navieras hacia los puertos de Alemania con tiempos de tránsito desde los 13 días hacia Hamburgo, la oferta se complementa con rutas en conexiones en puertos de Panamá y Países Bajos, donde algunas navieras ofrecen rutas con tiempos de tránsito desde los 14 días, hacia los puertos de Bremen y Bremerhaven. Además, desde Buenaventura no existe servicios directos a Alemania por lo tanto las navieras ofrecen servicios con conexiones en Panamá y Perú, donde se estipula un tránsito de 17 días.

(ProColombia, s.f.)

#### 5.3.9.4.4. *Logística de Exportación*

**Tabla 10**

*Logística de Exportación desde Colombia hasta Alemania*

<b>Puerto de Desembarque</b>	<b>Puerto de Embarque</b>	<b>Conexiones</b>	<b>Tiempo de Tránsito (Días)</b>
Bremen	Cartagena	Hamburgo – Alemania	16
Bremen	Barranquilla	Cartagena – Colombia, Bremerhaven – Alemania	24
Bremen	Santa Marta	Cartagena – Colombia, Bremerhaven – Alemania	18
Bremen	Buenaventura	Cartagena – Colombia, Bremerhaven – Alemania	20
Bremerhaven	Cartagena	Cartagena – Colombia, Hamburgo – Alemania	16
Bremerhaven	Barranquilla	Cartagena – Colombia, Hamburgo – Alemania	24
Bremerhaven	Santa Marta	Cartagena – Colombia, Hamburgo – Alemania	18

Bremerhaven	Buenaventura	Balboa - Panamá	19
Hamburgo	Cartagena	Directo	13
Hamburgo	Barranquilla	Cartagena – Colombia	21
Hamburgo	Santa Marta	Cartagena – Colombia	15
Hamburgo	Buenaventura	Cartagena – Colombia	17

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Dirección de Información Comercial – ProColombia.

#### 5.3.9.4.5. *Indicadores Económicos*

**Tabla 11**

*Indicadores Económicos de Alemania*

<b>Indicadores Económicos</b>	<b>Alemania</b>
<b>Tasa de Inflación</b>	1.54%
<b>PIB (Anual)</b>	3.435.990 M. Euros
<b>Tasa de Desempleo</b>	3,5%
<b>Exportaciones</b>	1.330.188,3 M. Euros
<b>Importaciones</b>	1.102.367,8 M. Euros
<b>Balanza Comercial</b>	227.820,4 M. Euros
<b>Precio del euro respecto al dólar estadounidense</b>	1.08 dólar estadounidense

Fuente: (inflation.eu, 2019), (datosmacro.com, 2019), (datosmacro.com, 2020), (datosmacro.com, 2019), (investing.com, 2020).

#### 5.3.9.5. Colombia - Países Bajos

##### 5.3.9.5.1. *Demanda de la Uchuva en Países Bajos*

De acuerdo a un informe de (ANALDEX, 2019), Países Bajos es el principal consumidor de la Uchuva Colombiana con una participación del 52,09 % para el 2018 y de 70,26 % para el 2019, aumentando su consumo del 2018 al 2019 en un 18.17 %

#### **5.3.9.5.2. Perfil de Logística desde Colombia hacia Países Bajos**

Según (ProColombia, s.f.) Países Bajos ocupa una superficie de 41.526 Km cuadrados, de ese total 7.643 Km cuadrados es área marítima, este país limita al este con Alemania, cabe resaltar que los Países Bajos es uno de los países con mejor y mayor transporte en el mundo, esto es debido a su ubicación, infraestructura y a su gran variedad de servicios marítimos y aéreos siendo está declarada como la puerta de entrada a Europa y el principal distribuidor hacia otros países del continente.

En cuanto a su infraestructura de transporte está conformada por una red de carreteras que tiene 136.827 Km, en el que 2.631 Km pertenecen a autopistas, por ultimo conserva un sistema ferroviario que tiene 2.896 Km.

#### **5.3.9.5.3. Acceso Marítimo**

Este país tiene más de 40 puertos entre auxiliares y principales que cuentan con muy buena infraestructura, entre estos puertos se destaca el puerto de Róterdam está situado en el suroeste de Holanda y es un puerto frutícola tiene capacidad para recibir cualquier tipo de embarcaciones además tiene experiencia en cargas e instalaciones que tienen muchos usos, este puerto es el principal concentrador del mundo en donde se conectan muchas líneas marítimas con el fin de distribuir la mercancía a diferentes países del mundo. (ProColombia, s.f.)

#### **5.3.9.5.4. Servicios Marítimos**

Desde Cartagena, Santa Marta y Barranquilla ofrecen servicios directos hacia Rotterdam, en donde se calcula un tiempo de 11 días de tránsito, por otra parte, desde Buenaventura a Ámsterdam y Rotterdam hay seis navieras que de la cual una de estas presta servicio directo con

un tiempo de 18 días de tránsito, las demás ofrecen con cambio de buque en Panamá y Perú.

(ProColombia, s.f.)

**Tabla 12**

*Logística de Exportación desde Colombia hasta Países Bajos*

<b>Ciudad Destino</b>	<b>Ciudad Origen</b>	<b>Conexiones</b>	<b>Transito Estimado</b>
Ámsterdam	Barranquilla	Manzanillo (Panamá) Balboa (Panamá),	26
Ámsterdam	Buenaventura	Rotterdam (Países Bajos)	21
Ámsterdam	Cartagena	Directo	13
Ámsterdam	Santa Marta	Rotterdam (Países Bajos) Cartagena	15
Rotterdam	Barranquilla	(Colombia)	16
Rotterdam	Buenaventura	Directo	17
Rotterdam	Cartagena	Directo	11
Rotterdam	Santa Marta	Directo	11

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Dirección de Información Comercial – ProColombia.

### 5.3.9.5.5. *Indicadores Económicos*

**Tabla 13**

*Indicadores Económicos de los Países Bajos*

<b>Indicadores Económicos</b>	<b>Países Bajos</b>
<b>Tasa de Inflación</b>	2,72%
<b>PIB (Anual)</b>	812.051 M. Euros
<b>Tasa de Desempleo</b>	2,9%
<b>Exportaciones</b>	633.621,8 M. Euros
<b>Importaciones</b>	568.135,1 M. Euros
<b>Balanza Comercial</b>	65.486,6 M. Euros

---

**Precio del euro respecto al dólar  
estadounidense**

1.08 dólar estadounidense

---

Fuente: (inflation.eu , 2019), (datosmacro.com, 2019), (datosmacro.com , 2020), (datosmacro.com, 2019),  
(investing.com, 2020).

## 6. CONCLUSIONES

- Se logró dar cumplimiento al primer objetivo de la investigación por medio de una entrevista, esta herramienta de investigación fue enviada por medio de un correo electrónico a la Asociación, se pudo conocer que dicha Asociación recolecta semanalmente 2500 Kg de Uchuva, de este total 1716 Kg cumplen con los requisitos de tipo exportación. La variedad de Uchuva cultivada en el municipio de Cacota es Marandua, sin embargo, en Colombia existen dos variedades nuevas: Corpoica Dorada y Corpoica Andina estas mejoran la producción y el rendimiento aumentando la producción de 9 a 20 toneladas por hectárea, gracias a esta variedad se logra evitar imperfecciones en la fruta como rajaduras disminuyéndola del 10% a un 2,67%.
- Por medio de la entrevista se determinó que la Asociación de hortifruticultores (Asofrutas) recolecta semanalmente 2500kg de uchuva, de este total se selecciona al mercado local 784kg a un precio que oscila entre COP 1300 y COP 1100, la cantidad restante, o sea 1716kg se destinan a la comercializadora tiene un precio de COP 4000. La uchuva que cumple con los requisitos tipo exportación (1716Kg) se envía al mercado internacional en 630 Unidades Comerciales o (CCC) cada unidad contiene 12 bandejas plásticas, con un costo de USD 0,46; USD 0,62; USD 0,65; USD 0,73 y USD 0,78, para EXW, FAS, FOB, CFR y CIF respectivamente. A un precio de USD 0,57; USD 0,78; USD 0,81; USD 0,92 y USD 0,97, para EXW, FAS, FOB, CFR y CIF respectivamente, de igual que para EE. UU se concluye para Canadá, Alemania y Países Bajos.
- La rentabilidad anual para Estados Unidos de acuerdo a los términos es USD 39.916,8; USD 58.060,8; USD 58.060,8; USD 65.318,4; USD 68.947,2 para EXW, FAS, FOB, CFR, CIF respectivamente, por lo tanto, la mayor rentabilidad se obtiene en CIF sin

embargo es el termino más complejo debido a que tiene más responsabilidades, por lo tanto, se recomienda FAS o FOB, aunque el más usado en la actualidad es FOB, el saldo neto y acumulado en el flujo de caja, usando el índice de inflación interanual para 4 años demuestra que es positivo y rentable para todos los términos de negociación y de la misma manera se concluye para los demás países.

- La mayor rentabilidad se produce al exportar a Países Bajos y Alemania, sin embargo, Países Bajos es el mayor consumidor de esta fruta. Siendo el mercado potencial con mayores opciones sin embargo todos son muy rentables. Según Procolombia la mayor rentabilidad la obtiene el minorista por lo que los exportadores colombianos en la actualidad están eliminando de la cadena de distribución al importador y distribuidor, ellos directamente están haciendo las negociaciones con el minorista, haciendo más rentable la exportación, pero hay que tener en cuenta que se obtiene más ganancias al manejar grandes volúmenes de ventas.

## 7. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la Asociación considerar la alternativa de siembra de las dos variedades de Uchuvas nombradas anteriormente (Corpoica Andina y Copoica Dorada), estas variedades ya fueron evaluadas por la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria en donde realizaron experimentos en las tierras de los departamentos de Antioquia, Cundinamarca, Nariño y Boyacá, demostrando buen rendimiento de la fruta y excelente calidad, gracias a los resultados se considera como buena alternativa de producción para la Uchuva tipo exportación.
- Se recomienda a la Asociación de Hortifruticultores (ASOFRUTAS) hacer contacto con la entidad PROCOLOMBIA, esta entidad ofrece asesorías especializadas a todas aquellas personas para hacer su exportación.
- Se recomienda a la Cámara de Comercio de Pamplona dar capacitaciones en cuanto a los procedimientos para iniciar los procesos de exportación.

## 8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(2019). Obtenido de inflation.eu: <https://es.inflation.eu/tasas-de-inflacion/canada/inflacion-historica/ipc-inflacion-canada.aspx>

(2019). Obtenido de datosmacro.com: <https://datosmacro.expansion.com/pib>

ANALDEX. (2019). *analdex.org*. Obtenido de <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2019/05/Informe-Exportaciones-de-uchuva-primer-trimestre-18-19.pdf>

*datosmacro.com*. (2020). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paro>

*datosmacro.com*. (2019). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/pib>

*datosmacro.com*. (2019). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza>

*datosmacro.com*. (2019). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/pib>

*datosmacro.com*. (2019). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza>

*datosmacro.com*. (2019). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/pib>

*datosmacro.com*. (2019). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza>

*datosmacro.com*. (2019). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/pib>

*datosmacro.com*. (2019). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza>

*datosmacro.com*. (2019). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/pib>

*datosmacro.com*. (2019). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza>

*datosmacro.com*. (2020). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paro>

ICA. (Marzo de Versión 2, 2017). *ica.gov.co*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/getattachment/2402e0e3-b502-41ea-a662-0d069fe2a941/Uchuva>

ICONTEC. (28 de 05 de 2003). Obtenido de <https://kontii.files.wordpress.com/2012/10/ntc-5166.pdf>

ICONTEC. (28 de 05 de 2003). *kontii.files.wordpress.com*. Obtenido de <https://kontii.files.wordpress.com/2012/10/ntc-5166.pdf>

ICONTEC. (28 de 05 de 2003). *kontii.files.wordpress.com*. Obtenido de <https://kontii.files.wordpress.com/2012/10/ntc-5166.pdf>

ICONTEC. (28 de 05 de 2003). *kontii.files.wordpress.com*. Obtenido de <https://kontii.files.wordpress.com/2012/10/ntc-5166.pdf>

ICONTEC. (28 de 05 de 2003). *kontii.files.wordpress.com*. Obtenido de <https://kontii.files.wordpress.com/2012/10/ntc-5166.pdf>

ICONTEC. (28 de 05 de 2003). *kontii.files.wordpress.com*. Obtenido de <https://kontii.files.wordpress.com/2012/10/ntc-5166.pdf>

ICONTEC. (28 de 05 de 2003). *kontii.files.wordpress.com*. Obtenido de <https://kontii.files.wordpress.com/2012/10/ntc-5166.pdf>

ICONTEC. (28 de 05 de 2003). *kontii.files.wordpress.com*. Obtenido de <https://kontii.files.wordpress.com/2012/10/ntc-5166.pdf>

ICONTEC. (28 de 05 de 2003). *kontii.files.wordpress.com*. Obtenido de <https://kontii.files.wordpress.com/2012/10/ntc-5166.pdf>

ICONTEC. (12 de 12 de 2007). Obtenido de <https://es.slideshare.net/b22tf1/58307982-ntc5121rotuladooetiquetadonormasgenerales>

*inflation.eu*. (2019). Obtenido de <https://es.inflation.eu/tasas-de-inflacion/paises-bajos/inflacion-historica/ipc-inflacion-paises-bajos.aspx>

*inflation.eu*. (2019). Obtenido de <https://es.inflation.eu/tasas-de-inflacion/canada/inflacion-historica/ipc-inflacion-canada.aspx>

- inflation.eu.* (2019). Obtenido de <https://es.inflation.eu/tasas-de-inflacion/estados-unidos/inflacion-historica/ipc-inflacion-estados-unidos.aspx>
- inflation.eu.* (2019). Obtenido de <https://es.inflation.eu/tasas-de-inflacion/alemania/inflacion-historica/ipc-inflacion-alemania.aspx>
- investing.com.* (16 de 05 de 2020). Obtenido de <https://es.investing.com/currencias/eur-usd>
- investing.com.* (16 de 05 de 2020). Obtenido de <https://es.investing.com/currencias/eur-usd>
- investing.com.* (16 de 05 de 2020). Obtenido de <https://es.investing.com/currencias/eur-usd>
- Mincomercio. (s.f.). *tlc.gov.co.* Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republica/1-antecedentes/2-2-resumen-del-acuerdo-comercial-con-canada>
- mipymes.gov.co.* (s.f.). Obtenido de <http://www.mipymes.gov.co/mipymes/media/mipymes/Documentos/Bienes-agricolas-Colombia.pdf>
- mipymes.gov.co.* (s.f.). Obtenido de <http://www.mipymes.gov.co/mipymes/media/mipymes/Documentos/Apendice-1-Eliminacion-de-Aranceles-Aduaneros.pdf>
- muisca.dian.gov.co.* (s.f.). Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>
- muisca.dian.gov.co.* (s.f.). Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>
- Portafolio. (2010). *portafolio.co.* Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/ue-atenua-exigencias-exportaciones-uchuva-170802>
- PROCOLOMBIA. (s.f.). Obtenido de [https://procolombia.co/sites/default/files/guia\\_proceso\\_exportaciones\\_0.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/guia_proceso_exportaciones_0.pdf)
- PROCOLOMBIA. (2016). Obtenido de [https://procolombia.co/sites/default/files/uchuva\\_can-2016.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/uchuva_can-2016.pdf)
- ProColombia. (28 de 05 de 2014). *procolombia.co.* Obtenido de <https://procolombia.co/actualidad-internacional/agricola/las-oportunidades-de-la-uchuva-en-estados-unidos>
- ProColombia. (2016). *procolombia.co.* Obtenido de [https://procolombia.co/sites/default/files/uchuva\\_can-2016.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/uchuva_can-2016.pdf)

- ProColombia. (2016). *procolombia.co*. Obtenido de [https://procolombia.co/sites/default/files/uchuva\\_can-2016.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/uchuva_can-2016.pdf)
- ProColombia. (2016). *procolombia.co*. Obtenido de [https://procolombia.co/sites/default/files/uchuva\\_can-2016.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/uchuva_can-2016.pdf)
- PROCOLOMBIA. (s.f.). *colombiatrader.com*. Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/oportunidades-de-negocio/reino-unido-uchuva>
- ProColombia. (s.f.). *tlc-eeuu.procolombia.co*. Obtenido de <https://tlc-eeuu.procolombia.co/logistica/acceso-maritimo>
- ProColombia. (s.f.). *ue.procolombia.co*. Obtenido de <https://ue.procolombia.co/sites/default/files/Perfil%20log%C3%ADstico%20de%20Alemania.pdf>
- ProColombia. (s.f.). *ue.procolombia.co*. Obtenido de <https://ue.procolombia.co/sites/default/files/Perfil%20log%C3%ADstico%20de%20Alemania.pdf>
- ProColombia. (s.f.). *ue.procolombia.co*. Obtenido de <https://ue.procolombia.co/sites/default/files/Perfil%20log%C3%ADstico%20de%20Pa%C3%ADses%20Bajos.pdf>
- ProColombia. (s.f.). *ue.procolombia.co*. Obtenido de <https://ue.procolombia.co/sites/default/files/Perfil%20log%C3%ADstico%20de%20Pa%C3%ADses%20Bajos.pdf>
- ProColombia. (s.f.). *ue.procolombia.co*. Obtenido de <https://ue.procolombia.co/sites/default/files/Perfil%20log%C3%ADstico%20de%20Pa%C3%ADses%20Bajos.pdf>
- The Money Converter.com*. (16 de 05 de 2019). Obtenido de <https://themoneyconverter.com/ES/USD/CAD>
- TLC. (s.f.). *tlc.gov.co*. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Lista-Productos-Agricolas-de-Colombia.pdf>
- tlc.gov.co*. (s.f.). Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Lista-Productos-Agricolas-de-Colombia.pdf>
- tlc.gov.co*. (s.f.). Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Anexo-203-Eliminacion-Arancelaria.pdf>

*tlc.gov.co.* (s.f.). Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Bienes-agricolas-Colombia.pdf>

*tlc.gov.co.* (s.f.). Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Anexo-2-3-Eliminacion-Arancelaria.pdf>

*tlc.gov.co.* (s.f.). Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Anexo-2-3-Eliminacion-Arancelaria.pdf>

*tlc.gov.co.* (s.f.). Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republ-1/contenido/resumen-del-acuerdo>

*ue.procolombia.co.* (s.f.). Obtenido de <https://ue.procolombia.co/abc-del-acuerdo/resumen>

## 9. ANEXOS

Número de Anexos	Anexos
Anexo 1	 Entrevista- Asociación Asofruta
Anexo 2	 <b>Costos Anuales de la Asociación.pdf</b>
Anexo 3	 guia_proceso_exportaciones_0.pdf
Anexo 4	 <b>Requisitos Sanitarios y Fitosani</b>
Anexo 5	 NTC - 5166.pdf
Anexo 6	 <b>NTC-512-1.pdf</b>
Anexo 7	 cubicaje y matriz de costos para EE. UU.>
Anexo 8	 Cúbicaje y Matriz de Costos para Can:
Anexo 9	 Cúbicaje y Matriz de Costos para Alen

Anexo 10

Cúbicaje y Matriz  
de Costos para País

Anexo 11

Cotización Caja de  
Cartón.pdf

Anexo 12

Cotización de  
seguro de la mercan

## 10. EVIDENCIAS

Las siguientes imágenes son correos en donde solicité información a la entidad PROCOLOMBIA, donde ellos me respondieron facilitando información requerida, además, asistí a conferencias virtuales en donde involucraban a más personas interesadas en el proceso de exportación.

**Ramón Herberth T...** 20 may. para mí

**RV: Información sobre Costos de Exportación** Recibidos

**Marianny Rojas Gon...** 8 may. para mí, FUTUROS

Estimada Yessika Paola buenos días,

Con el fin de dar respuesta a su inquietud, de manera atenta me permito dejarla en comunicación con Omar Yañez @FUTUROS EXPORTADORES CUCUTA CAMARA, Asesor aliado en Cúcuta.

Cordial saludo,

MARIANNY ROJAS GONZALEZ

HEBERTH TORRES BOADA  
Candidato Maestría en Finanzas  
Esp. Administración y Negocios Internacionales.  
Unilibre  
Esp. Gerencia en Mercadeo. UDES  
Instructor de logística  
SENA Regional Norte de Santander  
heberth48@hotmail.com  
htorres@misena.edu.co

**P** Practicante 2 Futuros Exp... 30 abr.  
Estimado: Empresario Usted tiene una cita el día MIERCOLES 6/05/2020 \*Hora

**Y** Yessika Paola Tosca... 30 abr.  
para Practicante, Miguel

Yessika Paola Toscano Pinzón  
1093886377

Mostrar texto citado



Estimado: Empresario

Usted tiene una cita el día **MIERCOLES 6/05/2020**

\*Hora 9:30 A.M.

Según las medidas que se han tomado a nivel mundial con el tema del COVID-19 comúnmente conocido como Coronavirus la charla se dará de manera virtual. Para la conexión a esta se enviara un día antes un link el cual podrá abrir desde su computador o desde su celular.

Con el asesor **MIGUEL JARAMILLO**

<https://www.macmap.org/>

5. Directorio de la Distribución Física Internacional:  
<https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/directorio-de-distribucion-fisica-internacional>
6. Link para acceder a las publicaciones de ProColombia: <https://procolombia.co/publicaciones>
7. Link de las Macrorruedas para que revisen la información de las próximas que se harán. <https://www.macrorruedasprocolombia.co>
8. Guía de certificaciones de Agroalimentos. (adjunto)
9. Resolución 448 del ICA para productos frescos. (adjunto)
10. Presentación Procolombia. (adjunto)
11. Guía partida arancelaria (adjunto)

## CONSULTA PROCOLOMBIA 6 DE MAYO DE 2020

Recibidos



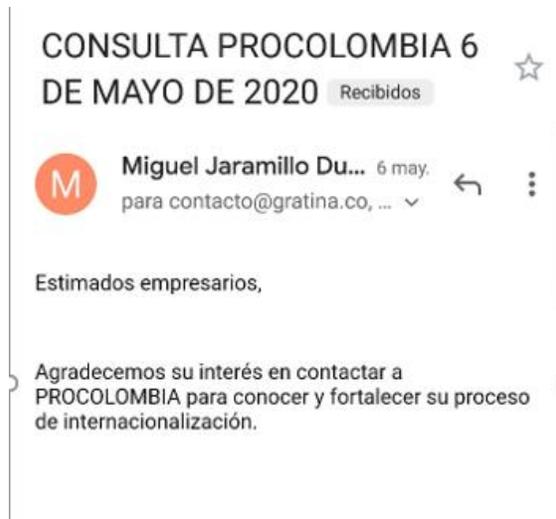
**M** Miguel Jaramillo Duque 6 may.  
Estimados empresarios, Agradecemos su interés en contactar a PROCOLOMBIA

**M** Miguel Jaramillo Duque 7 may.  
Buen día estimados, Ayer me falto enviarles el correo de mi compañera Marianny Rojas

**sandra buitrago** 7 may.  
para Miguel, comercial@e...

MIL GRACIAS.

Mostrar texto citado



## Costos Marítimos

Estos costos de fletes marítimos son consultados por la empresa iconainers.

	OCULTAR DETALLES ^										
<p>1. <b>COCTG</b> - Puerto de Cartagena COLOMBIA</p> <p>↳ DIRECTO</p> <p><b>USNYC</b> - Puerto de New York ESTADOS UNIDOS</p> <p>↳ Entrega no incluida <a href="#">Cambia la ruta para incluir la entrega</a></p>	<p><b>Desglose de precios</b></p> <table border="1"> <tr> <td>FLETE Y RECARGOS</td> <td>584,90 US\$ ▾</td> </tr> <tr> <td>GASTOS ADMINISTRATIVOS</td> <td>10,00 US\$ ▾</td> </tr> <tr> <td colspan="2">SUBTOTAL: 594,90 US\$</td> </tr> <tr> <td colspan="2">IVA: 0,00 US\$</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><b>TOTAL: 594,90 US\$</b></td> </tr> </table>	FLETE Y RECARGOS	584,90 US\$ ▾	GASTOS ADMINISTRATIVOS	10,00 US\$ ▾	SUBTOTAL: 594,90 US\$		IVA: 0,00 US\$		<b>TOTAL: 594,90 US\$</b>	
FLETE Y RECARGOS	584,90 US\$ ▾										
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10,00 US\$ ▾										
SUBTOTAL: 594,90 US\$											
IVA: 0,00 US\$											
<b>TOTAL: 594,90 US\$</b>											
<p><b>USMIA</b> - Puerto de Miami ESTADOS UNIDOS</p> <p>↳ DIRECTO</p> <p><b>DEBRE</b> - Puerto de Bremen ALEMANIA</p>	<table border="1"> <tr> <td>FLETE Y RECARGOS</td> <td>467,83 US\$ ▾</td> </tr> <tr> <td>GASTOS ADMINISTRATIVOS</td> <td>10,00 US\$ ▾</td> </tr> <tr> <td colspan="2">SUBTOTAL: 477,83 US\$</td> </tr> <tr> <td colspan="2">IVA: 0,00 US\$</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><b>TOTAL: 477,83 US\$</b></td> </tr> </table>	FLETE Y RECARGOS	467,83 US\$ ▾	GASTOS ADMINISTRATIVOS	10,00 US\$ ▾	SUBTOTAL: 477,83 US\$		IVA: 0,00 US\$		<b>TOTAL: 477,83 US\$</b>	
FLETE Y RECARGOS	467,83 US\$ ▾										
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10,00 US\$ ▾										
SUBTOTAL: 477,83 US\$											
IVA: 0,00 US\$											
<b>TOTAL: 477,83 US\$</b>											
<p><b>USMIA</b> - Puerto de Miami ESTADOS UNIDOS</p> <p>↳ DIRECTO</p> <p><b>NLRMTM</b> - Puerto de Rotterdam PAISES BAJOS</p>	<table border="1"> <tr> <td>FLETE Y RECARGOS</td> <td>508,16 US\$ ▾</td> </tr> <tr> <td>GASTOS ADMINISTRATIVOS</td> <td>10,00 US\$ ▾</td> </tr> <tr> <td colspan="2">SUBTOTAL: 518,16 US\$</td> </tr> <tr> <td colspan="2">IVA: 0,00 US\$</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><b>TOTAL: 518,16 US\$</b></td> </tr> </table>	FLETE Y RECARGOS	508,16 US\$ ▾	GASTOS ADMINISTRATIVOS	10,00 US\$ ▾	SUBTOTAL: 518,16 US\$		IVA: 0,00 US\$		<b>TOTAL: 518,16 US\$</b>	
FLETE Y RECARGOS	508,16 US\$ ▾										
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10,00 US\$ ▾										
SUBTOTAL: 518,16 US\$											
IVA: 0,00 US\$											
<b>TOTAL: 518,16 US\$</b>											

## Costos de Transporte y Seguro de Cacota a Cartagena

Señor (a).  
Yessika Toscano  
[paolattoscano@gmail.com](mailto:paolattoscano@gmail.com)

**Asunto: Cotización Servicio de Transportes de Carga**

Es muy grato para nosotros presentar la siguiente oferta para el servicio de transporte de Carga, a continuación indicamos las características principales del servicio.

Fecha de prestación del servicio: Por definir

**Característica del servicio:**

DESCRIPCION		TIPO VEHICULO TURBO NHR REFRIGERADA
ORIGEN	DESTINO	Capacidad: 2500 KG
CACOTA SDER	CARTAGENA	\$2.250.000

**Condiciones Comerciales:**

**Validez oferta: 10 días hábiles**