

**Estudio De Factibilidad Para La Exportación Mango De Azúcar Desde Santiago De Cali,
Hacia Miami Florida-Usa**

Gañan Caleño Yenifer Tatiana

Rodríguez Ordoñez Angie Natalia

Instituto Técnico Nacional De Comercio “Simón Rodríguez”

Intenalco Educación Superior

Tecnólogo En Gestión De Comercio Exterior

Santiago De Cali

2024

**Estudio De Factibilidad Para La Exportación Mango De Azúcar Desde Santiago De Cali,
Hacia Miami Florida-Usa**

Asignatura:

Trabajo de Grados

Tutor

M. Sc. Harrison Sánchez Sevillano

Instituto Técnico Nacional De Comercio “Simón Rodríguez”

Intenalco Educación Superior

Tecnólogo En Gestión De Comercio Exterior

Santiago De Cali

2024

Nota de Aceptación de los Jurados

Hoja Dedicatoria

A Dios

En primer lugar a Dios, por habernos acompañado y guiado en el transcurso de nuestra carrera, y brindarnos una vida llena de aprendizaje y experiencias que nos han enriquecido como seres humanos y en nuestra educación profesional. Con su apoyo hemos llegado a este momento tan significativo que ha tenido sus altibajos pero con mucho esfuerzo y amor se logró.

A los padres

A nuestros queridos padres, por habernos dado su apoyo incondicional, y acompañarnos en cada paso que damos y también en cada etapa de nuestra vida. Por sus consejos y dedicación también por celebrar cada triunfo y logro que tengamos, a lo largo de nuestra vida, siempre estuvieron ahí para animarnos, para impulsarnos a seguir adelante y creer en nosotras, incluso cuando nosotras mismas no lo hacíamos.

“El gran objetivo del aprendizaje no es el conocimiento, sino la acción”

Herbet Spencer



Hoja de Agradecimientos

A Dios

Le agradecemos a Dios, por protegernos durante todo nuestro camino y darnos fuerzas y valentía para superar todos los obstáculos que se han presentado en el transcurso de nuestra vida, estamos sumamente agradecidas.

A los padres

Le damos gracias a nuestros padres, por ser nuestro apoyo y consejeros, por animarnos y guiarnos a no desfallecer ni a rendirnos ante nada y siempre perseverar para seguir hacia delante.

A la institución

Le agradecemos a la Institución Intenalco Educación Superior, por permitirnos la oportunidad de ser parte de ella y por darnos la base y herramientas para adquirir nuevos conocimientos.

A Los profesores

A nuestros maestros encargados de la formación académica, le agradecemos enormemente su dedicación, paciencia y correcciones, porque gracias a ello pudo transmitirnos los conocimientos previos para poder llevar a cabo este proyecto y estar aquí.

Tabla de Contenido

Contenido

Tabla de Contenido.....	6
Introducción	15
1. Planteamiento del Problema	17
1.1 Antecedentes.....	17
1.2 Formulación del Problema.....	18
Cuadro de síntomas	20
1.2.1 Formulación del Problema.....	21
1.3 Sistematización del Problema	21
2. Objetivos	22
2.1 Objetivo General.....	22
2.2 Objetivos Específicos	22
3. Justificación	23
3.1 Justificación Teórica.....	23
3.2 Justificación Práctica.....	24
3.3 Justificación Metodológica.....	24

4. Marcos Referenciales	25
Antecedentes de la Investigación	25
4.1 Marco Teórico	27
4.2 Marco Conceptual.....	33
4.3 Marco Contextual	34
4.4 Marco Legal.....	37
Vistos Buenos.....	37
4.5 Marco Temporal	39
5. Diseño Metodológico	40
El estudio de viabilidad	40
5.1 Clase o tipo de investigación	41
5.2 Método de Investigación.....	42
5.3 Técnicas de Investigación	43
Aplicación de la fórmula en la Población de Miami:	45
6. Estudio de Mercado	48
6.1 Análisis del sector.....	48
6.1.1 El Sector Exportador Colombiano	48

6.1.2 El Mercado del Producto en el Exterior	49
6.1.3 Análisis DOFA.....	51
6.2 Inteligencia de Mercados.....	55
6.2.1 Posibles Mercados para la Exportación del Producto.....	55
6.2.2 El País Seleccionado (Estados Unidos).....	59
6.2.2.1 Entorno Económico	59
6.2.2.2 Entorno Tecnológico	60
6.2.2.3 Entorno Político	61
6.2.2.4. Entorno Ambiental	61
6.2.2.5 Entorno Cultural.....	62
6.2.3 País de Origen (Colombia)	62
6.2.3.1 Entorno Económico	63
6.2.3.2 Entorno Tecnológico	64
6.2.3.3 Entorno Político	64
6.2.3.4 Entorno Ambiental	65
6.2.3.5 Entorno Cultural.....	66
6.3 El Producto	66

6.3.1 Características Del Producto	67
6.3.2 Generalidades del Producto a Exportar	67
6.4 El Mercado Proveedor.....	68
6.4.1 Características De Colfrutta	69
6.5 El mercado Potencial Objetivo	69
6.5.1 La Población Objetivo	69
6.5.2 Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País de Destino.....	70
6.5.3 Requisitos del Consumidor del País Destino	70
6.6 El Mercado Competidor.....	72
6.6.1 Países Exportadores del Producto	72
6.6.2 Procedencia del Producto en el País Destino	74
6.6.3 Los Precios Internacionales del Producto.....	74
6.7 Canal de Distribución.....	75
6.9 Estrategias de Mercadeo y Ventas.....	75
7. Estudio Técnico	76
7.1 Localización del Proyecto.....	76
7.1.1 Macro Localización.....	76

7.1.2 Micro Localización	78
7.1.3 La Planta Física.....	79
7.2. Aspectos Técnicos del Producto.....	81
7.2.1 Ficha Técnica del Producto.....	81
7.2.2 Capacidad de Producción.....	82
7.2.3 Unidad de Empaque y Etiquetado para la Exportación	83
7.3 La unidad Empresarial Exportadora.....	86
7.3.1 Tipo de Sociedad	86
7.3.2 Razón Social	86
7.3.3 Misión y Visión Empresarial.....	86
7.3.4 Principios y Valores	87
7.3.5 Políticas de la Empresa.....	88
7.3.6 Organigrama Empresarial.....	90
7.3.7 Las Necesidades, Perfiles y Funciones del Personal	91
8. El Plan Exportador	96
8.1 Régimen de Exportación	96
8.2 Trámites del Proceso Exportador.....	97

Pasó a paso para desarrollar una exportación	97
8.2.1 Posición Arancelaria	98
8.2.2 Permisos Previos y/o Vistos Buenos	99
8.2.3 Términos de Negociación	99
8.2.4 Agente de Carga y/o Tipo de Transporte	100
8.2.5 Medio de Pago	101
8.2.6 El Contrato de Exportación	102
8.2 Proceso General de una Exportación	108
8.2.1 Documentación	110
Cotización	110
Respuesta	111
Carta Crédito	112
Declaración de Exportación	114
Factura Comercial	115
Documento Transporte.....	116
Régimen Cambiario	117
9 .El Estudio Económico y Financiero	118

9.1 Las Inversiones Preliminares	118
9.1.1 Los Gastos Pre Operativos	118
9.1.2 Inversiones Fijas.....	119
9.1.3 Capital de Trabajo.....	121
9.1.4 La Composición del Capital.....	122
9.2 Balance General de Constitución	123
9.3 La Producción y Los Costos Operacionales	123
9.3.1 La Producción Exportable	123
9.3.2 Costos de Producción.....	124
9.3.2.1 Costos Directos	124
9.3.2.2 Costos de Personal	125
9.3.2.3 Gastos Generales de Producción	126
9.4 Los Gastos Generales.....	127
9.4.1 La Distribución de los Gastos Comunes	127
9.4.2 Los Gastos de Administración	129
9.4.2.1 Gastos de Personal y su Proyección	129
9.4.2.2 Gastos Generales de Administración y su Proyección.....	130

9.4.3 Los Gastos de Comercialización y Ventas	130
9.4.3.1 Gastos de Personal y su Proyección	130
9.4.3.2 Gastos Generales de Comercialización y Ventas	131
9.4.3.3 Los Gastos del Proceso Exportador	132
9.5 Los Ingresos y su Proyección	133
9.6 El Estado de Resultados y su Proyección.....	134
9.7 El Flujo Neto de Efectivo.....	135
9.8 El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno	136
9.9 Punto De Equilibrio	137
9.9.1 Costo De Beneficio	138
10. Conclusiones	139
11. Recomendaciones	140
12. Bibliografía	142

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1	17
Ilustración 2	67
Ilustración 3	75
Ilustración 4	77
Ilustración 5	78
Ilustración 6	83
Ilustración 7	84
Ilustración 8	85
Ilustración 9	85

Introducción

La producción de mango en Colombia se ha convertido en una actividad agrícola crucial, tanto por su impacto económico local como por su potencial en el ámbito internacional, donde se desarrolla a través de un análisis integral que abarca diversos aspectos clave para su viabilidad, inicialmente el planteamiento del problema identifica la necesidad de los consumidores locales de adquirir una fruta exótica, como lo es el mango de azúcar, también hay oportunidades y desafíos que enfrenta esta fruta en el mercado estadounidense, ya que la formulación de objetivos busca evaluar que este producto cumpla con los estándares comerciales, y la justificación destaca la relevancia económica y social del proyecto para saber si viable la operación, mientras que el marco referencial contextualiza el estudio a nivel teórico, legal y sectorial, lo cual habla de los procesos que se van a llevar a cabo en la exportación del mango de azúcar. A partir de un sólido diseño metodológico se estructuran los métodos de investigación que se utilizaron en el desarrollo de este trabajo, para obtener información precisa y confiable, de donde el estudio de mercado permite conocer la demanda, la competencia y los requisitos de la exportación que se deben cumplir, complementado por un estudio técnico que detalla los procesos de producción, empaque y logística, donde posteriormente se desarrolla un plan exportador que define las estrategias comerciales, canales de distribución y regulaciones aplicables, y finalmente el estudio económico y financiero analiza la rentabilidad del proyecto, considerando costos, inversión inicial y proyecciones de ingresos, con el fin de determinar su sostenibilidad en el largo plazo, y garantizar el éxito de esta iniciativa de la exportación de mango de azúcar.

El mango de azúcar, reconocido por su sabor dulce y alta calidad, ha atraído la atención de consumidores a nivel mundial, especialmente en Estados Unidos. Exportar este fruto representa una gran oportunidad para diversificar y fortalecer la economía agrícola de Colombia. Ya que Estados Unidos es un mercado estratégico para el mango de azúcar

colombiano debido a su elevada demanda de frutas exóticas y a los acuerdos comerciales que facilitan las exportaciones agrícolas. Este estudio se enfocará en evaluar las oportunidades y los retos que enfrenta Colombia al exportar mango de azúcar hacia Estados Unidos, considerando factores como la calidad del producto, las regulaciones sanitarias, las barreras arancelarias y la distribución necesaria para ingresar y consolidarse en este mercado. Pero requiere una planificación cuidadosa y una ejecución precisa. Donde los componentes fundamentales que deben considerarse para llevar a cabo este estudio de factibilidad de exportación de mango de azúcar, desde Santiago de Cali- Colombia, hacia Miami Florida-USA. Se abordarán objetivos específicos como la inteligencia de mercado, las normativas técnicas y legales, el diseño de una infraestructura administrativa, el cumplimiento de normas ambientales.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MANGO DE AZÚCAR DESDE SANTIAGO DE CALI, COLOMBIA HACIA MIAMI FLORIDA-USA

1. Planteamiento del Problema

1.1 Antecedentes

Se observa la oportunidad de exportar Mango de Azúcar colombiano para el mercado de Miami Florida - USA, desde Cali, Colombia debido a su alto nivel de consumo donde alcanzó la cifra de US \$9,4 millones durante el primer semestre de 2023 de esta clase de productos. Debido al creciente interés por frutas tropicales, especialmente en una ciudad con una alta población latina y una fuerte preferencia por productos naturales y saludables, este mango se distingue por su dulzura y sabor excepcional, y su producción en Colombia complementa la oferta en EE. UU.

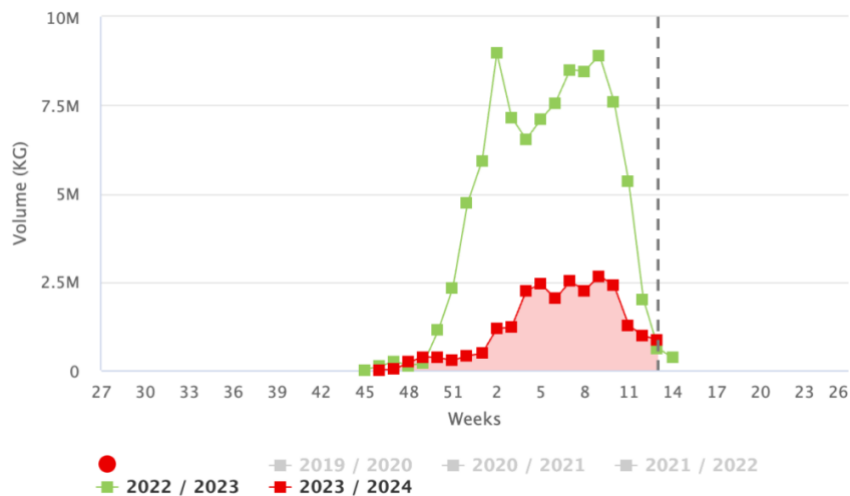


Ilustración 1

Estos datos reflejan una tendencia creciente en la demanda y oferta entre los años 2022 - 2023 y en como en el año 2024 hubo reducción de la demanda y la oferta en el mercado, sobre el mango de azúcar colombiano. Lo cual la disminución en la última temporada podría estar relacionada con factores climáticos, logísticos o de demanda.

1.2 Formulación del Problema

El mango de azúcar es un producto de alto consumo en Norteamérica debido a la gran variedad de culturas dentro de este territorio, por este motivo los importadores en su afán para satisfacer las necesidades de sus habitantes ingresan este producto desde diferentes países, y entre esos está Colombia, el cual ha sido relevante en la producción de esta fruta con mayor calidad y siendo este un sabor nuevo para los paladares estadounidenses.

Al no poder satisfacer se podría ver afectada una gran parte culinaria de este país, ya que en muchos alimentos esta actúa como una materia prima y aumentando el precio de manera desfavorable para los consumidores que a diario lo integran dentro de su consumo.

Según ProColombia con la primera venta de mango de azúcar a Estados Unidos en 2023, Colombia busca posicionarse en el mercado internacional como uno de los países líderes de la región con este bien nacional que promete oportunidades de crecimiento significativas para los exportadores colombianos.

La exportación de mango desde Colombia llegó a US \$9,4 millones durante el primer semestre de 2023. Varios países se han ubicado como principales destinos de exportación.

Entre estos están: Canadá, Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Guatemala y Francia.

(PROCOLOMBIA)

“Este tipo de mango no es muy conocido en el mercado en Estados Unidos pero tiene mucho potencial y es un motivo para avanzar la producción en Colombia. Como importadores estamos presentes en diferentes estados de EE.UU. y nuestro enfoque principal está en supermercados y mayoristas. Sin embargo, está creciendo mucho el consumo para otros sectores de alimentos como barras, cruceros, hoteles y restaurantes. Hay espacios para comercializar todo tipo de mango: de calidad tipo uno, que está en perfectas condiciones; y el

que denominamos uno y medio, el cual tiene algunas imperfecciones como defectos cosméticos. Esos también tienen su mercado”, comentó Bernal. (PORTALFRUTICOLA)

Se puede decir que la exportación de mango de azúcar desde Colombia hacia Estados Unidos representa una oportunidad importante para los productores colombianos de frutas tropicales. El mango de azúcar, conocido por su sabor dulce y su alta calidad, tiene un gran potencial y viabilidad en el mercado estadounidense debido a la demanda de frutas frescas y exóticas.

La empresa Colfrutta ha exportado con éxito 6.000 kilos de mango de azúcar a los Estados Unidos, marcando el primer envío de esta fruta al país norteamericano, los fragantes mangos azucarados se embarcaron desde Magdalena con destino a varios lugares como Dallas California, Miami, Nueva York y Washington D.C.

Este éxito en la exportación del mango de azúcar refleja el potencial de Colombia para expandir su presencia en los mercados internacionales y destaca la importancia de desarrollar estrategias que promuevan la producción y exportación de frutas de alta calidad fitosanitaria. Con más de 200 toneladas de mango enviadas a los Estados Unidos y la Unión Europea, la habilitación de 39 predios por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) para la exportación, el futuro de esta fruta en el comercio internacional parece prometedora.

Cuadro de síntomas

SÍNTOMAS	CAUSAS	PRONÓSTICO	CONTROL DE PRONÓSTICO
Alto consumo pero limitada producción del producto.	Falta de innovación en el mercado para producir más.	Generación de impactos negativos de la baja producción y ventas bajas.	Exportación y comercialización masiva de producto nacional al exterior.
Falta de estrategias de administración de las organizaciones	Falta de planeación y organización en la gestión empresarial	Conlleva al fracaso de las empresas inconvenientes en posicionamiento empresarial.	Implementar estrategias de mercadeo que conlleven a un nivel de competitividad ideal.
Ineficiencia con las herramientas necesarias Competencia internacional	Estrategias inadecuadas en el manejo Otros países productores ofreciendo precios	Generación de impactos negativos en las operaciones generales de la empresa. Reducción de	Realizar planeación de procesos adecuados en la operación. Diferenciarse a través de la calidad, certificaciones de

	más bajos	la cuota de mercado	productos orgánicos o sostenibles y mejorar el valor añadido del producto
--	-----------	---------------------	---

1.2.1 Formulación del Problema

¿Qué procesos se deben desarrollar para desarrollar la exportación de Mango de azúcar desde Santiago de Cali hacia Miami Florida-USA?

1.3 Sistematización del Problema

¿Qué inteligencia de mercado se debe considerar en marketing, de cómo llegar al mercado siendo innovadores para introducir el producto en el mercado de Miami Florida - USA?

¿Qué elementos son importantes tener en cuenta en cuestión de normativas y las barreras, para realizar la exportación de mango de azúcar hacia Miami Florida, USA?

¿Qué procesos logísticos se deben de realizar en los productos de manera eficiente en una exportación de Cali, Colombia hacia Miami Florida - USA?

¿Qué estudio económico y financiero se debe desarrollar para garantizar la factibilidad de exportación de mango de azúcar desde Cali, Colombia, hacia Miami Florida - USA?

¿Qué estudios ambientales y sociales se deben tener en cuenta para poder realizar una exportación de mango de azúcar hacia Miami Florida-USA?

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de mango de azúcar desde Cali, Colombia hacia Miami Florida, USA.

2.2 Objetivos Específicos

Generar un estudio de inteligencia de mercado para el proceso de exportación de mango de azúcar desde Santiago de Cali – Colombia hacia Miami Florida - USA

Consultar las normas técnicas y legales de empaque y embalaje para un proceso de exportación de mango de azúcar desde Santiago de Cali – Colombia hacia Miami Florida -USA

Diseñar una infraestructura administrativa acorde con la empresa exportadora de mango de azúcar desde Santiago de Cali – Colombia hacia Miami Florida –USA

Cumplir con todas las normas ambientales que se tengan que acatar para la exportación de mango de azúcar desde Santiago de Cali – Colombia hacia Miami Florida – USA.

Obtener Desarrollar un estudio económico y financiero para el proceso de exportación de mango de azúcar desde Santiago de Cali – Colombia hacia Miami Florida – USA.

3. Justificación

3.1 Justificación Teórica

Este trabajo busca obtener conocimiento existente para la realización y propósito sobre las exportaciones de mango de azúcar, realizando el paso a paso para lograr una exportación de mango de azúcar desde Santiago de Cali -Colombia hacia Miami Florida-USA, de manera que pueda ser utilizado como fuente de conocimiento y apoyo para proyectos similares en un futuro.

Se toma aspectos teóricos de Adam Smith donde habló del libre comercio y la especialización de los países en la producción de bienes y servicios en los que tienen ventajas comparativas. Creía que el comercio permitiría a los países maximizar su riqueza y bienestar económico, ya que cada país se especializaba en la producción de los bienes en los que es más eficiente y luego los intercambiaría con otros países.

La teoría de Michael Porter , habla de sus conceptos y marcos analíticos, un marco conceptual para comprender cómo las empresas pueden lograr y mantener una ventaja competitiva sostenible en su industria desde el liderazgo en costos, diferenciación y enfoque, que las empresas pueden utilizar para posicionarse en el mercado.

Teoría de Paul R. Krugman, habla del Modelo de Competencia Monopolística argumentando que las empresas tienen poder de mercado debido a los diferentes productos y a los consumidores. Según este modelo, el comercio internacional puede ocurrir incluso en ausencia de diferencias en las dotaciones de factores entre países, y las empresas pueden beneficiarse de la entrada en mercados extranjeros.

La teoría de la dependencia de Raúl Prebisch y la CEPAL ofrece un marco analítico para comprender las desigualdades económicas globales y aboga por políticas que promuevan

un desarrollo económico más equitativo y sostenible en los países en desarrollo. Propone que esta relación desigual en el sistema económico mundial perpetúa el subdesarrollo y la desigualdad en los países en desarrollo al favorecer a los países desarrollados en términos de comercio, tecnología y poder económico.

3.2 Justificación Práctica

Desarrollar experiencias frente al manejo de la exportación y de investigación de un país a otro gracias a los conocimientos adquiridos en INTENALCO educación superior y al aporte de la estructura de conocimientos planteada desde un punto de vista teórico, práctico y metodológico. La generación de empresas que aporta al crecimiento de un país aumenta los incentivos para futuros exportadores de productos agrícolas como el mango de azúcar. El desarrollo de este trabajo fortalecerá los conocimientos en métodos de investigación en aspectos relacionados con los procesos trabajados en los objetivos específicos. y se puede encontrar soluciones concretas a problemas que presentan los diferentes factores del estudio realizado, porque construye, diseña y plantea un procedimiento, un estudio de factibilidad y una guía que pueda ser utilizada por otros.

3.3 Justificación Metodológica

Este estudio tiene un tipo de investigación descriptiva, investigación cuantitativa, investigación cuantitativa, investigación primaria y también los métodos como: método inductivo y deductivo. Con el cual se busca alcanzar un puesto internacional para lograr ser un gran proveedor de mango de azúcar para Estados Unidos, Colombia continúa siendo un país poco conocido en el mercado mundial del mango de azúcar. El total de la producción nacional es de toneladas. Esto es muy poco en comparación con el total de la producción mundial. A pesar de esto, el mango de azúcar es un desafío que interesa a muchos y que vale la pena arriesgarse porque podría ofrecer a Colombia la oportunidad de aprovechar sus condiciones

naturales favorables, satisfacer la creciente demanda en el mercado internacional y diversificar su base económica agrícola

4. Marcos Referenciales

Antecedentes de la Investigación

Trabajos de referencias del proyecto a realizar por distintas universidades similares que sirven.

El trabajo realizado por Diana Carolina Martínez, Katerin Sarmiento y Mayra Suarez (2022), a cerca de análisis de exportación de mango desde la región caribe colombiana hacia USA, al desconocimiento de los empresarios y agrícolas dar a conocer los procesos de exportación hacia USA ya que no se cuenta con un amplio conocimiento en los protocolos que este conlleva como tampoco se reconoce el potencial que hay en las exportaciones.

Como objetivo principal se plantearon las siguientes preguntas: ¿Es viable la exportación de mango desde la Región Caribe colombiana hacia EE. UU? Si esta pregunta obtuviera un resultado positivo optarán por tener otra pregunta, ¿Cuáles son los trámites y procedimientos logísticos para la exportación de mango desde la Región Caribe hacia EE.UU? Para así tener como soluciones para ambas preguntas.

En conclusión obtuvieron, que el mercado estadounidense tiene un alto potencial durante el primer semestre de 2024, donde las exportaciones de mango aumentaron un 39,6% en volumen en comparación con el mismo periodo de 2023, para la importación de frutas, específicamente para el mango exportado desde Colombia. La producción de mango en Colombia ha aumentado con fines de exportación gracias a que Colombia y USA tienen TLC que facilita el intercambio de bienes y servicios entre estos dos países. Colombia tiene la

oportunidad de crecer en el sector agropecuario ya que la mayoría de las exportaciones están centradas en el sector minero energético.

El trabajo realizado por Nicolás Lizaco Ramírez (2019), el presente trabajo está dirigido hacia un proyecto sobre viabilidad de exportación del mango tomy Atkins de la Región del Alto Magdalena hacia Chile y trata acerca del estudio de la producción del mango tanto en el ámbito nacional como en el ámbito regional. Lo cual es el 15% de la población chilena consume frutas o lo que es igual 2.773.907 habitantes incluyendo hombres y mujeres entre los 25 y 69 años, sumado a un consumo per cápita bajo, teniendo un interés en las frutas de origen tropical.

Su objetivo principal es identificar la viabilidad económica y financiera para la exportación del mango Tommy Atkins producido en la región del Alto Magdalena hacia el mercado chileno en el año 2019, también hacer un análisis de mercado para encontrar la viabilidad de exportación el cual permita establecer por medio de unas cifras la rentabilidad generada y a partir de la exportación Realizar el estudio económico del proyecto con el fin de conocer el panorama nacional y chileno, identificando oportunidades y amenazas surgidas por los distintos factores económicos.

Este trabajo permite observar el estudio de factibilidad por medio de un análisis de viabilidad el cual busca una oportunidad exitosa de exportación de mango Atkins en el mercado chileno, con ayuda de estrategias de estudio de mercado y un desarrollo organizacional de viabilidad de esta exportación.

El trabajo realizado por Angie Tatiana Torres García y Yulissa Durango Pastrana (2022), acerca de las buenas prácticas agrícolas sobre las exportaciones de mango tomy el cual toma en cuenta las precauciones para requerir las certificaciones frente a las entidades correspondientes y de esta manera poder certificar a las empresas comercializadoras y generar

una visión de exportación. Por otra parte, se busca dar a conocer los parámetros y la documentación requerida para las exportaciones, buscando así incentivar a los agricultores a comercializar en nuevos mercados bajo estándares de calidad y rendimiento.

El objetivo de este estudio es enfocarse en que se cumpla con los estándares de rendimiento y calidad con respecto al producto (mango tomy), identificando y gestionando los riesgos de agentes biológicos, físicos o químicos que puedan ocasionar una pérdida o daños ambientales que sean nocivos tanto para los cultivos como para la salud humana. Este trabajo permite visualizar el estudio práctico de cómo tomar precaución sobre los factores externos que pueden afectar al producto que conlleva a una transformación de modelos productivos y mejorados, el cultivo de mango se ha catalogado como la tercera producción de mayor importancia económica en el país, generando hasta el 49% de trabajo por cultivos.

4.1 Marco Teórico

El marco teórico se define como la estructura conceptual que sustenta la investigación, integrando teorías, conceptos y antecedentes relevantes. Su correcta elaboración y aplicación aseguran que la investigación esté bien contextualizada, fundamentada y dirigida hacia objetivos claros y relevantes. A continuación, teorías que proporciona un contexto y una base para el desarrollo del estudio. La oferta y demanda del mango de azúcar en Colombia han mostrado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por la expansión de áreas cultivadas el aumento de la producción y la apertura de nuevos mercados internacionales, en 2019, el país registró 26.385 hectáreas sembradas, con una producción de 260.300 toneladas y un rendimiento promedio de 12,4 toneladas por hectárea, destacándose el departamento del Magdalena como una de las principales regiones productoras. Este crecimiento ha favorecido la incursión del mango de azúcar en mercados como Estados Unidos, donde en mayo de 2023 se exportaron seis toneladas por primera vez, así como en Canadá, Emiratos Árabes Unidos,

Qatar, Guatemala y Francia, alcanzando exportaciones por US\$9,4 millones en el primer semestre del mismo año. La creciente demanda internacional responde a la alta calidad y dulzura de esta variedad, lo que ha impulsado estrategias de diversificación productiva, incluyendo la transformación en derivados como jugos, pulpas y mermeladas. Estos datos evidencian el potencial del mango de azúcar colombiano para consolidarse como un producto competitivo en el mercado global, generando oportunidades económicas y fortaleciendo su posicionamiento en el sector frutícola internacional.

Adam Smith. Uno de los padres fundadores de la economía moderna, es conocido por su obra seminal "La Riqueza de las Naciones", donde presenta una serie de ideas que han influido profundamente en la teoría económica y el pensamiento político desde su publicación en 1776. En este ensayo, se explorará cómo la teoría de Smith se le dará uso en la exportación de mango de azúcar desde Colombia hacia Estados Unidos.

En la teoría Económica Fundacional Smith postuló que el mercado, cuando se le permite operar sin interferencias, tiende hacia un equilibrio que beneficia a toda la sociedad, concepto conocido como la "mano invisible". Este principio implica que, cuando los individuos buscan su propio interés egoísta en el mercado, naturalmente promueven el bienestar general. Además, Smith destacó la importancia de la división del trabajo, argumentando que al especializarse en tareas específicas, los trabajadores pueden aumentar su productividad de manera significativa.

En base a la exportación de mango de azúcar desde Colombia hacia Estados Unidos, la teoría de Smith tiene varias implicaciones importantes. En primer lugar, la división del trabajo puede aplicarse en todas las etapas de la cadena de valor del mango de azúcar, desde la producción agrícola hasta el empaquetado y la distribución. Al especializarse en estas diferentes áreas, los productores y exportadores colombianos pueden aumentar la eficiencia y

reducir los costos, lo que hace que el mango de azúcar sea más competitivo en el mercado estadounidense.

También tiene implicaciones para las políticas comerciales entre Colombia y Estados Unidos. Al fomentar el libre comercio y reducir las barreras arancelarias y no arancelarias, ambos países pueden beneficiarse de una mayor eficiencia y una asignación más eficaz de recursos. Esto permitiría que la mano invisible opere en su máxima capacidad, conduciendo a una asignación óptima de recursos y un aumento en el bienestar de ambas naciones.

Siendo un país con especialización en la producción de mango de azúcar puede permitir que Colombia aproveche su ventaja comparativa en este sector. Al centrarse en la producción de productos agrícolas para los cuales tiene recursos naturales y habilidades específicas, Colombia puede competir más efectivamente en el mercado internacional y maximizar sus ganancias en la exportación hacia Estados Unidos.

Podemos llegar a la conclusión que si se aplican estos principios, los productores y exportadores colombianos pueden aumentar la eficiencia, mejorar la calidad del producto y competir más efectivamente en el mercado internacional. Se podrá llegar a fomentar el libre comercio y la especialización así ambos países pueden beneficiarse mutuamente y promover un crecimiento económico sostenible a largo plazo.

La teoría de Michael Porter. Un destacado experto en estrategia empresarial, ofrece un marco analítico valioso para comprender la competitividad de las empresas en los mercados globales. Su obra "Ventaja Competitiva: Creación y Sostenibilidad de un Desempeño Superior" presenta conceptos fundamentales que pueden aplicarse en diversos contextos, incluyendo la exportación de productos agrícolas. En este ensayo, se explorará cómo la teoría de Porter puede ser utilizada en una exportación de mango de azúcar desde Colombia hacia Estados Unidos.

La teoría Conceptos Fundamentales propone que la ventaja competitiva de una empresa se deriva de su capacidad para crear un valor que supere el costo de producción, permitiéndole obtener una posición sostenible en el mercado. Para analizar la competitividad de una industria, Porter identificó cinco fuerzas que determinan la atracción y la rentabilidad de un mercado: la rivalidad entre competidores existentes, la amenaza de nuevos participantes, el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores y la amenaza de productos sustitutos.

Para darle uso a la teoría de Porter en la exportación de mango de azúcar desde Colombia hacia Estados Unidos, es esencial considerar cómo estas fuerzas afectan la competitividad de los productores colombianos en el mercado estadounidense.

Rivalidad entre competidores existentes: La industria del mango de azúcar en Colombia puede enfrentar una intensa rivalidad entre productores locales, lo que puede impactar en los precios y márgenes de beneficio. Estrategias como la diferenciación del producto o la búsqueda de nichos de mercado pueden reducir la rivalidad.

Amenaza de nuevos participantes: La amenaza de nuevos competidores en la exportación de mango de azúcar desde Colombia hacia Estados Unidos puede ser moderada por barreras de entrada como el acceso limitado a tierras agrícolas adecuadas o a canales de distribución eficientes. Sin embargo, es importante monitorear esta amenaza y desarrollar barreras defensivas cuando sea necesario.

Poder de negociación de los compradores: Los compradores estadounidenses pueden ejercer un poder significativo en el proceso de exportación, especialmente si tienen muchas opciones de proveedores. Los exportadores colombianos deben desarrollar relaciones sólidas con los compradores clave y ofrecer valor agregado para mantener su posición en el mercado.

La teoría de Michael Porter proporciona un marco analítico valioso para analizar la competitividad de la exportación de mango de azúcar desde Colombia hacia Estados Unidos. Al comprender las fuerzas que influyen en la rentabilidad y la atracción del mercado, los exportadores colombianos pueden identificar áreas de oportunidad y desarrollar estrategias efectivas para mantener y mejorar su posición en el mercado estadounidense. Un análisis detallado de las cinco fuerzas de Porter puede ayudar a los exportadores a anticipar riesgos, identificar áreas de mejora y diseñar estrategias exitosas para competir en el mercado global de mango de azúcar.

Paul R. Krugman. Distinguido economista y galardonado con el Premio Nobel de Economía en 2008, ha dejado un legado significativo en el campo del comercio internacional y la geografía económica. Su trabajo ha proporcionado los patrones comerciales entre países y las fuerzas que impulsan el intercambio internacional. En este ensayo, se explorará cómo la teoría de Krugman se puede utilizar en el proceso de exportación de mango de azúcar desde Colombia hacia Estados Unidos.

Una de las contribuciones clave de Krugman es su modelo de competencia monopolística, que destaca cómo las empresas compiten en mercados donde pueden ejercer cierto grado de poder de mercado debido a la diferenciación de productos. Con el proceso de la exportación de mango de azúcar, los productores colombianos pueden utilizar estas estrategias para destacarse en el mercado estadounidense. Esto podría implicar la promoción de características únicas del mango de azúcar colombiano, como su sabor, tamaño o métodos de cultivo sostenible.

Además, la teoría de Krugman enfatiza la importancia de la diversificación de productos en el comercio internacional.

Otro concepto de la teoría de Krugman es el papel de las economías de escala en el comercio internacional. Al aumentar la escala de producción, los exportadores colombianos pueden reducir los costos unitarios y mejorar su competitividad en el mercado estadounidense. Esto podría lograrse a través de la consolidación de fincas de cultivo, la modernización de la infraestructura de procesamiento y empaque, o la optimización de las cadenas de suministro y distribución. Krugman argumenta que la eficiencia en la producción y la logística es crucial para el éxito en el comercio internacional.

La teoría de Krugman también resalta la importancia de la geografía económica en los patrones comerciales entre países. Colombia se encuentra geográficamente cerca de Estados Unidos, lo que le otorga una ventaja estratégica en términos de costos de transporte y tiempos de entrega. Los exportadores colombianos pueden aprovechar esta proximidad para reducir los costos logísticos y mejorar su competitividad en el mercado estadounidense.

La geografía económica también puede influir en la estructura de costos de producción. Por ejemplo, las condiciones climáticas favorables en Colombia pueden resultar en costos de producción más bajos en comparación con otros países productores de mango de azúcar. Esto podría traducirse en precios competitivos en el mercado estadounidense, lo que aumentaría la demanda de mango de azúcar colombiano.

En conclusión se puede decir que, la teoría de Paul R. Krugman ofrece valiosas ideas y perspectivas para la exportación de mango de azúcar desde Colombia hacia Estados Unidos. Al aplicar los principios de competencia monopolística, diversificación de productos, economías de escala, eficiencia en la producción y geografía económica, los exportadores colombianos pueden fortalecer su posición en el mercado internacional y aprovechar al máximo las oportunidades de comercio con Estados Unidos. Puede ayudar a impulsar el crecimiento económico tanto en Colombia como en Estados Unidos.

La exportación de mango de azúcar desde Colombia hacia Estados Unidos, en el marco de la teoría de la dependencia de Raúl Prebisch y la CEPAL, revela la existencia de relaciones económicas desiguales que plantean desafíos y oportunidades para el desarrollo económico de Colombia.

Esta teoría resalta la asimetría en las relaciones comerciales entre países desarrollados y en desarrollo, donde los primeros tienden a beneficiarse de una estructura económica global que favorece la exportación de materias primas y productos agrícolas de baja tecnología desde los países periféricos hacia los centrales, mientras importan productos manufacturados de mayor valor agregado.

En el caso específico de la exportación de mango de azúcar, Colombia enfrenta la dependencia tecnológica y financiera de Estados Unidos, lo que limita su capacidad para acceder a tecnologías avanzadas y financiamiento para mejorar la producción, procesamiento y distribución del mango de azúcar. Esto puede afectar su competitividad en el mercado internacional y perpetuar su posición periférica en la economía global.

4.2 Marco Conceptual

Define y delimita los conceptos clave que serán utilizados a lo largo del estudio se centra en la definición y aclaración de los términos específicos y variables que el investigador que se implementaran en el estudio.

Exportación: La exportación se refiere al acto de enviar bienes o servicios desde un país a otro para su venta o intercambio. Es una parte fundamental del comercio internacional y desempeña un papel crucial en la economía global, permitiendo a los países aprovechar sus ventajas comparativas, es decir, la capacidad de producir bienes o servicios a un menor costo o con una mayor calidad en comparación con otros países.

Importación: La importación es el proceso de traer bienes o servicios de un país extranjero para su uso, venta o distribución dentro del país importador. Es un componente esencial del comercio internacional, que permite a los países acceder a productos que no pueden producir en su propio territorio debido a limitaciones climáticas, geográficas, tecnológicas o de otro tipo, o que pueden producir, pero no de manera tan eficiente o económica como en otros países.

Nocivos: El término "nocivos" se refiere a sustancias, organismos, comportamientos o condiciones que pueden causar daño, lesión o efectos adversos a la salud de los seres vivos o al medio ambiente. Este concepto es ampliamente utilizado en campos como la medicina, la ecología, la seguridad laboral y la salud pública para identificar y clasificar elementos o prácticas que representan un riesgo potencial.

TLC: Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un acuerdo entre dos o más países para establecer una zona de libre comercio donde los bienes, servicios y a menudo también las inversiones pueden moverse sin restricciones o con restricciones mínimas entre los países firmantes.

Monocultivos: Los monocultivos se refieren a la práctica agrícola de cultivar una única especie de planta en un área grande durante varios años o temporadas consecutivas. Esta técnica contrasta con el policultivo, donde se cultivan múltiples especies en la misma área. Los monocultivos son comunes en la agricultura moderna intensiva y se utilizan para maximizar la eficiencia en la producción de un cultivo específico, aprovechando economías de escala, simplificando las operaciones de siembra, cuidado, cosecha y procesamiento.

4.3 Marco Contextual

País Exportador: Colombia, situada en América del Sur, tiene una superficie de 1.140.619 Km², por lo que puede considerarse un país grande. Con una población de 51.609.000 personas, se encuentra en la posición 29 de la tabla de población, compuesta por 196 países y presenta una moderada densidad de población, 45 habitantes por Km².

Expresiones culturales tan significativas como las ferias y las fiestas en el país, son un vehículo que permite conocer la idiosincrasia de los colombianos dentro de su gran diversidad cultural. Cada región cuenta con infinitos espacios en los que confluyen el arte, la creatividad, la música y las tradiciones que por años han construido un imaginario acerca de lo que son los habitantes del país de los mil ritmos.

Carnavales, desfiles y festivales, entre otros eventos culturales, transcurren todos los años en Colombia. Sus festividades religiosas, los hitos de la historia y hasta los triunfos de los deportistas se constituyen en acontecimientos para festejar.

Su capital es Bogotá, su moneda son los Pesos colombianos y su idioma es el castellano.



País Importador: Estados Unidos, situada en América del Norte, tiene una superficie de 9.831.510 Km², así pues, es uno de los países más grandes del mundo. Con una población de 333.530.000 personas, es uno de los países más poblados del mundo con 34 habitantes por Km².

EE.UU. es famoso por muchas cosas, pero el deporte, la música y las artes son unos de los elementos más importantes de la cultura norteamericana. El fútbol americano, el béisbol, el baloncesto y el hockey sobre hielo son los cuatro principales deportes que se juegan en el país. Estados Unidos ha ganado más medallas de oro que cualquier otro país en los Juegos Olímpicos a través de los años, y los deportes de la universidad juegan un papel importante en la cultura deportiva de este país.

Su capital es la ciudad de Washington, su moneda es Dólares USA y su idioma es el inglés.



4.4 Marco Legal

Para llevar a cabo la exportación en el comercio exterior colombiano se debe tener en cuenta lo siguiente:

Vistos Buenos

Para exportar mango de azúcar a EE.UU, es fundamental cumplir con los siguientes vistos buenos.

ICA (Sanidad animal y vegetal): Regula la sanidad vegetal y la certificación fitosanitaria del mango de azúcar, controla plagas y enfermedades que puedan afectar el cultivo y establece requisitos para la producción y exportación del mango

INVIMA (Medicamentos, Alimentos, Productos Cosméticos): Regula la comercialización y procesamiento del mango de azúcar en productos alimenticios y garantiza la seguridad y calidad de los alimentos derivados del mango.

Ministerio de Ambiente (Preservación Fauna y Flora Silvestre): Supervisa el impacto ambiental del cultivo del mango de azúcar, protege los ecosistemas cercanos a las áreas de producción y regula el uso de recursos naturales en la producción agrícola.

Secretaría de Ambiente (Madera y Semillas): Controla la comercialización de semillas de mango para evitar afectaciones ambientales y regula el uso de madera en procesos agrícolas relacionados con el cultivo del mango (empaquete, infraestructura).

Constitución política de 1991.

La Constitución Política de 1991 es la ley suprema de Colombia que define la estructura del Estado y los derechos y deberes de sus participantes. Fue propuesta como una plataforma

para incluir las diferencias ideológicas a través de la política, en lugar de la violencia y la exclusión.

Decreto 1165, 2 de julio de 2019.

Es una normativa expedida por el gobierno de Colombia que regula el régimen de comercio exterior del país. Este decreto es una parte fundamental del marco jurídico que organiza y gestiona las operaciones de importación y exportación, estableciendo procedimientos, requisitos y controles para facilitar el comercio internacional y asegurar el cumplimiento de las políticas comerciales del país.

Resolución 000046, 26 de julio de 2019.

Es un acto administrativo expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) de Colombia. Esta resolución complementa y reglamenta disposiciones específicas del Decreto 1165 del 2 de julio de 2019, que establece el régimen de comercio exterior en Colombia.

Resolución 1 de mayo 25 de 2018 JDBR

Modifica y compensa el régimen de cambios internacionales. Esta resolución regula, entre otras cuestiones, los aspectos relacionados con los intermediarios del mercado cambiario y la actividad profesional de compra y venta de divisas y cheques de viajero

DCIN 83 del Banco de la República.

Es la Circular Reglamentaria Externa del Departamento de Cambios Internacionales (DCIN) del Banco de la República de Colombia. La DCIN-83 rige desde el 1 de septiembre de 2021 y contiene las modificaciones introducidas por la implementación del Sistema de Información Cambiaria. Este sistema permite a los participantes en las operaciones cambiarias,

como inversionistas o empresas receptoras, registrar, transmitir, consolidar y consultar información cambiaria.

TLC Colombia-EE. UU, entró en vigor el 15 de mayo de 2012.

Con el TLC se establecieron disciplinas que eliminan barreras y permiten a las empresas colombianas el acceso al mercado de compras públicas al nivel federal y federal de los Estados Unidos, cuyo valor se calcula en los US\$300 mil millones por año.

Ley de Preferencias Arancelarias (ATPDEA)

Es una reducción del gravamen arancelario o directamente su eliminación, otorgada por el país importador a las mercancías originarias del país exportador, siendo ambos países partes en el Acuerdo.

Normativas Aduaneras

Conjunto de disposiciones legales y reglamentarias relativas a la importación, exportación, circulación y depósito de mercancías, cuya aplicación está expresamente encomendada a la aduana, así como cualquier norma dictada por ésta dentro de sus competencias.

4.5 Marco Temporal

Este trabajo se estará realizando durante Febrero - Mayo y su desarrollo de Agosto-
Noviembre 2024 Febrero-Mayo 2025

5. Diseño Metodológico

El estudio de viabilidad

La realización de los objetivos planteados al inicio del presente trabajo se hará mediante los estudios de viabilidad pertinentes, con el fin de establecer si el proyecto puede ser ejecutado posteriormente. Para la evaluación de un proyecto, es necesario realizar varios estudios de viabilidad: de Mercado, Técnico, Organizacional, Legal, Financiero, Económico, los análisis de Riesgo y la evaluación de los Impactos sociales y ambientales.

En el caso del proyecto de exportación de mango de azúcar desde Santiago de Cali, Colombia, hacia Miami, Florida, los objetivos específicos planteados se alinean directamente con este concepto, ya que cada uno aborda un aspecto crucial que contribuye a la evaluación integral de la viabilidad del proyecto, generar un estudio de inteligencia de mercado permitirá analizar la demanda y las tendencias en el mercado estadounidense, lo cual es esencial para determinar si el producto tiene un potencial de éxito, para consultar las normas técnicas y legales de empaque y embalaje lo cual es fundamental para evitar posibles obstáculos legales y asegurar que el mango de azúcar cumpla con los estándares requeridos en ambos países, lo que aumenta las probabilidades de éxito del proyecto.

De acuerdo con Landaure, citado por ESAN (2017) "A través de ciertos indicadores y con la información procesada en el estudio de viabilidad es posible determinar si un proyecto es viable o no, y en caso de que lo sea qué tan viable es, cuáles son sus fortalezas y debilidades". Para el desarrollo de los objetivos específicos planteados en el capítulo 2 (dos) del presente trabajo, los aspectos investigativos deben enfocarse hacia los siguientes estudios descritos a continuación.

- Inteligencia de Mercados

- Estudio Técnico
- Estudio Logísticos
- Estudio Legal y Administrativo
- Cálculo de costos de la importación
- Análisis de los impactos sociales y ambientales

Los estudios de viabilidad incluyen el análisis de la incidencia en la vida social de los seres humanos, en especial de aquellos que conforman el entorno. Estos estudios incluyen la generación de empleos, la mejora en las condiciones de vida de la población aledaña, y todo lo que pueda beneficiar directa e indirectamente el lugar donde se instalará el negocio.

Recolección de datos. El desarrollo de la investigación estuvo basado en la recolección de información mediante análisis de contenido, entrevistas, archivos, recopilación de instituciones como ProColombia, Ministerio de Agricultura, libros, Sitios Web especializados, reportes de agencias y/o instituciones internacionales y nacionales. Para el caso de los Sitios Web se realizaron entrevistas a especialistas sobre el tema de la producción de mango de azúcar

5.1 Clase o tipo de investigación

El presente trabajo se enmarca en un tipo de investigación descriptivo, con enfoques multi metódicos, debido a que se realizaron diferentes tipos de estudio que cuentan con sus propias herramientas, técnicas y métodos para su resolución.

Enfoque cuantitativo. Los estudios de corte cuantitativo pretenden la explicación de una realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva. Su intención es buscar la

exactitud de mediciones o indicadores sociales con el fin de generalizar sus resultados a poblaciones o situaciones amplias. Trabajan fundamentalmente con el número, el dato cuantificable. Durante el proceso de cuantificación numérica, el instrumento de medición o de recolección de datos juega un papel central. Por lo que deben ser correctos, o que indiquen lo que interese medir con facilidad y eficiencia. Esto así es de suma importancia en nuestra investigación porque con este enfoque obtenemos datos precisos y exactos en cuanto a las preguntas que se le hacen a la población y nos ayuda a la toma de decisiones para poder alcanzar el éxito.

Estudio descriptivo. Es un estudio de tipo descriptivo ya que la investigación descriptiva es el método científico que describe y observa el comportamiento de las personas sin afectar sobre él de ninguna manera. Este estudio también es muy útil y a la vez es empleado por los investigadores de mercadeo para evaluar los hábitos de los clientes o las entidades con las cuales se desea asociar. El estudio descriptivo sirve en la investigación para conocer el comportamiento en el mercado de ciertos productos ya que también vamos a comercializar diferentes marcas y así saber la preferencia de la población específica a la cual le ofrecemos el producto, también para realizar encuestas detalladas acerca de los precios de los productos de nuestra competencia y compararlos para saber cuál es el mejor precio que podemos ofrecer.

5.2 Método de Investigación

Los métodos utilizados para este trabajo de investigación son:

Método inductivo. Para Francis Bacon el método inductivo intenta facilitar un instrumento para analizar las experiencias. Para lograrlo, es necesario recopilar una buena cantidad de casos concretos relacionados con el fenómeno estudiado, para una inducción posterior, observando las características o propiedades comunes entre ellos. Este procedimiento debe llevar las particularidades a una generalidad. Para el presente trabajo, ha

sido necesario conocer otros trabajos relacionados, con el fin de reconocer aquellos factores comunes, que permitan generalizar las características de los estudios de viabilidad.

Método deductivo. Según Bacon, en el método deductivo, el pensamiento va de lo general a lo particular, haciendo uso de una serie de herramientas e instrumentos para conseguir los objetivos propuestos con el fin de llegar al punto o esclarecimiento requerido. En este sentido, podemos exponer que es frecuente que se empleen resúmenes, pues son los documentos que permiten concentrarse de manera clara y concisa en lo esencial de la empresa que produzca y comercialice panela pulverizada a nivel internacional. No obstante, se explicará en qué afecta y cómo se implementa la información obtenida.

El trabajo inicia desde la necesidad de consumo como parte del día a día de las personas y como el mango de azúcar juega un papel importante, ejecutando una factibilidad de exportación de mango de azúcar desde Cali Colombia. Conociendo el porcentaje de exportaciones realizadas desde Colombia para argumentar la demanda y aceptación de nuestro producto.

5.3 Técnicas de Investigación

Existen dos fuentes de información: fuentes secundarias y fuentes primarias.

Las fuentes, búsquedas o informaciones secundarias son textos basados en hechos reales. Una fuente secundaria contrasta con una primaria en que esta es una forma de información que puede ser considerada como un vestigio de su tiempo. Una fuente secundaria es normalmente un comentario o análisis de una fuente primaria. Una fuente secundaria es como un comentario de la fuente primaria. Las fuentes secundarias están sujetas a revisión por pares, están bien documentadas y están normalmente producidas a través de instituciones

donde la precisión metodológica es importante para el prestigio del autor. Los historiadores someten ambos tipos de fuentes a un alto nivel de escrutinio.

La fuente primaria que se va a utilizar. Será por medio del acceso público o de circulación restringida como las tesis, los informes, los diarios, entrevistas, noticias, libros. De donde se pueda extraer la información sobre el tema.

Fuentes secundarias usadas en la investigación. Se recolectó información de libros metodológicos, estadísticas del DANE, Procolombia, fuentes de información en la web e investigaciones relacionadas con la producción y comercialización internacional del mango de azúcar ornamentales con la finalidad de obtener información acerca del consumo del producto.

Población y muestra

Población: La población estadística, también conocida como universo, es el conjunto o la totalidad de elementos que se van a estudiar. Los elementos de una población lo conforman cada uno de los individuos asociados, debido a que comparten alguna característica en común. La población estadística puede ser un conjunto de personas, lugares o cosas reales por ejemplo, las personas que consumen mango de azúcar por su valor nutricional: Los mangos son ricos en vitaminas, minerales y antioxidantes, contienen vitamina C, vitamina A, fibra y otros nutrientes esenciales que son beneficiosos para la salud. Este valor nutricional atrae a consumidores que buscan opciones de alimentos saludables.

Población Finita: ya que se va a calcular sobre el tamaño de la muestra de la investigación del consumo y demanda que tiene el mango de azúcar en el mercado estadounidense.

Muestra: La muestra es una parte representativa de una población donde sus elementos comparten características comunes o similares. Se utiliza para estudiar a la

población de una forma más factible, debido a que se puede contabilizar fácilmente. Cuando se va a realizar algún estudio sobre el comportamiento, propiedades o gustos del total de una población específica, se suelen extraer muestras. Estos estudios que se realizan a las muestras sirven para crear normas o directrices que permitirán tomar acciones o simplemente conocer más a la población estudiada.

Muestreo aleatorio simple: los elementos se eligen de una lista al azar. Funciona más eficazmente cuando el universo es reducido y homogéneo.

Fórmula para Medir la Población Finita

Las variables son:

n es el tamaño de la muestra

N es el tamaño de la población total

z es el valor correspondiente al nivel de confianza deseado (por ejemplo, 1.96 para un nivel de confianza del 95%)

p es la proporción esperada de la característica de interés en la población (por ejemplo, la proporción de personas que apoyan una determinada política)

e es el margen de error aceptable (por ejemplo, 0.05 para un margen de error del 5%)

Aplicación de la fórmula en la Población de Miami:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{E^2(N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

N=460,289 → Tamaño de la población.

$Z=1.96$ $Z = 1.96$ $Z=1.96 \rightarrow$ Valor de la distribución normal estándar para un nivel de confianza del 95%.

$p=0.5$ $p = 0.5$ $p=0.5 \rightarrow$ Proporción esperada (se usa 0.5 cuando no hay una estimación previa).

$q=1-p=0.5$ $q = 1 - p = 0.5$ $q=1-p=0.5 \rightarrow$ Complemento de la proporción esperada.

$E=0.05$ $E = 0.05$ $E=0.05 \rightarrow$ Margen de error del 5%.

$$n = \frac{442,388.54}{1,151.68} \approx 384$$

Conclusión

El tamaño de muestra calculado es de 384 personas, lo que significa que para obtener resultados representativos de la población de 460,289 habitantes, es suficiente encuestar a 384 individuos. Este cálculo asegura que los datos recopilados tengan un 95% de confianza y un margen de error del 5%, lo que permite obtener conclusiones confiables sin necesidad de encuestar a toda la población.

Procedimientos

Se realizó una matriz de factibilidad de exportación donde se comparan los dos países preseleccionados en aspectos generales como gastos causados al embarque, tributos aduaneros y otros gastos, con estos valores realizados se selecciona al país con el gran total menor.

En el estudio de mercado se tuvo en cuenta los cinco países que más exportan mango de azúcar en el mundo, se realizó un análisis a cada país se consideró variables como la

política, religión, cultura de negociación, idioma y acuerdos internacionales. Luego se pre seleccionó dos de estos países y se les realizó el entorno donde se enmarca donde está ubicado cada país respecto a Estados Unidos

Se tiene en cuenta el marco legal de las exportaciones en Colombia puesto que estas son las que rigen en el país las exportaciones

Estas son la ley marco de comercio exterior 7 y 9 1991 donde se indican las normas generales a las cuales se debe sujetar el gobierno Nacional para regular el comercio exterior en el país, también se dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias.

El decreto 1169, donde se mencionan en algunos artículos los requisitos y obligaciones del importador, la obligación aduanera en la importación.

Resolución externa No. 1 de 2018, en él se habla de artículos en los cuales se refiere a los tipos de monedas en las cuales se puede negociar las exportaciones, la intervención en el mercado que tiene el banco de la república y las compras o ventas de divisas en el mercado. La circular externa DCIN-83, la cual señala todo lo relacionado con la exportación de bienes.

Para realizar una exportación es necesario estar inscrito en el R.U.T, en la V.U.C.E (ventanilla única de comercio exterior), conocer la posición arancelaria del producto a exportar en la página de la D.I.A.N, tener el registro o licencia de la exportación.

Para calcular los costos de la exportación se realiza la matriz de costos de exportación donde se indican datos como el costo del seguro, el flete internacional, el tipo de INCOTERM que se va a utilizar, añadiendo estos datos automáticamente se genera el total de los costos de la exportación Esta matriz es muy importante ya que con esta se puede conocer cuánto se debe pagar para poder realizar la exportación.

Línea de Investigación.

El presente trabajo se inscribe en la línea de investigación del programa Técnico Profesional en comercio exterior del Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez” “Emprendimiento para generación de empresas mediante el proceso de exportación

Delimitación del Objeto

La investigación del presente proyecto será ejecutada dentro de los límites entre las ciudades Cali valle del cauca y Miami florida, que se encuentran ubicadas en Colombia y Estados Unidos.

6. Estudio de Mercado

6.1 Análisis del sector

6.1.1 El Sector Exportador Colombiano

La exportación de mango desde Colombia llegó a US\$ 9,4 millones durante el primer semestre de 2023. Varios países se han ubicado como principales destinos de exportación. Entre estos están: Canadá, Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Guatemala y Francia.

A 2023 (enero-junio), Canadá se posiciona con una participación del 38,77 %, a diferencia del 2021 cuando esta era del 34,9 %. Por su parte, España se ha comenzado a convertir en un destino de exportación importante: entre 2021 y el primer semestre de 2023, la participación de este país aumentó de 3,7 %, con US\$ 516,9 mil, a un 11,02%, con US\$ 715,5 mil. Un país que entró en el panorama de exportación de mango de azúcar en 2023 fue Curazao con una participación de 1,26% y US\$ 81,7 mil.

Es importante recalcar que durante el 2023 Colombia exportó 211.824 kilogramos de mango de azúcar por vía aérea a USA. Entre enero y abril de este año se han exportado

105.809 kilogramos de esta fruta. De hecho según el Ministerio de Industria y Comercio por primera vez Colombia exporta mango de azúcar por vía marítima hacia USA logrando un nuevo hito en las exportaciones, cerrando un negocio de 6 mil toneladas de mango de azúcar fresco.

Respecto a la producción Colombia cuenta con cerca de, 35.000 hectáreas sembradas de mango, que tienen un rendimiento promedio por hectárea de 10 toneladas, estimándose una producción nacional de 350.000 toneladas. Colombia cuenta *con* 125 predios entre pequeños y medianos registrados ante el ICA, y 99 predios exportadores registrados.

Con este panorama Colombia espera que sea el primero de muchos, y que se sumen a las exportaciones hacia la Unión Europea y países de Medio Oriente.

6.1.2 El Mercado del Producto en el Exterior

El mango de azúcar ha experimentado un crecimiento significativo en el mercado estadounidense, impulsado por la diversificación étnica del país y el aumento de la demanda de alimentos saludables y exóticos. Según la National Mango Board, el consumo per cápita de mango en Estados Unidos ha crecido un 38% desde 2005, alcanzando aproximadamente 2.59 libras por persona en 2015, lo que evidencia una tendencia sostenida, este incremento se debe en gran parte a la influencia de comunidades hispanas, asiáticas y caribeñas, que han integrado el mango en su dieta diaria, y a la creciente popularidad de la fruta en la gastronomía estadounidense, donde se emplea en batidos, salsas, postres y ensaladas. Adicionalmente el fortalecimiento de los canales de distribución, incluyendo importadores, supermercados y mercados étnicos, que ha facilitado su acceso a los consumidores en diferentes regiones del país. En 2023, Colombia logró exportar por primera vez mango de azúcar a Estados Unidos, enviando seis toneladas desde el departamento de Magdalena a Dallas, Texas, lo que representa un hito clave para la consolidación de esta fruta en el comercio internacional. Dado

su alto contenido de antioxidantes, su sabor dulce y su versatilidad, el mango de azúcar tiene un gran potencial de crecimiento en Estados Unidos, lo que representa una oportunidad estratégica para los exportadores colombianos en la diversificación y expansión de sus mercados.

El mango de azúcar se está expandiendo en el mercado estadounidense Según Sánchez, "el consumo de mangos de azúcar en Estados Unidos ha experimentado un crecimiento constante en las últimas décadas. Aunque el mango ha sido históricamente una fruta exótica en el mercado estadounidense, cada vez más consumidores han incorporado esta delicia tropical a su dieta diaria gracias a su sabor único y a sus beneficios para la salud".

Estados Unidos tiene una creciente población de diferentes partes del mundo lo que puede ser una de sus principales razones para su alta demanda en el mercado pues según Sánchez "Una de las principales razones del aumento del consumo de mangos de azúcar en Estados Unidos es la creciente diversidad étnica y cultural del país. Las comunidades hispana, asiática y caribeña, para las que el mango es una fruta básica en la dieta, han tenido una influencia considerable en la popularización del mango entre la población. Además, la creciente concienciación sobre la importancia de una alimentación sana ha llevado a más gente a buscar alternativas a las frutas tradicionales, como el mango de azúcar, rico en nutrientes y antioxidantes. El mango se ha integrado en la cocina estadounidense de diversas formas, haciéndose cada vez más popular".

6.1. 3 Análisis DOFA

MATRIZ DOFA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	1. Alta calidad del mango.	1. Costos logísticos.
	2. Clima favorable.	2.Capacidad limitada.
	3. Acuerdos comerciales.	3.Dependencia de factores climáticos.
	4. producción de alta calidad .	4.Costos de producción altos.
	5. Ubicación geográfica	5.Dependencia de la temporada.
	6.Infraestructura portuaria	6.Burocracia.
OPORTUNIDADES	FO	DO
1.Creciente demanda.	1.Expandir mercados internacionales aprovechando acuerdos comerciales.	1.Buscar financiamiento para mejorar la logística.
2.Diversificación.	2.Desarrollar productos derivados del mango.	2.Negociar tarifas con transportistas.
3.Desarrollo de nuevos productos.	3.Certificaciones para destacar la calidad.	3.Implementar prácticas de almacenamiento.
4.Innovación.	4.Fortalecer relaciones con supermercados y distribuidores.	4.Diversificar proveedores para garantizar abastecimientos.
5.Introducción de nuevos productos exóticos al mercado de EE.UU.	5.Aprovechar la infraestructura portuaria para mejorar la logística	5.Planificación de costos para minimizar costos.

6. Sostenibilidad.	6. Introducir el mango de azúcar en nichos de mercado exótico.	6.Optimizar la gestión documental para reducir costos y gastos de burocracia en exportaciones
AMENAZAS	FA	DA
1.Cambios climáticos.	1.Obtener certificaciones internacionales.	1.Implementar acuerdos de distribución con varios proveedores
2.Competencia internacional.	2.Expandir la distribución hacia nuevos destinos.	2.Desarrollar planes de contingencia ante fluctuaciones de precios.
3.Fluctuaciones en los precios internacionales.	3.Posicionar al mango como un producto Premium.	3.Capacitación en regulaciones internacionales para evitar barreras.
4.Restricciones fitosanitarias.	4.Fortalecer alianzas con importadores para afrontar cambios políticos.	4.Monitorear cambios en normativas sanitarias para anticiparse.
5.Cambios climáticos.	5.Ofrecer contratos a largo plazo.	5.Ampliación de proveedores para reducir la dependencia de un solo productor
6.Inestabilidad del mercado.	6.Diversificar clientes para reducir el impacto en restricciones.	6.Asociarse a empresas de transporte y distribución para mejorar la eficiencia y reducir costos.

Análisis Michael Porter

El mango de azúcar es un producto potencial en los mercados internacionales ya que cuenta con unas características únicas como su sabor dulce y su textura suave. Bien sabemos que el mango de azúcar enfrenta una gran competencia en el mercado por la variedad de mangos como el Tommy Atkins, Haden y Kent que son algunos que entran a la competencia en el mercado global.

Rivalidad Entre Competidores

Estados Unidos es un mercado con una gran competencia en la importación de frutas, esto incluyendo el mango de azúcar y sus derivados. Países como México, Perú y Brasil son fuertes competidores en la exportación de mango hacia este país. Con una competencia fuerte en:

México, Perú y Brasil tienen ventajas en el transporte de mango hacia Estados Unidos que superan a Colombia. México se beneficia de su cercanía, lo que le permite realizar envíos terrestres rápidos y económicos bajo el T-MEC, reduciendo costos y tiempos. Perú y Brasil han optimizado sus infraestructuras portuarias (como el Puerto del Callao y el Puerto de Salvador), facilitando exportaciones marítimas eficientes. Además, ambos países utilizan transporte aéreo para mercados de alta demanda, asegurando la frescura del producto.

La cercanía geográfica de México siendo su proveedor principal se benefician de ventajas en costos de transporte.

Perú y Brasil han establecido cadenas de suministro eficientes.

Colombia por otro lado debido a sus condiciones climáticas favorables y a los acuerdos comerciales permite que las exportaciones se den sin aranceles o con tarifas reducidas.

Amenaza de Nuevos Entrantes

Las importaciones de frutas tropicales en Estados Unidos tienen normas bien establecidas lo que puede causar dificultades para ingresar debido a:

Barreras logísticas: El producto debe estar en óptimas condiciones asegurando su frescura ya que los mangos son perecederos.

Regulaciones fitosanitarias: El Departamento de Agricultura de los EE. UU y la Administración de Alimentos y Medicamentos tienen estrictas regulaciones de importación que incluyen controles sanitarios, lo que implementa barreras para nuevos exportadores que no cumplan con los requisitos.

Poder de Negociación de los Compradores

En el mercado de Estados Unidos los compradores tienen un poder de negociación considerable debido a:

Alternativas: Estados Unidos puede adquirir mangos de diversos países, lo que les permite presionar a los proveedores para obtener mejores precios o condiciones.

Calidad y precio: Los consumidores estadounidenses valoran la calidad, frescura y precio competitivo. Por lo tanto, el mango de azúcar colombiano debe cumplir con estos criterios para ganarse una cuota de mercado.

Poder de Negociación de los Proveedores

El poder de negociación de los proveedores en Colombia especialmente productores de mango es moderado. Colombia tiene diversas zonas productoras de mango de alta calidad,

especialmente en regiones como el Valle del Cauca, Tolima y Santa Marta, lo que permite una oferta constante. Sin embargo, factores como:

Costo de insumos: Fertilizantes, pesticidas y mano de obra pueden influir en los costos de producción.

Infraestructura: Las deficiencias en la infraestructura de transporte (carreteras, puertos) pueden afectar la eficiencia logística y los costos totales de exportación.

Amenaza de Productos Sustitutos

En cuanto a productos sustitutos, hay frutas tropicales que podrían considerarse alternativas al mango, como la papaya, piña, o frutas locales como el melocotón. Sin embargo, el mango sigue siendo altamente demandado en el mercado estadounidense, especialmente por la creciente población latina y la popularidad de las frutas exóticas

6.2 Inteligencia de Mercados

6.2.1 Posibles Mercados para la Exportación del Producto

Posibles países para una exportación de mango con diferentes características.

Estados Unidos

Canadá

España

Francia



Estados Unidos: Estados Unidos es un país soberano constituido en una república federal constitucional compuesta por cincuenta estados y un distrito federal. Su idioma es el

inglés y su moneda es el dólar estadounidense. La mayor parte del país se ubica en el medio de América del Norte donde se encuentran sus 48 estados contiguos y Washington D. C., el distrito federal, entre los océanos Pacífico y Atlántico, limita con Canadá al norte y con México al sur. El estado de Alaska está en el noroeste del continente, limita con Canadá al este, separado de Rusia al oeste por el estrecho de Bering. El estado de Hawái es un archipiélago polinesio en medio del océano Pacífico, y es el único de sus estados que no se encuentra en América. El país posee en el mar Caribe y en el Pacífico varios territorios no incorporados.

Con 9,83 millones de km²,5 y con más de 325 millones de habitantes, el país es el cuarto mayor en área total, el quinto mayor en área contigua y el tercero en población. Es una de las naciones con más diversidad de etnias y culturas, producto de la inmigración a gran escala.

Es la economía nacional más grande del mundo en términos nominales, con un PIB estimado en 15,7 billones de dólares (una cuarta parte del PIB global nominal) y una quinta parte del PIB global en paridad de poder adquisitivo. El país es la principal fuerza capitalista del planeta, además de ser líder en la investigación científica y la innovación tecnológica desde el siglo XIX y, desde comienzos del siglo XX, el principal país industrial. En PIB PPA, EE.UU. es la segunda economía más grande, por detrás de la China. En consumo de fruta los estadounidenses comen frutas y verduras (una porción de cada una) SÓLO UNA VEZ (¡o menos!) al día. En promedio, las personas comen verduras aproximadamente una vez al día, o aproximadamente 7,5 veces por semana, y comen fruta casi 6 veces (5,8) por semana

Canadá: Canadá, situada en América del Norte, tiene una superficie de 9.879.750 Km², así pues, es uno de los países más grandes del mundo.

Canadá, con una población de 40.097.761 personas, se encuentra en la posición 37 de la tabla de población, compuesta por 196 países y mantiene una muy baja densidad de

población, 4 habitantes por Km². Su idiomas es el inglés su capital es Ottawa y su moneda Dólares canadienses.

Canadá es una de las 10 economías más importantes del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2022 fue de 2.295.613 millones de dólares, con una deuda del 107,38% del PIB está entre los países con más deuda respecto al PIB del mundo. Su deuda per cápita es de 58.954 \$ dólares por habitante, luego sus habitantes están entre los más endeudados del mundo. La demanda de consumo, las frutas y hortalizas exóticas también son muy abundantes en Canadá debido a que el país tiene bajos aranceles a la importación. "Aquí no cultivamos muchas variedades de productos exóticos, lo cual facilita las importaciones" afirmó George Pitsikoulis, de Canadawide. En EE UU, las regulaciones son mucho más estrictas, ya que el país cultiva muchas variedades exóticas que son susceptibles a enfermedades. Además, también se restringen las importaciones para proteger a los productores nacionales.

Francia: Situada en Europa occidental, tiene una superficie de 549.087 Km² con una población de 68.401.997 personas, es un país muy poblado y tiene una densidad de población de 125 habitantes por Km². Su capital es París y su moneda Euros.

Francia es una de las 10 economías más importantes del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2023 fue de 3.353.590 millones de dólares, con una deuda del 110,6% del PIB está entre los países con más deuda respecto al PIB del mundo. Su deuda per cápita es de 49.028 \$ dólares por habitante, luego sus habitantes están entre los más endeudados del mundo. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Francia es de agosto de 2024 y fue del 1,9%. El consumo de fruta ha bajado la inflación en el país ha hecho que las frutas y verduras suban de precio. Los hogares franceses gastan una media de 29,5 € semanales en frutas y verduras frescas en su cesta de la compra. Sin embargo, el 69% de los franceses afirma prescindir regularmente de las frutas y verduras porque son demasiado caras, el 81% de

los hogares con bajos ingresos y el 68% de los menores de 35 años prescinden regularmente de las frutas y verduras porque no pueden permitirles y, por tanto, complementan su dieta con otros productos alimenticios.

Esta privación es especialmente notable entre los hogares con mayores dificultades económicas. Aunque más de 9 de cada 10 franceses comen frutas y verduras frescas al menos una vez a la semana, los hogares más precarios son los que menos comen. De hecho, el 42% de ellos gasta menos de 10 \$ a la semana en frutas y verduras frescas, frente al 24% de la población que gasta la misma cantidad.

España: situada en el sur de Europa, tiene una superficie de 505.970 Km². España, con una población de 48.797.875 personas, se encuentra en la posición 30 de la tabla de población, compuesta por 196 países y presenta una moderada densidad de población, 96 habitantes por Km². Su idioma es el español su moneda es el Euros.

Su capital es Madrid y su moneda Euros.

España es la economía número 15 por volumen de PIB. Su deuda pública en 2023 fue de 1.701.700 millones de dólares, con una deuda del 107,7% del PIB está entre los países con más deuda respecto al PIB del mundo. Su deuda per cápita es de 35.007 \$ dólares por habitante.

La última tasa de variación anual del IPC publicada en España es de agosto de 2024 y fue del 2,2%.

En nivel de consumo a pesar de la preocupación por la salud y el cuidado de la alimentación, los datos oficiales detectaron que el consumo de fruta en España sigue en caída libre: cada ciudadano ingiere 78,6 kilos de frutas en un año, lo que supone un 24,8 % menos que hace una década.

Así se desprende del último informe de consumo alimentario del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) en el que se analizan los datos de 2023.

6.2.2 El País Seleccionado (*Estados Unidos*)



Estados Unidos es un país de América del Norte con 50 estados. Su capital es Washington, D.C., y el idioma principal es el inglés. Con una población de aproximadamente 332 millones de personas, es una de las mayores economías del mundo y tiene una gran influencia global en cultura, tecnología y política.

6.2.2.1 Entorno Económico

Estados Unidos es la primera economía del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2022 fue de 29.308.819 millones de dólares, es el país más endeudado del mundo, con una deuda del 121,31% del PIB y está entre los países con más deuda respecto al PIB del mundo. Su deuda per cápita es de 87.875 US\$ por habitante y los estadounidenses son los segundos más endeudados del mundo.

La última tasa de variación anual del IPC publicada en Estados Unidos es de julio de 2024 y fue del 2,9%.

La balanza comercial estadounidense es estructuralmente negativa y el déficit comercial ha seguido aumentando en los últimos años: en 2022 se situó en un 3,7% estimado del producto interior bruto en dólares corrientes, frente al 3,6% de 2021 (datos de la Oficina de

Análisis Económico). En el mismo año, las exportaciones de bienes aumentaron hasta los 2,064 billones de dólares, un 17,6% interanual; las importaciones crecieron a un ritmo similar (+15% - a 3,375 billones de dólares - OMC). A pesar de ser un importador neto de bienes, Estados Unidos es un exportador neto de servicios: en 2022, las exportaciones de servicios ascendieron a 928.500 millones de USD (+15,9% interanual) frente a 696.700 millones de USD de importaciones (+24,5% interanual - OMC). Según las cifras preliminares de la Oficina del Censo, las exportaciones de bienes ascenderán a 1 851 000 millones de dólares en 2023, mientras que las importaciones se situarán en 2 834 000 millones de dólares.

6.2.2.2 Entorno Tecnológico

Actualmente, Estados Unidos representa el 33% del sector tecnológico mundial. Con eso, el país debería llegar a US\$1,8 billones este año. Detrás de EE.UU. aparece Europa Occidental con una cuota del 19% del mercado.

El sector tecnológico se divide en cinco categorías: hardware, software, servicios de TI, tecnologías emergentes y telecomunicaciones. Actualmente, en EE.UU., el hardware, el software y los servicios de TI representan el 68% del sector, mientras que las telecomunicaciones representan el 19 %. Las tecnologías emergentes representan una participación del 13% de la industria.

Además de los pronósticos para 2022, CompTIA trajo datos sobre las expectativas comerciales para el año. Según más de la mitad de los encuestados, 2022 significa una ganancia mayor o igual a 2021. Luego de dos años de inestabilidad, esta expectativa muestra más optimismo en el sector tecnológico.

6.2.2.3 Entorno Político

Estados Unidos de América es una república presidencial federal compuesta por 50 estados. Cuenta con una constitución que data de 1789, la cual ha sido objeto de 26 enmiendas en más de 200 años.

El gobierno estadounidense está diseñado conforme a la división tripartita de poderes: Ejecutivo, Legislativo y Judicial, que es la base de su sistema de *checks and balances* (controles y balances). En cuanto a los estados, cada uno cuenta con una constitución propia, división de poderes (Ejecutivo, Legislativo y Judicial) y amplio margen de autonomía política y administrativa derivadas del federalismo que impera en el país.

El sistema político de Estados Unidos ha conocido una estabilidad casi permanente a lo largo de su historia, salvo por la etapa de la guerra civil desatada tras el triunfo electoral de Abraham Lincoln en 1860. No obstante, cabe resaltar que pese al conflicto armado, en esa época se llevaron a cabo elecciones presidenciales y parlamentarias.

6.2.2.4. Entorno Ambiental

El entorno ambiental de Estados Unidos enfrenta desafíos significativos debido al cambio climático, la gestión de recursos naturales, y la polución. Aunque se están promoviendo políticas para reducir las emisiones y avanzar hacia energías renovables, el país sigue dependiendo de los combustibles fósiles. Los esfuerzos de conservación se centran en proteger la biodiversidad y gestionar de manera sostenible los recursos como el agua y los bosques. Las ciudades están adoptando prácticas más sostenibles para mitigar el impacto ambiental, mientras que la calidad del aire y el suministro de agua siguen siendo áreas críticas que requieren atención.

6.2.2.5 Entorno Cultural

EE.UU. es famoso por muchas cosas, pero el deporte, la música y las artes son unos de los elementos más importantes de la cultura norteamericana. El fútbol americano, el béisbol, el baloncesto y el hockey sobre hielo son los cuatro principales deportes que se juegan en el país. Estados Unidos ha ganado más medallas de oro que cualquier otro país en los Juegos Olímpicos a través de los años, y los deportes de la universidad juegan un papel importante en la cultura deportiva de este país.

Una gran representación de la multiculturalidad del país se evidencia a través de la música que se escucha allí. Desde el pop y el rock, hasta el jazz y el rhythm and blues, los Estados Unidos de América tiene el segundo mayor mercado de la industria de la música en el mundo.

6.2.3 País de Origen (Colombia)



Ilustración 5

Colombia es un país en el noroeste de América del Sur, con costas en el Océano Pacífico y el Mar Caribe. Su capital es Bogotá, y el idioma oficial es el español, con una población de 51.609.000 personas. Es conocido por su diversidad cultural y geográfica, así como por su economía basada en la exportación de café, flores, petróleo y minerales.

6.2.3.1 Entorno Económico

Colombia es la economía número 41 por volumen de PIB. Su deuda pública en 2022 fue de 207.389 millones de dólares, con una deuda del 60,35% del PIB. Su deuda per cápita es de 4.018 \$ dólares por habitante y la última tasa de variación anual del IPC publicada en Colombia es de junio de 2024 y fue del 7,2%.

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Colombia, en 2023, fue de 7.044 \$ dólares, con lo que ocupa el puesto 101 de la tabla, así pues sus ciudadanos tienen, según este parámetro, un nivel de vida muy bajo en relación al resto de los 196 países del ranking de PIB per cápita.

En 2023 las exportaciones en Colombia cayeron un 13,08% respecto al año anterior. Las ventas al exterior representan el 13,63% de su PIB, un bajo porcentaje comparado con el de otros países, que le sitúa en el puesto 142 de 192 países del ranking de exportaciones respecto al PIB.

Con una cifra de 49.544,9 millones de dólares Colombia ocupa el puesto número 58 en el ranking de países según el importe de sus exportaciones.

Este año hubo déficit en su Balanza comercial ya que, a pesar de que cayeron las importaciones, fueron mayores que las exportaciones.

La tasa de cobertura (porcentaje de lo que se importa que puede pagarse con lo que se exporta) fue del 78,9%.

Según el ICA, en 2020, Colombia exportó 4.070 toneladas de mango fresco, generando ingresos por USD 6,8 millones. Además, se estima que la exportación de mango fresco a otros destinos podría generar ingresos adicionales para el país.

6.2.3.2 Entorno Tecnológico

La tecnología en Colombia ha venido creciendo en los últimos años, tanto así que actualmente este sector ocupa una parte importante en el producto interno bruto (PIB) y en el mercado laboral del país.

De acuerdo a la Federación de Software y TI (Fedesoft) desde el 2010, las empresas pertenecientes a esta industria han crecido progresivamente. Para ese año las ventas del sector como porcentaje del PIB fue del 0.40 %, mientras que para el 2015 aumentó al 1.19 %. Pasados cinco años e impulsado por la pandemia, la industria tecnológica del país creció 7.3 veces su valor y generó más de 150 mil empleos al alcanzar un 2.94 % del PIB, cifra que se ha mantenido en el 2021 y 2022.

Lo anterior ha llevado a posicionar al país como el cuarto país más grande de Latinoamérica para el mercado tecnológico, superado solamente por Brasil, México y Chile.

6.2.3.3 Entorno Político

El sistema de gobierno colombiano se caracteriza por ser presidencialista, al igual que el resto de gobiernos de región. El presidencialismo colombiano ha generado una concentración del poder en manos del ejecutivo que queda reafirmada con la Constitución de 1991. El presidente de la república es el jefe de estado, de gobierno y suprema autoridad administrativa tal y como indica la Constitución de 1991 y se elige por voto directo y secreto de todos los ciudadanos/as del país por un período de cuatro años sin posibilidad de ser reelegido. En caso de que ninguno de los candidatos consiga mayoría absoluta en la primera votación se llevará a cabo una segunda tres semanas después en la que participarán los dos candidatos más votados, el elegido será aquel que más votos obtenga. El ejecutivo estará formado por el Presidente de la República, por los ministros de despacho y por los directores de

departamentos administrativos, así como por los gobernadores, alcaldías, superintendencias, establecimientos públicos y empresas industriales o comerciales del Estado.

6.2.3.4 Entorno Ambiental

Colombia es un país rico en ecosistemas, fauna y flora. Tiene el número más grande de especies en flora y fauna del planeta. Hay más de 1.800 especies de aves, que van desde el cóndor de los Andes hasta el colibrí. Los jardines botánicos colombianos han clasificado más de 130 mil plantas.

Por su gran biodiversidad natural, Colombia cuenta con plantas y árboles de acuerdo a sus climas y regiones, un ejemplo de ello es que en tierras calientes y de lluvia constante, crecen árboles altos y de follaje siempre verde. Abundan las enredaderas leñosas y las epifitas, es decir, plantas que viven dentro de otras plantas.

En regiones más húmedas y de mayor extensión selvática, como en la costa del Pacífico, donde está el departamento del Chocó, la Amazonía, el Catatumbo, el Valle Central del Magdalena y las vertientes bajas de las cordilleras central, oriental y occidental, la vegetación es numerosa. Hay gran variedad de especies y es rica en árboles que son utilizados por su madera para hacer muebles, como la guadua, pino, cedro, caoba, roble y nogal.

Otra especie de flora que encontramos allí son las plantas medicinales o alimenticias como la quina, higuérón, zarzaparrilla, ipecacuana, el seje, la caraña y el cocotero. Encontramos también plantas que sirven para textiles como la palma de cumare, la pita, jipijapa, el moriche, al igual que el caucho y el balsa, entre otras.

6.2.3.5 Entorno Cultural

La cultura en Colombia es una experiencia en sí misma, con música, gastronomía y un encanto local. En las diversas regiones y espacios se fusiona arte, música y tradiciones que personifican la alegría de los locales. Colombia es conocido como "el país de los 1000 ritmos!" gracias a la diversidad de sonidos identificativos de culturas marcadas proveniente de cinco regiones, así que no es secreto que a los colombianos les encanta la música, la fiesta y las celebraciones, algo que se puede vivir y apreciar en los múltiples festivales y carnavales alrededor del país, como el Carnaval de Barranquilla.

6.3 El Producto

El producto a comercializar en el mercado extranjero es producido por Colfrutta que está ubicada en el Magdalena, Departamento de Santa Marta, es una de las empresas que abrió campo en la exportación de mango de azúcar en el año 2023.

Su mango es de alta calidad y cumple con los requisitos que requiere este tipo de producto, como, calidad, empaques en cajas de cartón que permite su reciclaje y reutilización, certificado de INVIMA y todo lo cumplimientos legales y normativos que se debe tener.

6.3.1 Características Del Producto



Ilustración 2

6.3.2 Generalidades del Producto a Exportar

Para la exportación del mango de azúcar, se deben considerar los siguientes aspectos clave como:

Calidad y Homogeneidad: Asegurar que los mangos sean uniformes en tamaño, color y madurez, cumpliendo con los estándares internacionales de calidad.

Embalaje y Etiquetado: Utilizar un embalaje que proteja el producto y etiquetar conforme a las normativas del mercado destino.

Certificaciones: Obtener las certificaciones fitosanitarias y cumplir con los requisitos específicos del mercado, como certificaciones orgánicas o de comercio justo.

Cadena de Frío: Mantener una adecuada cadena de frío para preservar la frescura durante el transporte.

Competitividad: Presentar el producto de manera atractiva y a un precio competitivo que cubra todos los costos asociados.

6.4 El Mercado Proveedor

El principal proveedor responsable de suministrar la materia prima para la exportación del mango de azúcar y seguir las tendencias del mercado es la empresa Colfrutta, teniendo en cuenta que existen otras organizaciones empresariales agrícolas en Colombia que producen este tipo de mango, alguna de ellas son:

- Agrícola El Retiro
- Frutales Las Brisas
- Hacienda La Manuela
- Frutas de la Sabana
- Agrofrutales del Valle

Los diversos proveedores tienen gran importancia al momento de realizar la compra, ya que las compras se realizan desde el acuerdo a los requerimientos del producto y de otros factores que lo acompañan, por eso nuestro mercado proveedor es el departamento de Santa Marta ya que se especializa en el cultivo, empaques y comercialización de productos agrícolas, con un enfoque en mercados internacionales.

6.4.1 Características De Colfrutta

- **Empresa exportadora:** Especializada en la exportación de frutas tropicales como mango, aguacate, piña y plátano hacia mercados internacionales como EE.UU., Europa y Asia.
- **Calidad certificada :** Cumple con normativas internacionales como Global GAP (Buenas Prácticas Agrícolas) y HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control), garantizando productos frescos, seguros y con trazabilidad.
- **Producción sostenible:** Implementa prácticas agrícolas responsables, minimizando el impacto ambiental y apoyando a agricultores locales.
- **Logística eficiente:** Cuenta con infraestructura y transporte refrigerado para conservar la calidad de sus productos y optimizar la distribución.
- **Innovación y diversificación:** Desarrolla nuevas variedades de frutas y empaques estratégicos para adaptarse a las tendencias del mercado global.

6.5 El mercado Potencial Objetivo

6.5.1 La Población Objetivo

Aunque existen varias poblaciones para potenciar el mango de azúcar el nicho de mercado será los supermercados de Miami, Florida esto debido a su capacidad de distribución y en ofrecer productos frescos y de calidad, el mango de azúcar presenta una alta demanda en el mercado por su sabor y beneficios. Al centrarnos en los supermercados, buscamos no solo introducir nuestro producto en un entorno competitivo, sino también posicionarlo de manera estratégica.

El mercado de Miami es importante debido a su diversidad cultural ya que hay una fuerte presencia de latinoamericanos que están familiarizados con el mango de azúcar, lo que facilita su aceptación y consumo. Nuestro enfoque en este nicho nos permitirá aprovechar las características del mercado local, asegurando que el mango de azúcar sea bien recibido tanto por consumidores nativos como por los latinoamericanos.

6.5.2 Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País de Destino

La tendencia y el comportamiento de consumo de mango de azúcar en Estados Unidos por un lado la tendencia de frutas ha incrementado ya que cada vez en este país están buscando alimentos saludables que ofrezcan beneficios como vitaminas y antioxidantes también los consumidores ahora optan por productos sostenibles los estadounidenses valoran cada vez más el impacto social y ambiental de los productos que consumen lo cual el mango de azúcar cumple con los estándares que buscan los estadounidenses en frutas tropicales.

Por otro lado está el comportamiento lo cual los estadounidenses buscan productos frescos y saludables, esto para tener una mejor salud ya que cada vez más, los consumidores están preocupados por su salud y bienestar, lo que los lleva a elegir alimentos que aporten beneficios nutricionales. El mango de azúcar, con su alto contenido en vitaminas y minerales, se presenta como una opción atractiva para aquellos que buscan mejorar su alimentación.

6.5.3 Requisitos del Consumidor del País Destino

Los requisitos que los consumidores estadounidenses tienen en cuenta a la hora de consumir mango de azúcar:

- **Sabor y dulzura:** Buscan frutas con un sabor dulce y un perfil de sabor consistente. El mango de azúcar destaca por ser jugoso y extremadamente

dulce, lo que lo hace atractivo para quienes prefieren sabores intensos y naturales.

- **Calidad y frescura:** La apariencia del mango es clave, incluyendo un color vibrante y una textura firme pero suave al tacto. Los estadounidenses también prefieren frutas libres de manchas o defectos, ya que esto indica frescura y buena calidad.
- **Valor nutricional:** Muchos consumidores buscan frutas con beneficios nutricionales altos. El mango de azúcar es popular por su contenido de vitaminas (como la C y la A), antioxidantes y fibra. Contiene antioxidantes naturales, que ayudan a reducir la inflamación y el envejecimiento celular.
- **Sostenibilidad y prácticas éticas:** Cada vez más, los consumidores en EE.UU. valoran frutas que provienen de prácticas de cultivo sostenible. Las certificaciones de comercio justo, orgánicas o con un impacto ambiental reducido son un atractivo importante para un segmento de la población.
- **Adaptabilidad a diferentes segmentos de mercado:** *Existen distintos perfiles de consumidores: desde aquellos que buscan productos gourmet y premium, hasta quienes priorizan el precio y la accesibilidad. El mango de azúcar puede posicionarse en tiendas de productos exóticos, supermercados convencionales y mercados de alimentos saludables.*

Son algunas cosas que los estadounidenses tienen en cuenta a la hora de consumir y comprar mango de azúcar.

6.6 El Mercado Competidor

6.6.1 Países Exportadores del Producto

Los principales países exportadores de mango de azúcar a Estados Unidos varían según los volúmenes de producción y acuerdos comerciales y el ranking puede cambiar, pero en general los principales exportadores son:

- México

Porcentaje de exportación: Aproximadamente 60-65%

Cantidad estimada: Más de 400,000 toneladas anuales.

Razón de su liderazgo: Cercanía geográfica, costos de transporte reducidos y acuerdos comerciales favorables como el **T-MEC** (Tratado entre México, EE.UU. y Canadá).

- Perú

Porcentaje de exportación: 12-15%

Cantidad estimada: Alrededor de 100,000 toneladas anuales.

Diferencial competitivo: Producción contrastación (noviembre-marzo), cubriendo la demanda cuando México tiene menor oferta.

- Ecuador

Porcentaje de exportación: 7-10%

Cantidad estimada: Alrededor de 60,000 toneladas anuales.

Ventaja competitiva: Fuerte presencia en mercados de nicho con mangos de alta calidad y una temporada de cosecha estratégica.

- Brasil

Porcentaje de exportación: 5-7%

Cantidad estimada: Entre 40,000 y 50,000 toneladas anuales.

Punto clave: Producción escalonada que permite abastecer el mercado en diferentes épocas del año.

- Guatemala

Porcentaje de exportación: 3-5%

Cantidad estimada: Alrededor de 30,000 toneladas anuales.

Valor agregado: Exportaciones enfocadas en mercados especializados y producción de variedades exóticas.

- Haití

Porcentaje de exportación: 2-3%

Cantidad estimada: 15,000 a 20,000 toneladas anuales.

Particularidad: Pequeños productores con enfoque en agricultura tradicional y mercados de comercio justo.

México domina el mercado de exportación de **mango de azúcar** hacia EE.UU., seguido por Perú y Ecuador, que han logrado consolidarse con una oferta de calidad y cosechas

estratégicas. Países como Brasil, Guatemala y Haití mantienen una presencia menor pero relevante en el mercado.

6.6.2 Procedencia del Producto en el País Destino

Los principales exportadores de mango de azúcar a Estados Unidos son México, Perú, Brasil y Ecuador. México es el proveedor dominante, especialmente en las temporadas de mayor demanda, dado que su cercanía permite un envío rápido y mantiene la fruta fresca al llegar al mercado estadounidense.

Perú y Brasil también contribuyen significativamente, especialmente cuando la temporada mexicana termina, lo que permite una oferta continua durante todo el año. Ecuador completa la lista de los mayores exportadores, aportando durante los períodos en los que otros países tienen menor producción.

6.6.3 Los Precios Internacionales del Producto

El precio del mango en Estados Unidos varía entre \$3.08 y \$3.52 por kilogramo y entre \$1.40 y \$1.60 por libra. Los precios de importación pueden variar según factores como la oferta y demanda, los costos logísticos y la procedencia. Este año, el mercado ha enfrentado precios más altos debido a una menor oferta durante algunos meses, aunque también depende de las variedades y de la época del año.

6.7 Canal de Distribución

Para exportar mango de azúcar desde Colombia a Estados Unidos el canal de distribución indirecto que se va utilizar es por vía marítima, partiendo desde el puerto de Buenaventura hasta su destino final, el puerto de Miami, EE.UU.

Distribución Indirecta



Ilustración 3

6.9 Estrategias de Mercadeo y Ventas

- Diferenciación del Producto:** Resaltar la dulzura y el origen colombiano del mango de azúcar, utilizando etiquetas como "exótico" o "natural" etc. Resaltando su sabor único y calidad superior. Además, se incluirá información sobre su perfil nutricional y su versatilidad en recetas para generar mayor interés en el consumidor estadounidense.
- Certificaciones Internacionales:** Obtener certificaciones como Global GAP y Fair Trade para acceder a mercados Premium. Estas certificaciones garantizan que el mango de azúcar cumple con estándares internacionales de calidad,

sostenibilidad y comercio justo, lo que facilita su comercialización en sectores que priorizan productos responsables con el medio ambiente y la salud.

- **Estrategias de Precios Competitivos:** Se posicionará el mango de azúcar con precios estratégicos para capturar una mayor cuota de mercado. Además, se optimizarán los costos logísticos y de transporte para ofrecer precios atractivos sin comprometer la rentabilidad del negocio.
- **Alianzas con Empresas:** Colaborar con empresas y marcas que utilicen mango en sus menús y productos. Estas alianzas permitirán ampliar el alcance comercial, aumentar la demanda y consolidar el mango de azúcar como un ingrediente clave en diversas preparaciones dentro del mercado estadounidense.

7. Estudio Técnico

7.1 Localización del Proyecto

7.1.1 Macro Localización

El país origen es Colombia en Cali Valle del Cauca

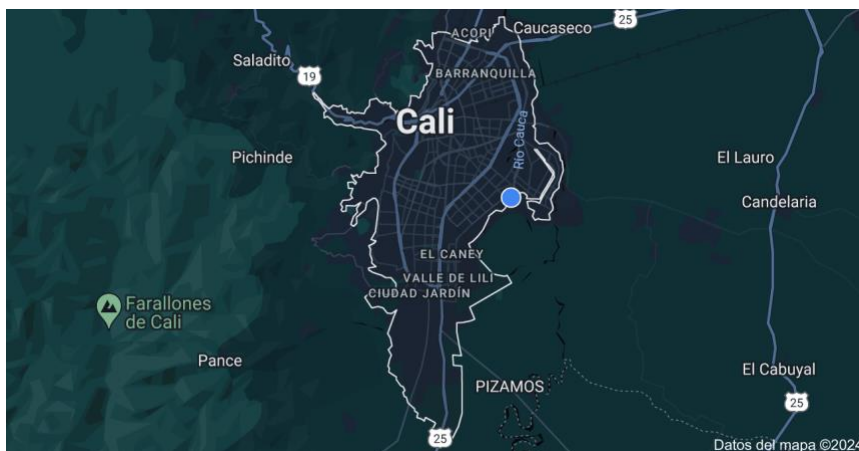
Colombia, situada en América del Sur, tiene una superficie de 1.140.619 Km², por lo que puede considerarse un país grande.

Colombia, con una población de 52.216.000 personas, se encuentra en la posición 28 de la tabla de población, compuesta por 196 países y presenta una moderada densidad de población, 46 habitantes por Km².

- Su capital es Bogotá y su moneda Pesos colombianos.

Colombia es la economía número 43 por volumen de PIB. Su deuda pública en 2023 fue de 197.481 millones de dólares, con una deuda del 54,32% del PIB. Su deuda per cápita es de 3.782 \$ dólares por habitante.

Ilustración 4



- El país destino es Miami, EE.UU.

Estados Unidos, situada en América del Norte, tiene una superficie de 9.831.510 Km², así pues, es uno de los países más grandes del mundo.

Estados Unidos, con una población de 335.135.000 personas, es uno de los países más poblados del mundo con 34 habitantes por Km².

- Su capital es Ciudad de Washington y su moneda Dólares USA.

Estados Unidos es la primera economía del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2023 fue de 32.911.523 millones de dólares, es el país más endeudado del mundo, con una deuda del 118,73% del PIB y está entre los países con más deuda respecto al PIB del mundo. Su deuda per cápita es de 98.204 \$ dólares por habitante y los estadounidenses son los segundos más endeudados del mundo.

7.1.2 Micro Localización

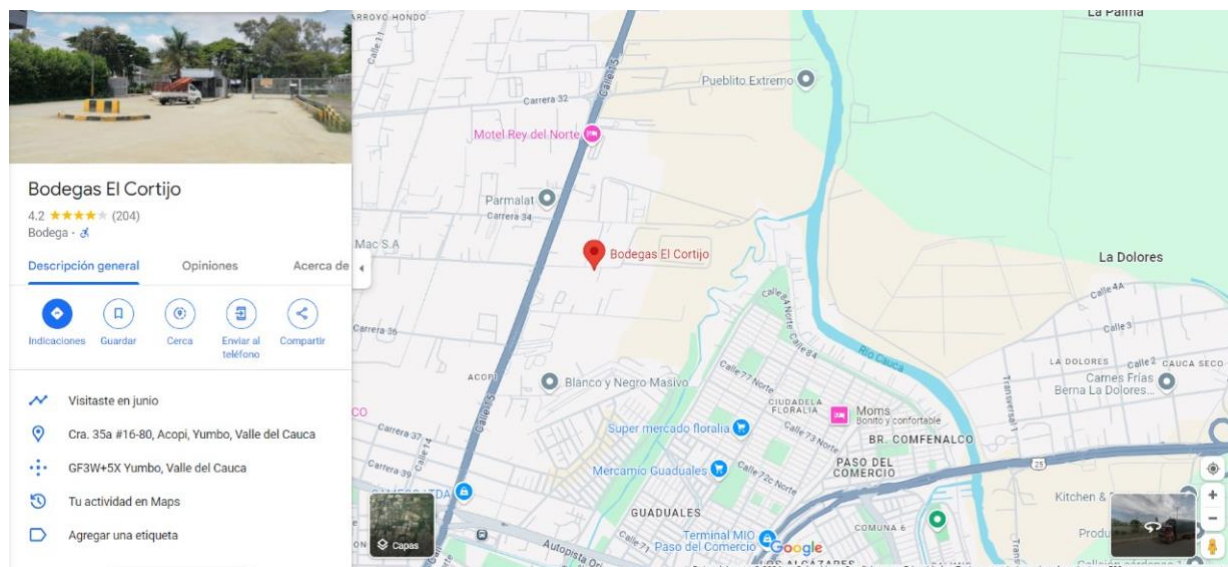


Ilustración 5

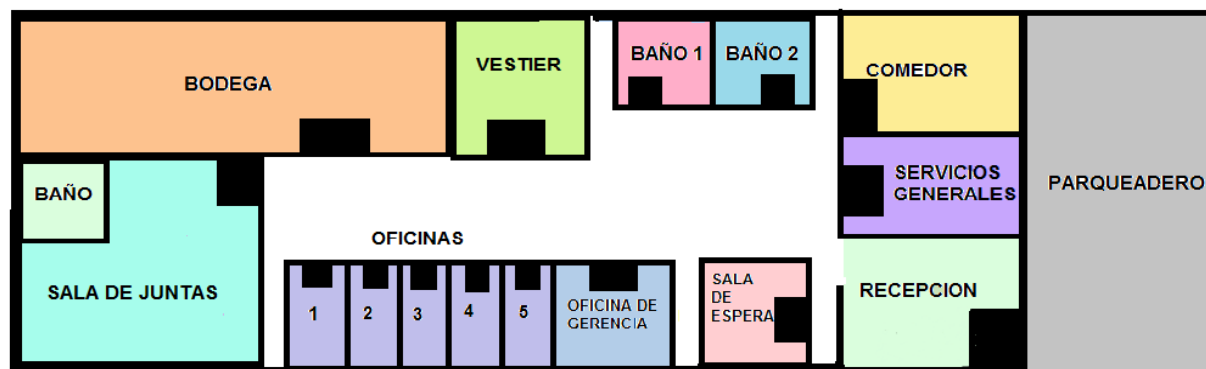
El punto de localización de la planta estará en Acopi, Yumbo, Valle del Cauca.

Beneficios:

- **Ubicación Estratégica:** Yumbo está cerca de Cali, lo que facilita el acceso a una gran infraestructura de transporte, incluyendo carreteras principales y la cercanía al puerto de Buenaventura, uno de los más importantes de Colombia para la exportación.
- **Condiciones Climáticas:** La región tiene un clima favorable para el almacenamiento de productos, especialmente aquellos que requieren control de temperatura, como los alimentos perecederos.
- **Facilidad de Manejo Logístico:** Las bodegas en esta zona suelen estar diseñadas para facilitar la carga y descarga de mercancías, lo que optimiza el tiempo y la eficiencia de las operaciones logísticas.

7.1.3 La Planta Física

Estructura del plano de la empresa sus instalaciones de bodega y oficinas.



DULMANGO EXPRESS S.A.S

La planta de Dulmango Express S.A.S está organizada de manera funcional para optimizar el flujo de trabajo y la operatividad de la empresa. Su distribución incluye las siguientes áreas:

Bodega

Es el espacio más amplio de la planta, destinado al almacenamiento de productos.

Zona Administrativa

Oficinas: Cinco oficinas individuales numeradas del 1 al 5.

Oficina de Gerencia: Espacio exclusivo para la dirección de la empresa.

Sala de Juntas: Ubicada cerca de la bodega, equipada para reuniones y toma de decisiones estratégicas.

Áreas de Apoyo y Servicios

Vestidor: Área para el cambio de ropa del personal.

Baños: Dos baños diferenciados (Baño 1 y Baño 2) en la zona de vestidor y otro baño adicional cerca de la sala de juntas.

Servicios Generales: Espacio destinado a funciones de mantenimiento y apoyo logístico.

Zona de Atención y Espera

Recepción: Punto de entrada y atención a visitantes.

Sala de Espera: Espacio destinado a la comodidad de los clientes o visitantes.

Zona de Bienestar

Comedor: Área destinada al consumo de alimentos para el personal.

Parqueadero

Ubicado en el extremo derecho de la planta, brinda espacio para vehículos del personal y visitantes.

7.2. Aspectos Técnicos del Producto

7.2.1 Ficha Técnica del Producto



MANGO DE
AZÚCAR

FICHA TÉCNICA



Nombre común: Mango de azúcar

Nombre científico: Mangifera indica

Familia: Anacardiaceae

DESCRIPCIÓN

- Fruto: Ovalado o en forma de riñón, de tamaño mediano a grande. Piel de color amarillo a naranja cuando está maduro, a veces con un rubor rojo.
- Pulpa: Jugosa, dulce y fibrosa, de color amarillo anaranjado. Tiene un sabor muy dulce y aromático.
- Hueso: Grande y plano, que puede ser difícil de separar de la pulpa en algunas variedades.

CONSIDERACIONES

- Plagas y enfermedades: Susceptible a plagas como la mosca de la fruta y enfermedades fúngicas.
- Cuidado: Requiere control de plagas y un manejo adecuado del riego.

PROPIEDADES NUTRICIONALES

Calorías	60 kcal
Carbohidratos	15 g
proteínas	0,8 g
Grasa	0,4 g
Fibra	1,6 g
Vitaminas	Alto contenido de vitamina C, vitamina A y algunas del grupo B.

CULTIVO

- Clima: Prefiere climas tropicales y subtropicales, con temperaturas cálidas.
- Suelo: Requiere suelos bien drenados, ricos en materia orgánica.
- Riego: Necesita riego regular, especialmente en períodos secos.

COSECHA

- Madurez: Se cosecha cuando el fruto cambia de color y comienza a ablandarse ligeramente.
- Almacenamiento: Se recomienda almacenar a temperatura ambiente hasta su madurez, luego refrigerar para prolongar su vida útil.

USOS

- Culinarios: Consumido fresco, en batidos, ensaladas, postres y salsas.
- Medicinales: Tradicionalmente usado en la medicina ayurvédica y en remedios caseros por sus propiedades antioxidantes y antiinflamatorias.

Variedades

Existen varias variedades de mango de azúcar, como el 'Haden', 'Kent', y 'Tommy Atkins', cada una con características de sabor y textura distintas.

7.2.2 Capacidad de Producción

En el departamento del Magdalena, la producción de mango de azúcar ha mostrado un crecimiento significativo en los últimos años. En 2023, se exportaron aproximadamente 2,500 toneladas de mango de azúcar, con una tendencia de aumento constante desde años anteriores.

El cultivo de mango en el Magdalena se concentra principalmente en las zonas de Ciénaga y Santa Marta, y se ha vuelto cada vez más relevante en el mercado internacional, destacando especialmente por su calidad, este aumento en la producción y exportación se debe en parte a la implementación de estándares de calidad en el cultivo y la cosecha, lo que ha permitido acceder a mercados exigentes, como Estados Unidos y Europa.

Producción anual:

10 hectáreas x 15 toneladas/hectárea = 150 toneladas al año (150,000 kg).

Producción mensual:

150 toneladas al año / 12 meses $\approx$ 12.5 toneladas por mes (12,500 kg).

Producción diaria (si se cosecha todo el año, lo que es poco común):

150 toneladas al año / 365 días $\approx$ 411 kg por día.

7.2.3 Unidad de Empaque y Etiquetado para la Exportación

Empaque Primario

Cajas de cartón corrugado: Son ideales debido a su resistencia y capacidad de ventilación.

Tamaño de la caja: Para el número de mangos y facilitar su manipulación.

Empaque Secundario

Pallets: Para agrupar las cajas en pallets y facilitar su carga y descarga en los camiones y contenedores.

Caja Mango 4 Kg

- 25 cajas por paquete.
- 4 kg | para 12 mangos aproximadamente.
- Con impresión genérica | auto armable
- Medidas internas en pulgadas: 32 Cm x 29 Cm x 8 Cm



Ilustración 6

Pallets

- Pallet estándar americano (ISO Pallet):
- Dimensiones: 120 cm x 100 cm.
- Peso: 25 Kg.
- Capacidad de carga: hasta 1,200 kg.
- Este pallet es utilizado principalmente para exportaciones a EE.UU. y otros mercados

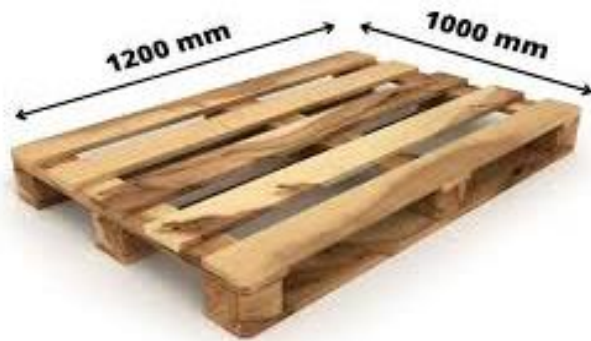


Ilustración 7

Contenedor

- Cantidad de Pallets en un Contenedor Refrigerado de 20 pies
- Las medidas internas y el peso de un contenedor refrigerado de 20 pies son:

Ilustración 8



- Ancho: 2.29 metros.
- Altura: 2.27 metros.
- Longitud: 5.44 metros.
- Peso: 28.000 kilogramos.
- Tara : 2.300 Kg
- Cantidad de Pallets en un Contenedor de 20 pies
- Primer pallet lleva tendido de 6 por nivel de 13 = 78
- Segundo pallet lleva tendido de 6 por nivel de 12 = 72
- Pallets de 78 x 10= 780
- Pallet de 72 x 10= 720
- 780 + 720= 1.500
- Total de 20 pallet = 1.500 Cajas en Total



Ilustración 9

7.3 La unidad Empresarial Exportadora

7.3.1 Tipo de Sociedad

Sociedad (S.A.S)

Una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) en Colombia es una forma jurídica flexible y moderna, ideal para emprendedores y pequeñas empresas, la responsabilidad de los socios está limitada al monto de su inversión, protegiendo su patrimonio personal ,además la SAS ofrece ventajas como la posibilidad de estructurarla según las necesidades del negocio, simplificación en trámites y menos requisitos formales en comparación con otras formas societarias.

7.3.2 Razón Social

Dulmango Express S.A.S

Es una empresa dedicada a la comercialización de mango de azúcar, enfocada en ofrecer fruta de alta calidad, fresca y naturalmente dulce. Su objetivo es satisfacer la demanda del mercado local e internacional, garantizando sabor y frescura del producto.

7.3.3 Misión y Visión Empresarial

Misión: Se dedica a la comercialización de mango de azúcar, ofreciendo productos frescos y de alta calidad a mercados locales e internacionales. Su misión es proporcionar frutas naturalmente dulces, cultivadas de manera sostenible, y crear relaciones comerciales duraderas basadas en la confianza, el respeto y el compromiso con la excelencia.

Visión: Ser reconocidos en el 2030 como una empresa competente en la comercialización de mango de azúcar, destacándose por su innovación, calidad y responsabilidad social.

7.3.4 Principios y Valores

- **Calidad:**
Compromiso con la entrega de productos frescos y de alta calidad, garantizando que cada mango cumpla con los más altos estándares.
- **Sostenibilidad:**
Fomento de prácticas agrícolas responsables y sostenibles que protejan el medio ambiente y apoyen a las comunidades locales.
- **Innovación:**
Búsqueda constante de soluciones innovadoras para mejorar los procesos de cultivo, recolección, distribución y comercialización del mango.
- **Responsabilidad Social:**
Compromiso con el bienestar de las comunidades agrícolas, apoyando el desarrollo económico y social a través de proyectos inclusivos.
- **Transparencia:**
Operar con honestidad y claridad en todas las relaciones comerciales, manteniendo una comunicación abierta con clientes, proveedores y socios.
- **Compromiso con el Cliente:**
Foco en satisfacer las necesidades de los clientes, ofreciendo un servicio excepcional y productos que superen sus expectativas.
- **Trabajo en Equipo:**
Fomento de un ambiente laboral basado en la cooperación, respeto mutuo y trabajo conjunto para alcanzar los objetivos empresariales.

- **Ética:**

Actuar con integridad en todas las actividades de la empresa, manteniendo altos estándares éticos y profesionales.

- **Excelencia:**

Búsqueda constante de la mejora continua en todos los aspectos de la empresa, desde la calidad del producto hasta la eficiencia operativa.

- **Adaptabilidad:**

Capacidad para adaptarse a cambios del mercado y necesidades de los clientes, manteniendo una actitud flexible y proactiva ante los desafíos.

7.3.5 Políticas de la Empresa

- **Política de Calidad:**

Dulmango Express S.A.S garantiza que todos los mangos comercializados cumplen con los más altos estándares de calidad, frescura y sabor. Se implementan procesos de control rigurosos en cada etapa de la cadena de suministro, desde la cosecha hasta la entrega final al cliente.

- **Política de Sostenibilidad:**

La empresa se compromete a promover prácticas agrícolas responsables, que protejan el medio ambiente y fomenten el uso eficiente de los recursos naturales. Se prioriza la adopción de métodos de cultivo sostenibles y la reducción de la huella ambiental.

- **Política de Responsabilidad Social:**

Dulmango Express S.A.S apoya el desarrollo de las comunidades agrícolas

locales, promoviendo el bienestar de sus trabajadores y fomentando el desarrollo económico y social en las regiones productoras de mango.

- Política de Transparencia y Ética:

La empresa mantiene una política de transparencia en todas sus operaciones, garantizando honestidad en las transacciones con clientes, proveedores y socios. Se adhiere a altos estándares éticos en la toma de decisiones y en las relaciones comerciales.

- Política de Innovación:

Dulmango Express S.A.S fomenta la innovación constante en sus procesos, buscando mejorar la calidad del producto, optimizar las operaciones y adaptarse a las necesidades del mercado mediante la implementación de nuevas tecnologías y prácticas comerciales.

- Política de Servicio al Cliente:

La empresa se compromete a ofrecer un servicio al cliente excepcional, respondiendo de manera eficiente y profesional a las inquietudes, quejas y sugerencias de sus clientes. El enfoque está en superar sus expectativas y garantizar su satisfacción.

- Política de Seguridad Alimentaria:

Dulmango Express S.A.S asegura que todos los mangos comercializados cumplen con las normativas sanitarias y de seguridad alimentaria. Se implementan protocolos rigurosos para garantizar la inocuidad de los productos y evitar contaminaciones.

- Política de Trabajo en Equipo:

La empresa fomenta un ambiente laboral colaborativo y respetuoso, donde cada miembro del equipo aporta al éxito común. Se promueve la formación continua y el desarrollo profesional para garantizar el crecimiento y bienestar de los empleados.

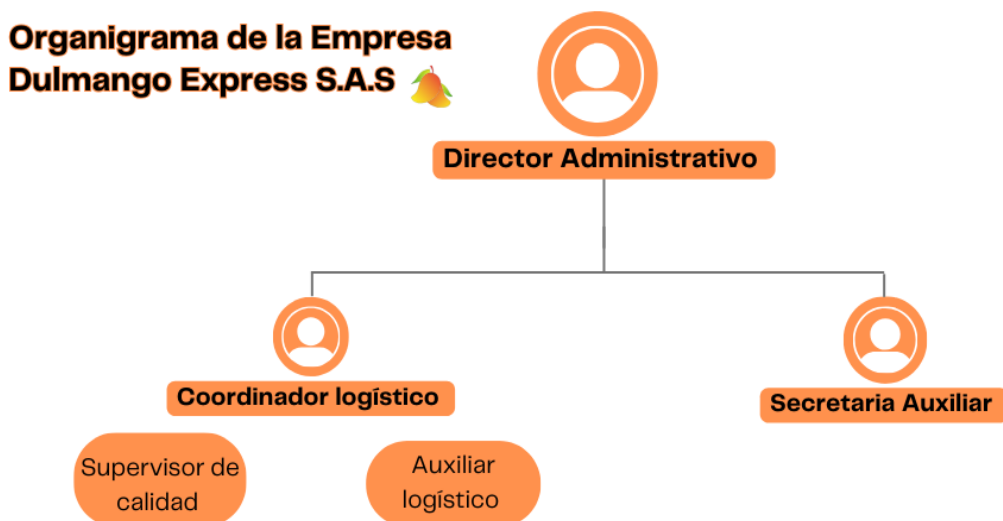
- Política de Adaptación al Mercado:

Dulmango Express S.A.S mantiene una política de flexibilidad y adaptabilidad ante cambios en el mercado, ajustando sus estrategias y procesos de acuerdo con las tendencias del sector y las necesidades de los consumidores.

- Política de Cumplimiento Legal:

La empresa se compromete a cumplir con todas las leyes y regulaciones locales e internacionales aplicables al negocio, incluyendo aquellas relacionadas con el comercio, la seguridad alimentaria, el medio ambiente y el trabajo.

7.3.6 Organigrama Empresarial



7.3.7 Las Necesidades, Perfiles y Funciones del Personal

1.

MANUAL DE FUNCIONES

1. IDENTIFICACION DEL PUESTO

Denominación del Puesto		Categoría Laboral
Director Administrativo		Alto Ejecutivo
Departamento	N° Titulares	Jornada Laboral
Area Comercial	1	Diurna

2. FINALIDAD

Es responsable de la visión estratégica de la empresa, la toma de decisiones a largo plazo y la supervisión general de todas las operaciones.

3. AREAS DE EFICACIA / RESULTADOS

- Definir la misión y los objetivos de la empresa.
- Establecer políticas y procedimientos.
- Asignar recursos.
- Evaluar el desempeño general.
- Representar a la empresa ante terceros.

2.

MANUAL DE FUNCIONES

1. IDENTIFICACION DEL PUESTO

Denominación del Puesto		Categoría Laboral
Secretaria Auxiliar		Administración Empresarial
Departamento	Nº Titulares	Jornada Laboral
Administrativo	1	Diurna

2. FINALIDAD

Encargado de las operaciones administrativas y financieras de la empresa.

3. AREAS DE EFICACIA / RESULTADOS

- Contabilidad.
- Gestión de nóminas.
- Control de gastos.
- Gestión de impuestos.
- Administración de personal (recursos humanos).
- Gestión de compras, logística y servicios generales.

3.

MANUAL DE FUNCIONES

1. IDENTIFICACION DEL PUESTO

Denominación del Puesto		Categoría Laboral
Supervisor de Calidad		Ingeniero de Control de Calidad
Departamento	Nº Titulares	Jornada Laboral
Control y Calidad	1	Diurna

2. FINALIDAD

Supervisa al personal a cargo de las operaciones de empaque y garantiza que se cumplan los estándares de calidad.

3. AREAS DE EFICACIA / RESULTADOS

- Coordinar las actividades del equipo.
- Resolver problemas operativos.
- Realizar inspecciones de calidad.
- Asegurar el cumplimiento de los procedimientos establecidos.

4.

MANUAL DE FUNCIONES

1. IDENTIFICACION DEL PUESTO

Denominación del Puesto		Categoría Laboral
Coordinador Logístico		Comercio Internacional
Departamento	N° Titulares	Jornada Laboral
Comercio	1	Diurna

2. FINALIDAD

Encargado de las operaciones comerciales internacionales como: Planear, establecer y controlar los términos de entrega, precios, costos, y soluciones a las contingencias para el transporte de mercancías según modos y medios a nivel internacional y nacional. .

3. AREAS DE EFICACIA / RESULTADOS

- Operaciones de importación y exportación de productos.
- Gestión de la cadena de suministro.
- Negociar con proveedores de logística internacional, agentes de carga y de aduana
- Asegurar el cumplimiento de los requisitos aduaneros y normativas comerciales
- Supervisar la certificación OEA
- Brindar soporte en regímenes especiales de comercio exterior
- Resolver casos críticos
- Gestionar las relaciones con proveedores y clientes internacionales

5.

MANUAL DE FUNCIONES

1. IDENTIFICACION DEL PUESTO

Denominación del Puesto		Categoría Laboral
Auxiliar logístico		Empacador
Departamento	Nº Titulares	Jornada Laboral
Operativo	1	Diurna

2. FINALIDAD

Ejecutar las tareas de empaque de los productos según las instrucciones recibidas.

3. AREAS DE EFICACIA / RESULTADOS

- Empaquetar productos.
- Realizar el etiquetado.
- Verificar la calidad de los productos.
- Mantener el área de trabajo limpia y ordenada.

8. El Plan Exportador

8.1 Régimen de Exportación

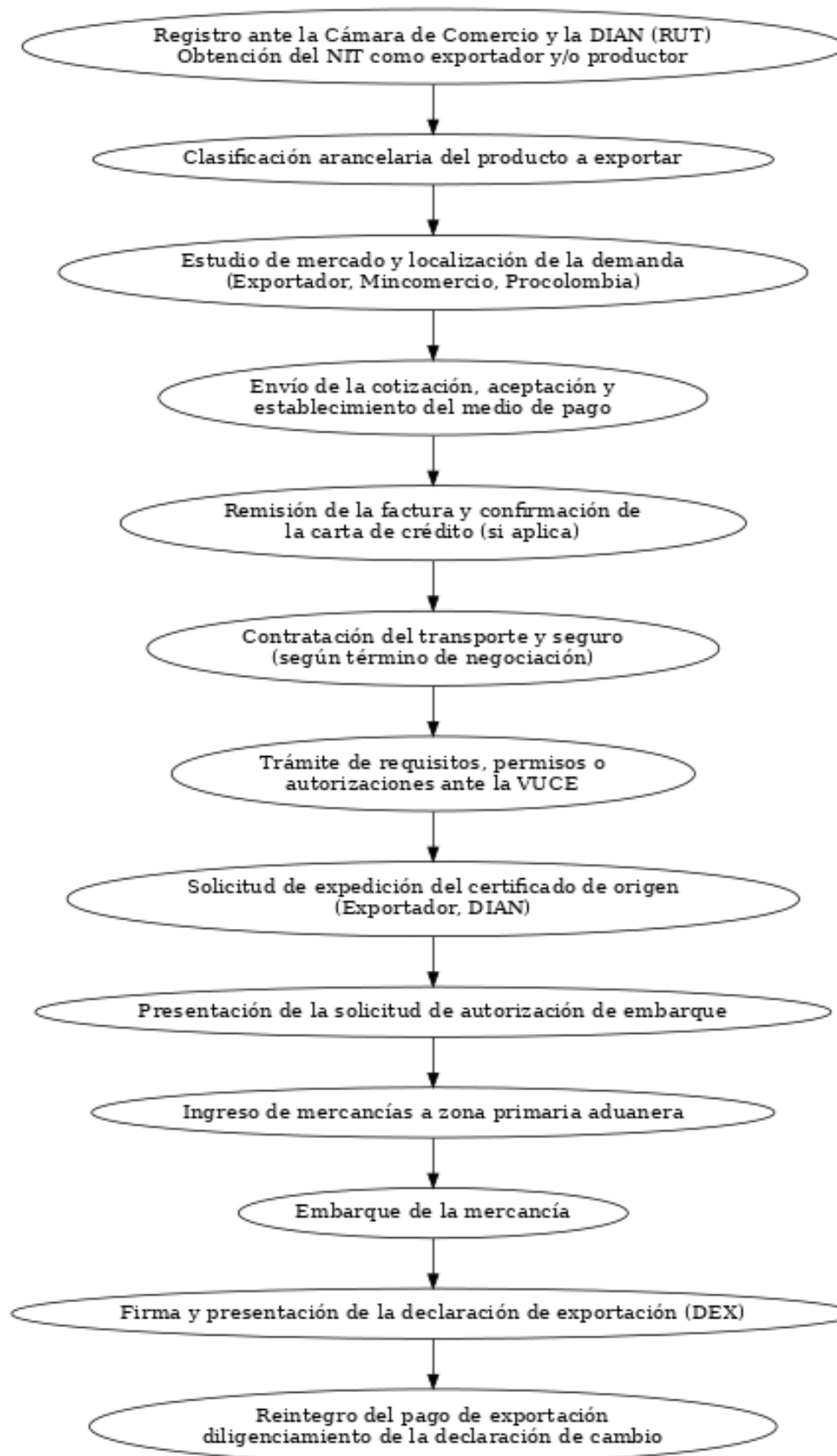
El régimen de exportación del mango de azúcar en Colombia se regula a través de diversas normativas y procedimientos, primero los exportadores deben estar registrados ante la DIAN para realizar la exportación, además es necesario cumplir con las disposiciones del Ministerio de Agricultura y el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) para garantizar la calidad del producto y que se encuentre libre de plagas o enfermedades.

En cuanto a los documentos requeridos se debe contar con el certificado fitosanitario, que asegura que el mango de azúcar cumple con los estándares fitosanitarios exigidos por el país importador, también se debe tramitar la factura comercial y la declaración de exportación que son esenciales para completar el proceso aduanero.

El mango de azúcar siendo un producto agrícola perecedero requiere cumplir con normas de empaque, etiquetado e identificación, según las exigencias del mercado al que se destina.

8.2 Trámites del Proceso Exportador

Pasó a paso para desarrollar una exportación



8.2.2 Permisos Previos y/o Vistos Buenos

Como primer permiso esta:

- ICA (Instituto Colombiano Agropecuario): Registro de predio exportador, el lugar donde se cultiva el mango debe estar registrado ante el Ica.
- Certificación fitosanitarias: Es necesario tener una inspección fitosanitaria para garantizar que el mango cumple con todos los requisitos establecidos para así evitar la transmisión de plagas y enfermedades.
- DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales):
- Declaración de exportación: Todo producto que sale del país debe registrarse en el sistema aduanero.
- Certificado de origen: Indicar que el mango fue producido en Colombia para obtener beneficios arancelarios según el tratado comercial .
- Autorizaciones de entidades sanitarias: Si se utiliza algún tratamiento químico para evitar plagas en el mango, se deben presentar los registros de uso aprobados.

8.2.3 Términos de Negociación

Los Incoterms son un conjunto de reglas diseñadas para facilitar la comprensión y regulación de las transacciones internacionales de compra-venta. Estas normas establecen las responsabilidades de ambas partes en las operaciones necesarias para que un producto llegue a su destino, así como la distribución de costos y riesgos entre el vendedor y el comprador.

En este caso, para la empresa se utilizará el término de negociación CIF. Bajo este acuerdo el comprador tiene la ventaja de gestionar una parte significativa de los costos, como el transporte y el seguro, lo que le permite conocer con precisión su margen comercial. Esto le facilita ajustar los precios para maximizar su rentabilidad y competir de manera más efectiva en el mercado internacional. Además, al tener control sobre los principales costos el comprador puede negociar directamente con los proveedores de transporte, optimizar los precios, coordinar los tiempos de entrega y supervisar los documentos aduaneros, reduciendo el riesgo de sanciones o gastos adicionales por incumplimientos en los plazos establecidos.

8.2.4 Agente de Carga y/o Tipo de Transporte

El transporte seleccionado es el marítimo, ya que representa uno de los medios más comunes en el comercio internacional. Este tipo de transporte maneja altos volúmenes de mercancías, tanto en contenedores como a granel, ya sea de productos líquidos o sólidos. Además, se destaca por ofrecer costos de vuelo más competitivos, garantizando un servicio seguro y estable.

Para llevar a cabo esta operación, se optó por DSV, un agente de carga de prestigio en el país. La decisión se basó en un análisis exhaustivo que evaluó dos factores principales: su capacidad para gestionar el transporte y su eficacia en la logística.

8.2.5 Medio de Pago

El medio de pago que se estableció fue la carta de crédito, ya que es el método de pago más seguro y conveniente para efectuar transacciones internacionales.

Una de las ventajas que tiene este método es:

Seguridad de pago para el exportador ya que garantiza el pago si se cumplen las condiciones estipuladas en la carta de crédito.

El banco emisor asume la responsabilidad del pago, reduciendo el riesgo de impago.

Reducción del riesgo de cambio:

En casos donde se emite en moneda extranjera, se puede fijar el tipo de cambio en el momento de la transacción.

Para el Importador garantía de cumplimiento:

Asegura que el vendedor cumplirá con las condiciones pactadas, como especificaciones del producto, plazos de envío y calidad

Facilidad en la negociación internacional:

Incrementa la confianza del vendedor al demostrar el respaldo financiero del banco emisor.

8.2.6 El Contrato de Exportación

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE FRUTA (MANGO)

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de parte DULMAGON EXPRESS S.A.S, debidamente representado por su Gerente General Srta. YENIFER GAÑAN CALEÑO, identificado con DNI N° 1050008530 y señalando domicilio el ubicado en Cra. 35a #16-80, Acopi, Yumbo, Valle del Cauca, Republica de Colombia, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** de SEASONS FARM FRESH, con R. C. N° 62910843, empresa debidamente representada por su Vicepresidente Ejecutivo, señor NICK BERNAL, con Documento de Identidad R123- 456 – 77 – 900 - 1, domiciliado en su Oficina principal ubicado en 3191 Grand Ave #1641, Miami, FL 33133, Estados Unidos, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos.

GENERALIDADES

CLÁUSULA PRIMERA:

1.1 Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas

1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por

A. La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CTSG, por sus siglas en Ingles).

B. En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contratar

1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTOS**CLAUSULA SEGUNDA:**

Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos Piña oro miel, y **EL COMPRADOR** pagará el precio **USD 34.508** CIF puerto de Miami, Incoterms 2020 CC1.

Cantidad: 2.280 CAJAS DE 4 KG

Calidad Primera

Partida Arancelaria: 0811.90.91.00

También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato

PLAZO DE ENTREGA**CLÁUSULA TERCERA:**

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de la mercancía en un periodo de 40 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO**CLAUSULA CUARTA:**

Las Partes acuerdan el precio de **EL COMPRADOR** se obliga al cumplimiento del pago del precio estipulado en la cláusula segunda bajo la modalidad de 80% **UNA VEZ EMBARCADO LA MERCANCIA Y EL OTRO 20% UNA VEZ QUE EL COMPRADOR TENGA LOS DOCUMENTOS**. El pago será a través de una cuenta bancaria abierta a favor de **EL VENDEDOR**.

CONDICIONES DE PAGO**CLÁUSULA QUINTA:**

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** será parado mediante **GIRO DIRECTO**, después de entrega de los documentos de la compraventa.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerará haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al **UNO POR CIENTO (1%)** por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de **QUINCE POR CIENTO (15%)** del total de este contrato.

CLAUSULA SÉPTIMA

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de **INCOTERMS** acordado.

Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar.

Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fábrica, **EXW**, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el paso a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga.

Aunque las condiciones de **INCOTERMS** son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5% del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

A. Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador, o.

B. Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACION ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier

reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCION DE CONTROVERSIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberán ser finalmente resueltas por la ley de las Repúblicas del **VENDEDOR** y el **COMPRADOR**.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la

parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Cali, a los 10 Días del mes de Octubre de 2024.

YENIFER GAÑAN
EL VENDEDOR

NICK BERNAL
EL COMPRADOR

8.2 Proceso General de una Exportación

- Planeación y análisis de mercado.
- Identificar oportunidades en mercados internacionales.
- Evaluar normativas, demanda y costos asociados.
- Determinar la viabilidad económica del proyecto.
- Registro del exportador.
- Inscribirse en el Registro Único Tributario (RUT) como exportador.
- Obtener el registro en las entidades pertinentes, como la DIAN en Colombia.
- Adecuación del producto.
- Asegurar que el producto cumple con los estándares internacionales de calidad.
- Gestionar certificaciones, como permisos fitosanitarios.
- Diseñar un empaque adecuado para proteger el producto durante el transporte.
- Preparación de la documentación.
- Factura comercial.
- Lista de empaque.
- Certificado de origen (si aplica).
- Permisos específicos requeridos en el país de destino.

- Contratación del transporte y logística.
- Seleccionar el medio de transporte más adecuado (marítimo, aéreo o terrestre).
- Contratar un agente de carga para gestionar la logística y los trámites aduaneros.
- Declaración de exportación
- Registrar la operación en el sistema de aduanas del país exportador (como MUISCA en Colombia).
- Asegurar el cumplimiento de los requisitos legales.
- Inspección aduanera.
- Presentar la mercancía para revisión de las autoridades competentes.
- Validar que cumple con las normativas establecidas.
- Despacho de la mercancía.
- Autorizar el envío del producto al país destino.
- Emitir el conocimiento de embarque u otro documento de transporte.
- Trámites en el país importador.
- El importador gestiona la entrada de la mercancía en aduanas.
- Pago de aranceles y cumplimiento de normativas locales.
- Entrega y distribución.

- El producto llega al comprador o a los canales comerciales en el país de destino.
- Se completa la transacción con el pago final y la distribución en el mercado objetivo.

8.2.1 Documentación

Cotización



Seasons Farm Fresh

Miami, Florida 19th of September 2024

Sr
Yenifer Gañan
Commercial Director
Dulmango Express S.A.S

Cra. 35a #16-80, Acopi, Yumbo, Valle del Cauca-Colombia
+57 3152495736
Dulmango.express@gmail.com

Subject: Request for quotation

Your product has come to our attention, as we consider sugar mangoes to be exceptionally delicious and of a quality that could fit perfectly with the needs of our local market chains. Therefore, we kindly request more information about your options and availability.

- Prices
- Payment method
- Delivery time.
- Negotiation terms

Appreciating the attention paid

Your sincerely

NICK BERNAL
Business Representative

Respuesta**INVOICE**

INVOICE N.º001
Nº001-010125
DATE: 25/09/2023

Address: Seasons Farm Fresh
City, State and postcode: 3191 Grand Ave #1641, Miami, FL
33133, Estados Unidos
Telephone: +1 305-608-9020

VENDEDOR:

Name of sender: Angie Rodriguez
Company name: Dualmango express S.A.S
Cra. 35a #16-80, Acopi, Yumbo, Valle del Cauca-
Colombia
City, State and postcode: Buenaventura
Telephone: +57 3152495736

ENVIAR A:

Name of addressee: Nick Bernal
Company name: Seasons Farm Fresh
Address: 3191 Grand Ave #1641, Miami, FL 33133, Estados
Unidos
City, State and postcode: puerto miami 1015 Camino
de América del Norte, Miami, FL, 33132
Telephone: +1 305-608-9020

VENTA		APPLICANT	MODE OF SHIPMENT	PORT OF FOB	TERMS
Mango de azúcar	001	Seasons Farm Fresh	Ocean	PortMiami	FOB

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
9.120 kg	Mango de azúcar.	USD 3.40	USD 31.008

SUBTOTAL	USD: 31.008
SALES TAX	
HANDLING AND SHIPPING	
TOTAL TO BE PAID	USD 31.008

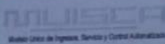
All checks will be made payable to the company
If you have any questions about this invoice, please contact name, phone, email.

Carta Crédito

I. Datos del ordenante			
Nombre	Seasons Farm Fresh		
Tipo ID	Cédula de Ciudadanía	No. identificación	R123- 456 – 77 – 900 - 1
Dirección	3191 Grand Ave #1641, Miami, FL 33133		Ciudad Miami, Florida
Teléfono	(305) 608-9020	Fax	E-mail purchases @ seasonsfarm.com.co
Tipo de cuenta	Cuenta corriente	No. de cuenta	645218752-644044
II. Datos del beneficiario			
Nombre completo:	Dualmango Express S.A.S		
Dirección	Cra. 35a #16-80, Acopi, Yumbo		Ciudad Santiago de Cali
País	Colombia	Teléfono	3152495736
Contacto	Natalia Rodriguez	Fax	E-mail Dualmangoexpress @ Gmail.com
III. Condiciones de la carta de crédito			
Forma de crédito documentario	Irrevocable	Moneda	USD
Valor en letras	Diecinueve mil trescientos setenta y seis con cuarenta y un centavos		Valor 34,508
Despachos parciales	No permitidos	Transbordos	No permitidos
Puerto / aeropuerto de embarque:	Sociedad portuaria Santa Marta		
Ciudad	Santa Marta	País	Colombia
Puerto / aeropuerto de destino :	Puerto Cagliari		
Ciudad	Miami, Florida	País	Estados Unidos
Avisada	☐	Confirmada	☒
Fecha máxima de embarque	Noviembre 30 de 2024		
Forma de pago	A la vista		
Si la forma de pago es diferente a la vista diligencie:			
Aceptación	días		
A partir de:	Fecha de embarque 23/10/2025		
Mixto:			
Vista	100 %	Aceptación	% días
A partir de:	Octubre 23 del 2024		
En caso de requerirse documento de transporte combinado			
Lugar de recepción	Lugar final de destino Miami, florida estados unidos		
Término de negociación	CIF Costo , seguro y flete - Puerto de destino convenido		
Comisiones y gastos fuera de Colombia por cuenta del	Beneficiario ☐ Ordenante ☒		
IV. Descripción de la mercancía: (Detallar en inglés brevemente indicando cantidades)			
9120 kg of sugar mango is a small, yellow to orange-skinned tropical fruit with a sweet, mild flavor. It has a juicy texture and low fiber content, making it ideal for fresh consumption or juicing			
V. Documentos exigibles para el pago			
Cantidad			
Original	Copias		
S		Factura comercial	
1	1	Documento de transporte:	
		☒ Marítimo limpio a bordo ☐ Aéreo ☐ Terrestre ☐ Combinado Fletes Prepagado	
		Consignado a: (nombre , dirección, ciudad, país, teléfono, fax)	
		Seasons Farm Fresh, 3191 Grand Ave #1641, Miami, FL 33133 Estados Unidos +1 305-608-9020	
		Notificado a: (nombre, dirección, ciudad, país, teléfono, fax)	
		Seasons Farm Fresh, 3191 Grand Ave #1641, Miami, FL 33133 Estados Unidos +1 305-608-9020	
1	1	Lista de empaque No aplica	
1	1	Certificado de origen	
1	1	Carta dando detalle del embarque dirigida a: (nombre compañía de seguros, dirección, ciudad, país, teléfono, fax)	
		Seguros Bolivar, Av Dorado No. 68B-31,Bogota,Colombia, 3125679020	
		Carta emitida por el beneficiario donde conste el envío de documentos originales o copias dirigida a: (nombre, dirección, ciudad y país)	
		Aquí le mandamos nosotros al banco la carta	

		Otros documentos:	
		Otros documentos:	
		Otros documentos:	
VI. Condiciones adicionales			
VII. Confirmación de financiación			
Solicita financiación _____		Plazo de financiación _____ días	A partir de _____
Condiciones que rigen la apertura del crédito documentario			
Por efectos de la solicitud de apertura de un crédito documentario y en el evento en que sea aceptado por EL BANCO, el ordenante del crédito documentario (EL ORDENANTE) se obliga a:			
1. Pagar a EL BANCO la suma o sumas pagadas por el corresponsal y/o EL BANCO por efectos de la utilización o utilizaciones del crédito documentario, pago que hará en la moneda de financiación. 2. El valor de las utilidades del crédito son exigibles desde el momento en que EL BANCO efectúe el pago de las mismas al beneficiario o desde la fecha en que su corresponsal lo haga. 3. Autorizamos al BANCO para constituir por nuestra cuenta las garantías que sean necesarias para el inmediato reembolso de las utilidades del crédito. El valor de los gastos y valores que llegare a desembolsar EL BANCO por motivo de ellas, lo cubriremos al recibo de simple aviso de cobro. 4. El BANCO podrá escoger libremente el corresponsal que necesite para tramitar la carta de crédito y será por nuestra cuenta y riesgo todo error de interpretación u omisión en la observancia de las condiciones de la carta de crédito por parte del corresponsal escogido. Nos responsabilizamos también por las obligaciones legales a que se vea sometido EL BANCO o su corresponsal. 5. Aceptamos como deuda a nuestro cargo el valor de las utilidades que se produjeren, independientemente de la suerte que pueda correr la mercancía amparada por el crédito. 6. Pagar el valor de los intereses y gastos generados por la obligación que se deriva de la utilización o utilizaciones del crédito documentario y el valor de las comisiones y demás gastos, en moneda legal, no obstante que EL BANCO por razón de la operación que los da origen deba referirlos a divisas para determinar su valor, utilizando la tasa de cambio representativa del mercado aplicable para el día de pago o la que EL BANCO tenga establecida para este tipo de operaciones o en moneda extranjera la norma cambiaria así lo exige. Los intereses a pagar se liquidarán al vencimiento de cada mes calendario o en la forma en que lo dispongan EL BANCO o la autoridad competente, por el período comprendido entre la fecha de pago del corresponsal al beneficiario del crédito documentario y aquella en que EL BANCO reciba el pago de la deuda. 7. EL BANCO está autorizado para debitar de la cuenta corriente, de ahorros o de cualquier otra cuenta activa registrada, el valor de las deudas derivadas de este crédito documentario, capital, intereses, timbres y cualquier otro gasto que esta operación ocasione como también el cobro de una comisión adicional de prepago. En caso de ser necesario, EL BANCO está autorizado para debitar tales deudas de las demás cuentas corrientes o de ahorros o activas de las cuales sea titular el ordenante del crédito documentario. 8. Entregar oportunamente a EL BANCO los documentos exigidos por las normas cambiarias para tramitar la compra o reembolso de las divisas necesarias para efectuar el pago de la financiación. EL BANCO queda autorizado irrevocablemente para diligenciar y firmar las declaraciones de cambio requeridas para adquirir en el mercado cambiario las divisas necesarias para pagar el capital e intereses, siendo esta una facultad más no una obligación y en el evento de que se ejerza, el ordenante libera a EL BANCO de cualquier responsabilidad por el ejercicio de esta autorización. Así mismo EL BANCO queda facultado para efectuar todos los trámites necesarios tendientes a la cancelación total de la obligación. 9. La banca para monetizar a su servicio al cliente, al momento de la monetización pagamos al beneficiario de la garantía y no recibimos nada por el contrario, al momento pagamos correspondiente a una suma en efectivo o valores de los cuales somos titulares (USD), el Banco hará la conversión de dicha moneda a USD, utilizando para el efecto los precios de mercado que obtenga de las pantallas Bloomberg (o la pantalla que la reemplace) en cualquier momento del día en que se realice la monetización. Ahora bien, para obligaciones pactadas en USD, la conversión a pesos colombianos (COP) se hará utilizando los precios de mercado obtenidos del proveedor SetFx (o quien haga sus veces) a través de sus pantallas en cualquier momento del día en que se realice la monetización. El anterior procedimiento aplicará también para las obligaciones denominadas en otra moneda convertidas a USD". 27. "En caso de incumplimiento o mora en el pago de cualquier obligación nos obligamos a pagar intereses moratorios sobre la cantidad vencida y no pagada, a una tasa equivalente al doble del interés remuneratorio acordado para el presente producto, sin perjuicio de las correspondientes acciones legales del cobro. Los intereses moratorios se devengarán desde, e incluyendo, la fecha de pago correspondiente y hasta, y excluyendo, la fecha de su pago efectivo. Los intereses moratorios se calcularán por el número de días calendario que dure la mora". 28. "En caso de que la tasa de interés LIBOR deje de ser publicada, se utilizará la tasa que entre a ser su reemplazo en los mercados financieros globales para el periodo definido." 29. "LIBOR" significará, o en cada período de interés, una tasa anual (basada en un año de 360 días y días reales transcurridos) igual a la tasa anual dividiendo (el cociente resultante se redondeará al 1/100 más cercano del 1%); (i) la tasa de interés (que será la misma para cada día en dicho período de interés) determinada por el Acreedor de acuerdo con sus procedimientos habituales como la tasa ofrecida para depósitos en dólares estadounidenses con un plazo equivalente a dicho período de interés (o el más comparable a ese período de interés según lo determine razonablemente el Acreedor) que se muestra en la página correspondiente de la Pantalla del Servicio de Monitoreo de Dinero de Reuters Monitor (o cualquier otro servicio que pueda reemplazar o complementar la Pantalla del Servicio de Monitoreo de Dinero de Reuters Monitor para el propósito de proporcionar cotizaciones de tasas de interés aplicables para depósitos en dólares estadounidenses en el mercado interbancario relevante) o la tasa que es cotizada por otra fuente seleccionada por el Acreedor que ha sido aprobada por British Bankers' Association como un proveedor de información autorizado con el fin de mostrar las tasas a las que los Acreedores líderes en el mercado de depósitos interbancarios de Londres (una "fuente alternativa") ofrecen dos (2) días hábiles LIBOR antes del primer día de dicho período de interés los depósitos en dólares estadounidenses (o si en algún momento, por cualquier motivo, ya no existe una Pantalla de Servicio de Monitoreo de Dinero de Reuters Monitor (o cualquier página alternativa) o cualquier Fuente Alternativa, una tasa de reemplazo comparable determinada por el Acreedor en ese momento) por (b) un número igual a 100 menos el porcentaje de reserva LIBOR. La tasa LIBOR se calculará de acuerdo con lo anterior, independientemente de si el Acreedor está realmente obligado a mantener reservas en relación con su financiación en Eurocurrency o, si es necesario para mantener dichas reservas, si está obligado a mantener reservas en el "LIBOR Porcentaje de reserva". La tasa LIBOR se ajustará automáticamente a partir de la fecha efectiva de cada cambio en el porcentaje de reserva LIBOR. No obstante lo anterior, si la tasa LIBOR será menor que cero, dicha tasa se considerará cero a los fines del presente acuerdo. En el evento en que la LIBOR no esté disponible por cualquier razón, o el supervisor del administrador LIBOR o una autoridad ha realizado una declaración pública identificando una fecha específica después de la cual la LIBOR no se utilizará para determinar las tasas de interés para préstamos, el Acreedor enviará al Deudor, tan pronto como sea posible una notificación de determinación de tasa (la "Notificación de Determinación de Tasa"). Durante el período de 10 Días Hábiles siguientes a dicha Notificación de Determinación de Tasa (el "Período de Negociación") el Acreedor y el Deudor negociarán de buena fe con el objetivo de acordar una tasa de interés sustituta para los montos desembolsados bajo el presente Pagaré que reflejen el costo para el Acreedor de financiar sus montos desembolsados a partir de tasas alternativas (una "Tasa Sustituta") que se aplicará en lugar de la LIBOR a todos los períodos de interés que comiencen en o después del primer día del período de interés afectado. Si no se acuerda una Tasa Sustituta durante el Período de Negociación, el Acreedor determinará de manera razonable la tasa teniendo como referente: (i) las condiciones de mercado utilizadas para determinar una tasa de interés aplicable a préstamos similares en dicho momento y (ii) el costo para el Acreedor de financiar los montos desembolsados más el margen aplicable, y tal tasa será vinculante para el Deudor y el Acreedor, y se aplicará en lugar de la tasa inicial sustentada en la LIBOR para los períodos de intereses aplicables y subsiguientes. En el evento que el Deudor no acepte la tasa determinada por el Acreedor, tendrá la posibilidad de pagar anticipadamente los montos desembolsados. El Deudor entregará al Acreedor un pagaré sustituto que refleje la Tasa Sustituta o la tasa alternativa aquí descrita, a la cancelación y entrega por parte del Acreedor de cualquier Pagaré entregado con anterioridad; en defecto de la entrega del nuevo pagaré, se entenderá que la Tasa Sustituta forma parte del pagaré y el Acreedor estará autorizado irrevocablemente a dejar constancia de la Tasa Sustituta en el presente pagaré."			
Firma representante legal		Sello del cliente	
Nombre: _____			
C.C. _____			
Lugar de expedición: _____			

Declaración de Exportación

		Declaración de Exportación				600	
Espacio reservado para la DIAN				1. Año			
4. Número de formulario							
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV		11. Apellidos y nombres o razón social			
1108005719-1		1		DUIMALGO EXPRESS SAS			
13. Dirección		15. Teléfono		16. Cód. Admón. Dpto.		17. Cód. Ciudad/ Municipio	
Cra. 35a #76-80, Acopi, Yumbo		3152495736		35 76		71610	
24. Número de identificación tributaria (NIT)		25. DV		25. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado			
29. Número documento de identificación		30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento		27. Tipo de usuario		28. Código usuario	
				2		54	
31. Clase de exportador		32. Nombre o razón social importador o consignatario					
01		Seasons Farm Fresh					
33. Dirección país de destino		34. Cód. País destino		35. Ciudad del país de destino		36. Autorización de embarque	
3191 Grand Ave #7641, Miami, EE.UU		XXU		Miami		No 3035610002	
37. Año Mes Día		38. Cód. Tipo declaración		39. Cód. Lugar de salida		40. Cód. Cpto. procedencia	
2024 10 05		1		BUN		X X X X X X	
41. Adhesivo declaración de importación anterior		42. Declaración exportación anterior		43. Año Mes Día		44. Cód. modo de transporte	
No X X X X X X		No X X X X X X		X X X X X X		01	
45. Año Mes Día		46. Cód. Modalidad importación		47. Cód. Ofic. Regional Mincomercio Industria y Turismo		48. Código moneda de negociación	
X X X X X X		X		10146		USD	
49. Valor total en moneda de negociación		50. Código modo de transporte		51. Cód. bandiera		52. Peso bruto kgs	
X X X X X X		01		249		11,670	
53. Código modalidad		54. Código forma de pago		55. Cantidad de pagos anticipados		56. Fecha primer pago anticipado	
X		X		X		X X X X X	
57. Código embarque		58. Consolidación		59. Cantidad de embarques		60. Código datos	
U		1		1		D	
61. Código		62. Cantidad		63. Marcas y números		64. Certificado de origen	
1		1		1		☐	
65. Cui?		66. Sistemas especiales		67. Nos. Programas		68.	
		70		71		72	
73. Visto bueno entidad		74. Visto bueno entidad		75. No.		76.	
77. Visto bueno entidad		78. No.		79.		80. Cód. Exportación en tránsito	
81. Cód. Admón. de embarque		82. Cód. Localización mercancía		83. Subpartida arancelaria		84. Cód. País de origen	
85. No. Factura		86. Cód. Unidad Cál. Medida		87. Cantidad		88. Peso neto kgs	
89. Valor FOB USD		90. Valor agregado Nal. USD		91. C.I.P.		92. Aplicación casilla 66	
93. Descripción de las mercancías (NO inicie la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, seriales y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación.							
Mango de Azúcar en Peso bruto, Subpartida arancelaria.							
9120 kg en contenedor de 20ft.							
94. Cantidad de subpartidas declaradas		95. Hojas anexas números		96. Total peso neto kgs		97. Total valor FOB USD	
1		X X X X X X		9120		X X X	
100. Valor fletes USD		101. Valor seguros USD		102. Valor otros gastos USD		103. Valor total de la exportación USD	
				X X X X X			
104. Valor a reintegrar USD		105. Año Mes Día		106. Año Mes Día		107. Año Mes Día	
108. Nombre		109. C.C.		110. No. Manifiesto de carga		111. Año Mes Día	
112. Cód. Admón.		113. No. Bultos		114. Peso (kgs.)		115. Identificación del medio de transporte	
116. Observaciones		117. Declaración de exportación definitiva		118. Fecha		119. Nombre	
120. C.C.		121. C.C.		122. C.C.		123. C.C.	
Firma declarante autorizado							

Original: Dirección Seccional UAE - DI

2006410

Factura Comercial**FACTURA COMERCIAL**

FACTURA N°	529
FECHA	30/09/2024

IMPORTADOR Seasons Farm Fresh NIT 1108005719-1 3191 Grand Ave #1641, Miami, FL 33133, Estados Unid +1 305-608-9020	CONDICIONES COMERCIALES	
	CLÁUSULA COMPRA Y VENTA	
	CONDICIONES DE PAGO	CARTA CREDITO
	MONEDA	USD - Dólar Estadounidense

TRANSPORTE	
TIPO	MARÍTIMO
AEROPUERTO DE EMBARQUE	Puerto de Buenaventura
AEROPUERTO DE DESTINO	PortMiami

DETALLE

ITEM	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CIF	9.120KG		MANGO DE AZÚCAR EMPACADAS EN CAJAS DE CARTÓN DE 4KG CADA CAJA CON MEDIDAS: 32 CM X 29 CM X 8 CM Partida arancelaria: 0804.30.00.00 VALOR FOB: USD 31.008 FLETE: 3.500 CIF: USD: 34.508	3.40	31.008
			VALOR TOTAL FACTURA		34.508

Documento Transporte

H

/BL

SHIPPER/EXPORTER
DULMANGO EXPRESS S.A.S

ADDRESS: Cra. 35a #16-80, ~~Acopi, Yumbo~~, Valle del Cauca-Colombia

TELEPHONE AND EMAIL: +57 3152495736
Dulmango.express@gmail.com

CONSIGNEE

Seasons Farm Fresh

NIT: 1108005719-1

ADDRESS: 3191 Grand Ave #1641, Miami, FL 33133, ~~Estados Unidos~~
TELEPHONE AND EMAIL: +1 305-608-9020

NOTIFY PARTY(COMPLETE MAILING ADDRESS)
Seasons Farm Fresh

NIT: 1108005719-1

3191 Grand Ave #1641, Miami, FL 33133, ~~Estados Unidos~~

PIER OR PLACE OF RECEIPT
PORT OF BUENAVENTURA

VESSEL VOY(FLAG)
LA GLOIRE

PORT OF DISCHARGE
PORT OF MIAMI

PRE-CARRIAGE BY

PORT OF
LOADING
PORT OF BUENAVENTURA

PLACE OF DELIVERY(BY ON CARRIER)
Miami - EE.UU

TYPE OF MOVE
OCEAN

FINAL DESTINATION
Miami - EE.UU

House Bill of Lading NO. LCL 50643

EXPORT REFERENCES

FORWARDING AGENT REFERENCES

Lupe Diaz Ortiz
~~Avenida Sta calle 43 - 32~~
CELL PHONE: 3175786453

Lupedz03@gmail.com

ALSO NOTIFY(NAME AND FULL ADDRESS)/DOMESTIC ROUTING

Nick Bernal
NIT: 1108005719-1
CELL PHONE: +1 305-608-9020

		PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER		
CONTAINER NO. MARKS & NOS. SEAL NO.	NO OF PKGS OR	KIND OF PACKAGES:DESCRIPTION OF GOODS	TOTAL G.W.(KGS)	TOTAL MEASUREMENT(CBM)
			11.670 KG	33 M3

SMLU 206008 8
SN: G3394910
BRAND: CONTAINERS

20' CONTAINER
2280 NUMBER BOX
EACH PALLET FITS 72 BOXES AS A BASE
WHICH WILL BE ACCORDED IN 12 ROWS
TOTAL OF 2280 BOXES
TOTAL NET WEIGHT: 9.120Kg
TOTAL GROSS WEIGHT: 11.670 Kg

Optional Declared Value for increased freight charge to avoid Package
~~Limitation US\$~~

ORIGINAL

TOTAL NO. OF PACKAGES OR

CONTAINERS

1 CONTAINER OF 20

FREIGHT AND CHARGES	RATED AS	RATE	PER	PREPAID	COLLECT	
FLETE	CL	USD:3.500	CONT		3.500	Date 27/09/2024
						BY 
						PLACE OF B(s)/L ISSUE DESTINATION
						NO.OF ORIGINAL B(s)/L SIGNED 3/3
			AT		3.500	DATE OF B(s)/L ISSUE 15/10/2024

Received by the Carrier from the shipper in apparent good order and condition unless otherwise indicated ~~herein the goods or~~
the container(s) said to contain the cargo herein mentioned.

to be carried subject to all the terms and conditions provided for on the face and back of this Bill of Lading by the vessel named
herein or any substitute at the carrier's option and/or other means of transport, from the place of receipt or the port of loading to
the port of discharge or the place of delivery show herein and there to be delivered unto order or assigns.

BY 

Régimen Cambiario



Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes Formulario No. 2

I. TIPO DE OPERACIÓN

Circular Reglamentaria Externa DCIN-83 de febrero 24 de 2011

1. Número:	1.INICIAL
------------	-----------

II. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN

2. Nit del I.M.C o Código cuenta de compensación	3. Fecha AAAA-MM-DD	4. Número
000757689 - 2	2024 - 10 - 30	

III. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE CAMBIO ANTERIOR

5. Nit del I.M.C o Código cuenta de compensación	6. Fecha AAAA-MM-DD	7. Número

IV. IDENTIFICACIÓN DEL EXPORTADOR

8. Tipo	9. Número de identificación	DV	10. Nombre o razón social
CC	1006191967		DULMANGO EXPRESS S.A.S

V. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

11. Código moneda reintegro	12. Valor moneda reintegro	13. Tipo de cambio a USD
USD	20.780,5	1

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

VI. IDENTIFICACIÓN DEL DECLARANTE

14. Nombre	15. Número de identificación	16. Firma
NATALIA RODRIGUEZ	1118304863	

Observaciones:

Mediante Carta Credito

INFORMACIÓN REQUERIDA POR LA DIAN:

VII. INFORMACIÓN DE LOS DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

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

17. Número	18. Fecha AAAA-MM-DD	19. Numeral	20. Valor reintegrado USD
2430 - 1	2024/10/30	1040	31.008
		1510	4.217,40
21. Total valor FOB			31.008
22. Total gastos de exportación (numeral cambiario 1510)			4.217,40
23. Deducciones (numeral cambiario 2016)			0
24. Reintegro neto (FOB + gastos - deducciones)			32.786.21

9 .El Estudio Económico y Financiero

9.1 Las Inversiones Preliminares

9.1.1 Los Gastos Pre Operativos

PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO	VALOR PRESUPUESTADO
Estudio de Factibilidad	3.000.000
Gastos Notariales	0
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	500.000
Honorarios Asesorías Profesionales	3.000.000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	5.000.000
Publicidad de Impacto	7.000.000
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	1.500.000
Gastos de selección del personal	700.000
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	2.000.000
Gastos de Papelería	150.000
Gastos de transportes y diligencias	1.000.000
Diversos e Imprevistos	1.000.000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	24.850.000

El presupuesto de gastos pre operativos suman un total de **\$24.850.000**, lo que es fundamental para garantizar un inicio sólido y estructurado, minimizando imprevistos y asegurando el cumplimiento de requisitos legales y operativos.

AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO	
Total del Gasto Diferido	24.850.000
Período de Amortización en Años (Periodo de Evaluación)	5
Total Amortización por cada Año del Periodo de Evaluación	4.970.000
Total Amortización por mes o Amortización Mensual	414.167

La tabla muestra el proceso de amortización de los gastos pre operativo diferido de la empresa. El Total del Gasto Diferido asciende a \$24.850.000, monto que se

distribuye a lo largo de 5 años, con una amortización anual de \$4.970.000 y mensual de \$414.167, permitiendo distribuir el gasto de forma equilibrada.

9.1.2 Inversiones Fijas

PRESUPUESTO DE INVERSIONES FIJAS			
1. EQUIPO DE OFICINA, DE COMPUTO Y MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION DEL ACTIVO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computador de Mesa	1	1.800.000	1.800.000
Computador Portatil	4	2.000.000	8.000.000
Escritorios	5	400.000	2.000.000
Sillas para Computador	5	250.000	1.250.000
Sillas para Escritorio	5	160.000	800.000
Mesas para Computador	0	0	0
Impresora	1	1.200.000	1.200.000
Fotocopiadora	1	1.600.000	1.600.000
Aire Acondicionado	2	1.800.000	3.600.000
Mesa de Juntas	0	0	0
Sillas para mesa de juntas	0	0	0
Telefonos	3	400.000	1.200.000
Estanterías	0	0	0
Archivador	2	450.000	900.000
Vitrinas	0	0	0
Otros activos fijos depreciables	1	800.000	800.000
			0
			0
			0
			0
TOTAL EQUIPO DE OFICINA, COMPUTO Y OTROS			23.150.000

La tabla muestra el **presupuesto de inversiones fijas** en equipo de oficina, cómputo y mobiliario, con un total de **\$23.150.000**. Se incluyen activos como computadoras, escritorios, sillas, impresoras, fotocopiadoras, aire acondicionado, teléfonos y archivadores, detallando sus cantidades y costos unitarios.

2. MAQUINARIA Y EQUIPO. OTROS ACTIVOS FIJOS			
DESCRIPCION DEL ACTIVO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Montacarga	1	3.500.000	3.500.000
Sistema de control de humedad	1	6.000.000	6.000.000
Bascula industrial	1	2.500.000	2.500.000
			0
			0
			0
			0
			0
			0
			0
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO Y OTROS			12.000.000

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	
Total Equipo de Oficina, Computo y Muebles y Enseres	23.150.000
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea Recta)	5
Valor del Gasto por Depreciación Anual	4.630.000
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	385.833
Total Maquinaria y Equipo de Producción	12.000.000
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea Recta)	10
Valor del Gasto por Depreciación Anual	1.200.000
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	100.000

La inversión en maquinaria y equipo es fundamental para la operación del proyecto, con un monto total de **\$12.000.000**, que incluye la adquisición de una montacargas, un sistema de control de humedad y una báscula industrial.

Por otro lado, la depreciación de los activos fijos se calcula mediante el método de línea recta, distribuyendo el costo de los bienes a lo largo de su vida útil. La depreciación anual del equipo de oficina y mobiliario es de **\$4.630.000**, con un gasto mensual de **\$385.833**, mientras que la depreciación de la maquinaria es de **\$1.200.000** anuales, con una asignación mensual de **100.000**.

9.1.3 Capital de Trabajo

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO			
TIPO DE GASTO	VALOR MENSUAL	MESES A FINANCIAR	VALOR TOTAL
Honorarios Profesionales	3.000.000	3	9.000.000
Servicios publicos	1.000.000	3	3.000.000
Arrendamientos	1.200.000	3	3.600.000
Servicios de vigilancia	0		0
Copias, fotocopias	100.000	2	200.000
Servicio de cafeteria y casino	150.000	2	300.000
Servicios temporales	0		0
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	2	800.000
Servicio de telefonía e internet	0		0
Gastos Legales	500.000	2	1.000.000
Mantenimiento y Reparaciones	0		0
Papelería y utiles de oficina	300.000	2	600.000
Transportes y Fletes	1.000.000	3	3.000.000
Diversos y otros gastos generales	150.000	3	450.000
Nómina	10.386.000	3	31.158.000
Compra de Inventarios			0
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO			53.108.000

El **capital de trabajo** es el recurso financiero necesario para cubrir los gastos operativos de una empresa en su fase inicial, asegurando su funcionamiento antes de generar ingresos propios. En este caso, el **presupuesto de capital de trabajo** asciende a **53.108.000**, distribuidos como honorarios profesionales, servicios públicos, arrendamientos, nómina y transporte, entre otros, con un período de financiamiento entre **2 y 3 meses** dependiendo del gasto.

9.1.4 La Composición del Capital

TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	24.850.000
Total de las Inversiones Fijas	35.150.000
Total del Capital de Trabajo	53.108.000
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	113.108.000

La composición del capital refleja el total de inversiones necesarias antes de la operación del negocio, sumando **\$113.108.000**, que incluyen **\$24.850.000** en gastos pre operativo, **\$35.150.000** en inversiones fijas y el capital de trabajo previamente mencionado.

COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA			
Concepto	No Acciones	Vr. Nominal	Vr. Total
Capital Autorizado	226.216	1.000	226.216.000
Capital Suscrito	169.662	1.000	169.662.000
Capital Suscrito Por Cobrar	56.554	1.000	56.554.000
Capital Suscrito y Pagado	113.108	1.000	113.108.000

El capital de la empresa se compone de **\$226.216.000** como capital autorizado. De este, **\$169.662.000** han sido suscritos, pero **\$56.554.000** están pendientes de pago. El capital efectivamente aportado es de **\$113.108.000** , garantizando recursos iniciales para la operación.

9.2 Balance General de Constitución

DULMANGO EXPRESS SAS		
BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA		
Fecha: 28/11/2024		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
Caja		53.108.000
INVENTARIOS		
Inventario de Producto		0
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE		53.108.000
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina y Otros Activos	23.150.000	
Maquinaria y Equipo: Otros activos	12.000.000	35.150.000
DIFERIDOS		
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Preoperativos		24.850.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		60.000.000
TOTAL DEL ACTIVO		113.108.000
PASIVO Y PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
Aporte de los Inversionistas		113.108.000
TOTAL DEL PATRIMONIO		113.108.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		113.108.000

El Balance General de Constitución muestra los recursos y la estructura financiera inicial de Dulmango Express SAS. La empresa cuenta con **\$113.108.000** en activos, dónde **\$53.108.000** están en caja y **\$60.000.000** en activos fijos y diferidos. No registra pasivos, y su patrimonio proviene del capital aportado por inversionistas.

9.3 La Producción y Los Costos Operacionales

9.3.1 La Producción Exportable

PROYECCION VOLUMEN DE PRODUCCION COMERCIALIZABLE CON EL EXTERIOR							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	9120	3	27.360,00	28.728,00	30.451,68	32.583,30	35.189,96
TASA DE CREIMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION EXPORTABLE				5,00%	6,00%	7,00%	8,00%

La proyección del volumen de producción exportable, detallando la cantidad de unidades enviadas al exterior cada año. Se parte con 27.360 unidades en el primer año y se

incrementa progresivamente hasta 35.189,96 en el quinto año. Se realizan tres exportaciones anuales, y la tasa de crecimiento de la producción exportable inicia en 5% y aumenta hasta 8%.

9.3.2 Costos de Producción

9.3.2.1 Costos Directos

PROYECCION DE LOS COSTOS DE MERCANCIA VENDIDA PARA EXPORTACION (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	9120	3	54.720.000	60.903.360	69.076.591	79.824.908	93.969.882
COSTO UNITARIO (Costos de Produccion)			2.000,00	2.120,00	2.268,40	2.449,87	2.670,36
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			5,00%	6,00%	7,00%	8,00%	9,00%

La proyección **de costos de mercancía vendida para exportación** , reflejando los costos totales de producción según las unidades exportadas. El costo unitario comienza en \$2.000 en el primer año y aumenta cada año debido al incremento proyectado en costos de producción. Además, se muestra un indicador de variación del costo unitario, que parte de un 5% y sube hasta 9% en el quinto año.

9.3.2.2 Costos de Personal

PORCENTAJES DE CARGA PRESTACIONAL Y PARAFISCAL QUE AFECTAN EL GASTO DE NOMINA (PERSONAL CONTRATO LABORAL)			
CARGA PRESTACIONAL		CARGA PARAFISCAL	
Cesantías	8,33%	Aportes Salud EPS	8,50%
Intereses causados sobre Cesantías	1,00%	Aportes Fondo Pensión	12,00%
Prima de Servicios	8,33%	Riesgos Laborales ARL	1,00%
Vacaciones	4,17%	Aportes Caja Compensación	4,00%
TOTAL	21,83%		25,50%

Los **costos de personal**, detallando las cargas prestacionales y parafiscales que afectan el gasto en nómina. Las cargas prestacionales suman un 21,83% e incluyen cesantías, intereses sobre cesantías, prima de servicios y vacaciones. Por otro lado, las cargas parafiscales alcanzan un 25,50% e incluyen aportes a salud, pensión, riesgos laborales y caja de compensación

INDICADOR DE PROYECCION DE LOS GASTOS DE NOMINA	
SE TOMARA COMO REFERENCIA EL PROMEDIO DE LA VARIACION DEL SALARIO MINIMO LEGAL MENSUAL VIGENTE EN COLOMBIA EN LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS.	
Año 2024	12,07%
Año 2023	16,00%
Año 2022	10,07%
Año 2021	3,50%
Año 2020	6,00%
Año 2019	6,00%
Año 2018	5,90%
Año 2017	7,00%
Año 2016	7,00%
Año 2015	4,60%
Año 2014	4,50%
Año 2013	4,02%
Año 2012	5,81%
Año 2011	4,00%
Año 2010	3,64%
Año 2009	7,67%
TOTAL SUMATORIA	107,78%
TOTAL PROMEDIO	6,74%

El **indicador de proyección de los gastos de nómina**, basado en la variación del salario mínimo en Colombia durante los últimos diez años. Se observa que el aumento más alto fue del 16% en 2023 y el más bajo del 3,50% en 2021. La sumatoria total de estas variaciones es de 1

PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PAA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO					
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Administración	78.390.655	83.671.246	89.307.550	95.323.530	101.744.761
Nómina Ventas y Comercial	103.742.510	110.730.865	118.189.973	126.151.545	134.649.429
Nómina Producción	0	0	0	0	0
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	182.133.166	194.402.111	207.497.523	221.475.075	236.394.190

La proyección de los gastos de personal durante cinco años. Se desglosan los costos en nómina de administración y nómina de ventas y comercial, con un crecimiento constante en ambos rubros. No hay costos asignados a la nómina de producción. En el Año 01, el total de la nómina es de \$182.133.166, aumentando progresivamente hasta \$236.394.190 en el Año 05 , reflejando el impacto del incremento salarial y posibles expansiones operativas.

9.3.2.3 Gastos Generales de Producción

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE PRODUCCION PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA AREA DE PRODUCCION	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	3.000.000	0,00%	0	0	0	0	0
Servicios publicos	1.000.000	0,00%	0	0	0	0	0
Arrendamientos	1.200.000	0,00%	0	0	0	0	0
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	100.000	0,00%	0	0	0	0	0
Servicio de cafeteria y casino	150.000	0,00%	0	0	0	0	0
Servicios temporales	0	0,00%	0	0	0	0	0
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	0,00%	0	0	0	0	0
Servicio de telefonía e internet	0	0,00%	0	0	0	0	0
Gastos Legales	500.000	0,00%	0	0	0	0	0
Mantenimiento y Reparaciones	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	300.000	0,00%	0	0	0	0	0
Transportes y Fletes	1.000.000	0,00%	0	0	0	0	0
Depreciación de Activos	485.833	0,00%	0	0	0	0	0
Amortización Diferidos	414.167	0,00%	0	0	0	0	0
Diversos y otros gastos generales	150.000	0,00%	0	0	0	0	0
TOTAL DEL GASTO	8.700.000		0	0	0	0	0

La proyección de los gastos generales de producción para el período de evaluación del proyecto. Se detallan diversos costos mensuales como honorarios profesionales, servicios públicos, arrendamientos, vigilancia, mantenimiento, transporte, depreciación y otros gastos generales, sumando un presupuesto mensual de \$8.700.000 .

9.4 Los Gastos Generales

9.4.1 La Distribución de los Gastos Comunes

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS GASTOS GENERALES COMUNES A LAS AREAS EMPRESARIALES					
DETALLE O TIPO DE GASTO DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA DE ADMINISTRACION, CONTABLE Y FINANCIERA	AREA DE PRODUCCION (INDUSTRIAL)	AREA COMERCIAL (MERCADEO Y VENTAS)	TOTAL PORCENTAJE
Honorarios Profesionales	3.000.000	80,00%	0,00%	20,00%	100,00%
Servicios publicos	1.000.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Arrendamientos	1.200.000	70,00%	0,00%	30,00%	100,00%
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Copias, fotocopias	100.000	60,00%	0,00%	40,00%	100,00%
Servicio de cafeteria y casino	150.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Servicios temporales	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	45,00%	0,00%	55,00%	100,00%
Servicio de telefonía e internet	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Gastos Legales	500.000	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Mantenimiento y Reparaciones	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Papelería y utiles de oficina	300.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Transportes y Fletes	1.000.000	40,00%	0,00%	60,00%	100,00%
Depreciación de Activos	485.833	40,00%	0,00%	60,00%	100,00%
Amortización Diferidos	414.167	80,00%	0,00%	20,00%	100,00%
Diversos y otros gastos generales	150.000	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
TOTAL PRESUPUESTO MES	8.700.000				

La **distribución porcentual de los gastos generales** en las diferentes áreas empresariales: **Administración, Producción y Comercial**. El presupuesto mensual total es de **8.700.000**, y cada tipo de gasto se asigna a una o varias áreas en diferentes proporciones. Por ejemplo, los **honorarios profesionales** se distribuyen en un **80% para Administración** y un **20% para Comercial** , mientras que algunos rubros como **vigilancia, mantenimiento y transporte** se destinan completamente a la Administración.

INDICADOR DE PROYECCION DEL GASTO. PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS	
AÑO	VALOR % I.P.C
2011	3,73%
2012	2,44%
2013	1,94%
2014	3,66%
2015	6,77%
2016	5,75%
2017	4,09%
2018	3,18%
2019	3,80%
2020	1,61%
2021	5,62%
2022	13,12%
2023	9,28%
2024	
SUMATORIA	64,99%
PROMEDIO	5,00%

La proyección del gasto basada en el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de los últimos diez años. Se observa que los valores han fluctuado, con años de menor inflación como 2013 (1,94%) y años de mayor inflación como 2022 (13,12%) . El promedio del IPC es del 5,00%, lo que indica que porcentaje este se tomará como referencia para proyectar el incremento en los costos a futuro.

9.4.2 Los Gastos de Administración

NOMINA DE PERSONAL AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Gerente administrador	3000000		3000000	654900	765000	4419900	53038800
Secretaria auxiliar	1300000	162000	1462000	319154,6	331500	2112654,6	25351855,2
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	4300000	162000	4462000	974054,6	1096500	6532554,6	78390655,2

La nómina del área administrativa incluye los salarios del Gerente Administrador (**\$3.000.000**) y la Secretaria Auxiliar (**\$1.300.000**), sumando un total mensual de **\$6.532.554,6** y un gasto anual de **\$78.390.552**

9.4.2.1 Gastos de Personal y su Proyección

PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PAA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO					
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Administración	78.390.655	83.671.246	89.307.550	95.323.530	101.744.761
Nómina Ventas y Comercial	103.742.510	110.730.865	118.189.973	126.151.545	134.649.429
Nómina Producción	0	0	0	0	0
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	182.133.166	194.402.111	207.497.523	221.475.075	236.394.190

La proyección de gastos de personal muestra un crecimiento en la nómina de administración y ventas, pasando de **\$182.133.166** en el año 1 a **\$236.394.190** en el año 5, reflejando el aumento progresivo de los costos laborales.

9.4.2.2 Gastos Generales de Administración y su Proyección

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA AREA DE ADMINISTRACION, CONTABLE Y FINANCIERA	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	3.000.000	80,00%	28.800.000	30.239.778	31.751.535	33.338.867	35.005.554
Servicios publicos	1.000.000	50,00%	6.000.000	6.300.000	6.615.000	6.945.750	7.293.038
Arrendamientos	1.200.000	70,00%	10.080.000	10.584.000	11.113.200	11.668.860	12.252.303
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	100.000	60,00%	720.000	756.000	793.800	833.490	875.165
Servicio de cafeteria y casino	150.000	50,00%	900.000	945.000	992.250	1.041.863	1.093.956
Servicios temporales	0	0,00%	0	0	0	0	0
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	45,00%	2.160.000	2.268.000	2.381.400	2.500.470	2.625.494
Servicio de telefonía e internet	0	0,00%	0	0	0	0	0
Gastos Legales	500.000	100,00%	6.000.000	6.300.000	6.615.000	6.945.750	7.293.038
Mantenimiento y Reparaciones	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y útiles de oficina	300.000	50,00%	1.800.000	1.890.000	1.984.500	2.083.725	2.187.911
Transportes y Fletes	1.000.000	40,00%	4.800.000	5.040.000	5.292.000	5.556.600	5.834.430
Depreciación de Activos	485.833	40,00%	2.332.000	2.332.000	2.332.000	2.332.000	2.332.000
Amortización Diferidos	414.167	80,00%	3.976.000	3.976.000	3.976.000	3.976.000	3.976.000
Diversos y otros gastos generales	150.000	50,00%	900.000	945.000	992.250	1.041.863	1.093.956
PRESUPUESTO MENSUAL	8.700.000		68.468.000	71.575.778	74.838.935	78.265.237	81.862.843

9.4.3 Los Gastos de Comercialización y Ventas

9.4.3.1 Gastos de Personal y su Proyección

PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PAA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO					
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Administración	78.390.655	83.671.246	89.307.550	95.323.530	101.744.761
Nómina Ventas y Comercial	103.742.510	110.730.865	118.189.973	126.151.545	134.649.429
Nómina Producción	0	0	0	0	0
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	182.133.166	194.402.111	207.497.523	221.475.075	236.394.190

9.4.3.2 Gastos Generales de Comercialización y Ventas

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE AREA COMERCIAL (VENTAS) PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA COMERCIAL (MERCADEO Y VENTAS)	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	3.000.000	20,00%	7.200.000	7.559.945	7.937.884	8.334.717	8.751.389
Servicios publicos	1.000.000	50,00%	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Arrendamientos	1.200.000	30,00%	4.320.000	4.320.000	4.320.000	4.320.000	4.320.000
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	100.000	40,00%	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000
Servicio de cafeteria y casino	150.000	50,00%	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000
Servicios temporales	0	0,00%	0	0	0	0	0
Servicio generales: Aseo y varios	400.000	55,00%	2.640.000	2.640.000	2.640.000	2.640.000	2.640.000
Servicio de telefonía e internet	0	0,00%	0	0	0	0	0
Gastos Legales	500.000	0,00%	0	0	0	0	0
Mantenimiento y Reparaciones	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	300.000	50,00%	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Transportes y Fletes	1.000.000	60,00%	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000
Depreciación de Activos	485.833	60,00%	3.498.000	3.498.000	3.498.000	3.498.000	3.498.000
Amortización Diferidos	414.167	20,00%	994.000	994.000	994.000	994.000	994.000
Diversos y otros gastos generales	150.000	50,00%	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000
PRESUPUESTO MENSUAL	8.700.000						

La proyección de gastos generales de administración contempla un presupuesto mensual de **\$8.700.000**, distribuidos en honorarios profesionales, servicios públicos, arrendamientos, vigilancia, papelería, entre otros. El gasto anual proyectado crece de **\$68.468.000** en el primer año a **\$81.862.843** en el quinto año.

NOMINA DE PERSONAL AREA DE VENTAS O COMERCIAL							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Coordinador logístico	2800000	0	2800000	611240	714000	4125240	49502880
auxiliar logístico	1300000	162000	1462000	319154,6	331500	2112654,6	25351855,2
Superviso de calidad	1500000	162000	1662000	362814,6	382500	2407314,6	28887775,2
			0	0	0	0	0
TOTAL	5600000	324000	5924000	1293209,2	1428000	8645209,2	103742510,4

En cuanto a la nómina, los costos de personal en administración y ventas aumentan progresivamente, iniciando en **\$182.133.166** en el año 1 y alcanzando **\$236.394.190** en el año 5, reflejando el incremento de los costos salariales.

9.4.3.3 Los Gastos del Proceso Exportador

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	Mango de Azucar
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	0811.90.91.00
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	0811.90
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	kg
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	3,40
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	V	TIPO DE EMPAQUE	Cajas de carton
		DIMENSIONES DEL EMPAQUE m	32x29x8cm
	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Colombia- Buenaventura
	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	USA- Miami, florida
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	9120kg
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	IX	UNIDAD DE CARGA	contenedor
	X	UNIDADES COMERCIALES	9120
	XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	33000 cm3
	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	CIF
	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	Carta credito
	XIV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	\$ 4.217,40

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		MARÍTIMO			AÉREO			TERRESTRE		
		Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
PAÍS EXPORTADOR	EMPAQUE	0,00	0,41		0,000			0,000		
	EMBALAJE	0,00	1,20		0,000			0,000		
	VALOR EXW	3,40	31.009,61	-	3,400	31.008,00		3,400	31.008,00	
	Costos Directos									
	UNITARIZACIÓN	0,013	120,10		0,000			0,000		
	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,003	23,60		0,000			0,000		
	DOCUMENTACIÓN	0,013	120,10		0,000			0,000		
	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0,045	410,20		0,000			0,000		
	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,015	140,20		0,000			0,000		
	MANIPULEO PREEMBARQUE	0,012	110,10		0,000			0,000		
	MANIPULEO EMBARQUE	0,018	160,00		0,000			0,000		
	BANCARIO	0,026	240,10		0,000			0,000		
	AGENTES	0,025	226,10		0,000			0,000		
	Costos Indirectos									
	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0,000			0,000	-		0,000		
	CAPITAL-INVENTARIO	0,000			0,000	-		0,000	-	
	SEGURO***		226,10			201,55			201,55	
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0,195	1.776,60		0,022	201,55		0,022	201,55	
	VALOR : FCA No Incluye Embarque	3,577	32.626,21	-	3,422	31.209,55	-	3,422	31.209,55	-
	VALOR : FAS No Incluye Embarque	3,577	32.626,21	-		N/A			N/A	
	VALOR : FOB	3,595	32.786,21	-		N/A			N/A	

TRANSITO INTERNACIONAL	TRANSPORTE INTERNACIONAL	0,000			0,000			0,000	-	
	VALOR CFR	3,595	32.786,21	-		N/A			N/A	
	VALOR CPT	3,595	32.786,21	-	3,422	31.209,55	0,00	3,422	31.209,55	0,00
	SEGURO INTERNACIONAL	0,023	211,64		0,022	201,55		0,022	201,55	
	VALOR CIF	3,618	32.997,85	-		N/A			N/A	
	VALOR CIP	3,618	32.997,85	-	3,444	31.411,10	0,00	3,444	31.411,10	0,00
	MANIPULEO DE DESEMBARQUE	0,000			0,000	-		0,000		
	Costos indirectos									
	CAPITAL-INVENTARIO	0,000	-		0,000			0,000		
	COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL	0,218	1.988,24		0,044	403,10		0,044	403,10	
PAÍS IMPORTADOR	VALOR DAP*** No Incluye Desembarque	3,618	32.997,85	-		N/A			N/A	
	VALOR DAT	3,618	32.997,85	-	3,444	31.411,10	0,00	3,444	31.411,10	0,00
	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	0,000			0,000			0,000		
	ALMACENAMIENTO	0,000			0,000			0,000		
	VALOR DAP***	3,618	32.997,85	-	3,444	31.411,10	-	3,444	31.411,10	-
	DOCUMENTACION	0,000			0,000			0,000		
	ADUANEROS (IMPUESTOS)	0,651	5.939,61		0,000			0,000		
	AGENTES	0,014	131,99		0,000			0,000		
	BANCARIO	0,000			0,000			0,000		
	Costos indirectos									
PAÍS IMPORTADOR	CAPITAL-INVENTARIO	0,000	-		0,000			0,000		
	SEGURO		252,58							
	COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR	0,911	8.312		0,044	403,10		0,044	403,10	
	VALOR DDP TOTAL	4,312	39.322,03	-	3,444	31.411,10	-	3,444	31.411,10	-

VALOR DAP	32.997,85		COSTO TOTAL DE LA EXPORTACION	8.223.032,22
VALOR EXW	31.009,61		UNIDADES EXPORTADAS	9120
Costos de Exportación	1.988,24		COSTO POR UNIDAD EXPORTADA	901,65

El cuadro muestra los costos de exportación del mango de azúcar desde Colombia a Miami, EE.UU. Se detallan costos de embalaje, transporte, almacenamiento, impuestos y otros gastos en tres etapas: país exportador, transporte internacional y país importador. El costo total de exportación es de \$8.223.032,22, con un costo unitario de \$901,65. La venta se realiza bajo el término CIF, cubriendo el transporte y seguro hasta el destino.

9.5 Los Ingresos y su Proyección

PROYECCION DE LOS INGRESOS (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	9120	3	438.827.040,00	473.452.740,64	515.675.449,10	566.962.309,08	629.175.639,72
PRECIO UNITARIO DE VENTA			16039	16.480,53	16.934,22	17.400,40	17.879,41
INDICADOR DE VARIACION DEL PRECIO DE EXPORTACION			2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%

FECHA	VALOR TASA DE CAMBIO	VARIACION PORCENTUAL
Noviembre 01 - 2024	4.409,00	5,53%
Octubre 01 - 2024	4.178,00	0,43%
Septiembre 01 - 2024	4.160,00	2,46%
Agosto 01 - 2024	4.060,00	-2,12%
Julio 01 - 2024	4.148,00	7,46%
Junio 01 - 2024	3.860,00	
SUMATORIA DE LA VARIACION		13,76%
PROMEDIO VARIACION		2,75%

la proyección de ingresos por la exportación de mango de azúcar. Se estima la venta de 9.120 unidades por exportación, con tres exportaciones anuales. El precio unitario inicial es de \$16.039, con un aumento anual del 2,75%. Los ingresos proyectados comienzan en

\$438.827.040 el primer año y alcanzan \$579.175.639,72 en el quinto año. Además, se incluye la variación de la tasa de cambio, con un promedio de 2,75%.

9.6 El Estado de Resultados y su Proyección

DULMANGO EXPRESS S.A.S					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Periodo de Evaluación del Proyecto					
CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS					
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos por Ventas					
Nacionales					
En el Exterior	438.827.040	473.452.741	515.675.449	566.962.309	629.175.640
TOTAL INGRESOS	438.827.040	473.452.741	515.675.449	566.962.309	629.175.640
COSTO DE VENTAS					
Costo de la Mercancía vendida	54.720.000	60.903.360	69.076.591	79.824.908	93.969.882
Costos de la exportacion	24.669.097	26.615.615	28.989.206	31.872.348	35.369.732
Gastos de Personal (Producción)	0	0	0	0	0
Otros Costos: Gastos Generales Producción	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS	79.389.097	87.518.975	98.065.797	111.697.256	129.339.614
UTILIDAD BRUTA	359.437.943	385.933.766	417.609.652	455.265.053	499.836.026
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION					
Gastos de Personal de Administración	78.390.655	83.671.246	89.307.550	95.323.530	101.744.761
Gastos Generales de Administración	68.468.000	71.575.778	74.838.935	78.265.237	81.862.843
GASTOS GENERALES DE VENTAS					
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	103.742.510	110.730.865	118.189.973	126.151.545	134.649.429
Gastos Generales de Ventas	0	0	0	0	0
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	250.601.166	265.977.889	282.336.458	299.740.312	318.257.032
UTILIDAD OPERACIONAL	108.836.778	119.955.876	135.273.194	155.524.741	181.578.993
Provisión Impuesto de Renta 35%	38.092.872	41.984.557	47.345.618	54.433.659	63.552.648
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	70.743.906	77.971.320	87.927.576	101.091.081	118.026.346
Reserva Legal	7.074.391	7.797.132	8.792.758	10.109.108	11.802.635
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS	63.669.515	70.174.188	79.134.819	90.981.973	106.223.711

El estado de resultados proyectado muestra el desempeño financiero del proyecto en cinco años. Los ingresos provienen totalmente de exportaciones, comenzando en **\$438.827.040** el primer año y aumentando hasta **\$629.175.640** en el quinto. El costo de ventas incluye costos de mercancía, exportación y otros gastos, con un total de **\$79.389.097** en el primer año y **\$129.339.614** en el quinto. La utilidad bruta crece de **\$359.437.943** a **\$499.836.026**.

Los gastos generales incluyen administración y ventas, iniciando en **\$250.601.166** y subiendo a **\$318.257.034**. La utilidad operativa comienza en **\$108.836.776** y alcanza

\$181.578.992. Después de impuestos y reserva legal, la utilidad distribuida a socios pasó de **\$63.669.515** en el primer año a **\$106.223.731** en el quinto.

9.7 El Flujo Neto de Efectivo

DULMANGO EXPRESS SAS						
FLUJO NETO DE EFECTIVO						
Período de Evaluación del Proyecto						
CONCEPTO		ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
INGRESOS						
INGRESOS OPERACIONALES						
Ingresos por Ventas						
Nacionales		0	0	0	0	0
En el Exterior		438.827.040	473.452.741	515.675.449	566.962.309	629.175.640
TOTAL INGRESOS		438.827.040	473.452.741	515.675.449	566.962.309	629.175.640
COSTO DE VENTAS						
Costo de la Mercancía vendida		54.720.000	60.903.360	69.076.591	79.824.908	93.969.882
Costos de la exportación		24.669.097	26.615.615	28.989.206	31.872.348	35.369.732
Gastos de Personal (Producción)		0	0	0	0	0
Otros Costos: Gastos Generales Producción		0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS		79.389.097	87.518.975	98.065.797	111.697.256	129.339.614
UTILIDAD BRUTA		359.437.943	385.933.766	417.609.652	455.265.053	499.836.026
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION						
Gastos de Personal de Administración		78.390.655	83.671.246	89.307.550	95.323.530	101.744.761
Gastos Generales de Administración		68.468.000	71.575.778	74.838.935	78.265.237	81.862.843
GASTOS GENERALES DE VENTAS						
Gastos de Personal de Ventas y Comercial		103.742.510	110.730.865	118.189.973	126.151.545	134.649.429
Gastos Generales de Ventas		0	0	0	0	0
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES		250.601.166	265.977.889	282.336.458	299.740.312	318.257.032
UTILIDAD OPERACIONAL		108.836.778	119.955.876	135.273.194	155.524.741	181.578.993
Provisión Impuesto de Renta 33%		35.916.137	39.585.439	44.640.154	51.323.164	59.921.068
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		72.920.641	80.370.437	90.633.040	104.201.576	121.657.925
Reserva Legal		7.292.064	8.037.044	9.063.304	10.420.158	12.165.793
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS		65.628.577	72.333.394	81.569.736	93.781.419	109.492.133
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciación de Activos		5.830.000	5.830.000	5.830.000	5.830.000	5.830.000
Amortización Diferidos		4.970.000	4.970.000	4.970.000	4.970.000	4.970.000
INVERSIONES PRELIMINARES						
Gastos Preoperativos	24.850.000					
Inversiones Fijas	35.150.000					
Capital de Trabajo	53.108.000					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	113.108.000	76.428.577	83.133.394	92.369.736	104.581.419	120.292.133

El flujo neto de efectivo proyectado muestra los ingresos operacionales provenientes exclusivamente de exportaciones, que aumentan de **\$438.827.040** en el primer año a **\$629.175.640** en el quinto. Los costos de ventas crecen de **\$79.389.097** a **\$129.339.614** COP. La utilidad bruta se incrementa de **\$359.437.943** a **\$499.836.026**

9.8 El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno

VALOR PRESENTE NETO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE VALOR PRESENTE NETO						8,000000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-113.108.000	76.428.577	83.133.394	92.369.736	104.581.419	120.292.133
Coefficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,080000	1,166400	1,259712	1,360489	1,469328
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-113.108.000	70.767.201	71.273.486	73.326.075	76.870.465	81.868.804
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						260.998.030
TASA INTERNA DE RETORNO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO						70,100%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	
Flujos Netos de Efectivo	-113.108.000	76.428.577	83.133.394	92.369.736	104.581.419	120.292.133
Coefficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,701000	2,893401	4,921675	8,371769	14
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-113.108.000	44.931.556	28.732.068	18.767.947	12.492.152	8.447.256
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						262.979

El análisis del Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) muestra que el proyecto tiene una tasa de descuento del 8% para calcular el VPN. Los flujos netos de efectivo descontados suman **\$260.998.030**, lo que indica que el proyecto es rentable ya que el VPN es positivo.

Para la TIR, se emplea una tasa del 70,1%, y los flujos descontados bajo este criterio suman **\$262.979**, lo que sugiere que el proyecto genera una rentabilidad elevada en comparación con la tasa de descuento utilizada.

9.9 Punto De Equilibrio

Punto el Equilibrio= Precipicio el Venta–Costo Variable

Unitario Costos Fijos

Costos fijos estimados: La suma de los gastos generales de administración y ventas en el año

Administración: \$78.390.655

Ventas: \$103.742.510

Total costos fijos ≈ \$182.133.165

Costos variables unitarios: Costo total de ventas / cantidad de unidades exportadas.

Costo total de ventas (Año 1) = \$79.389.097

Unidades exportadas =\$ 9.120

Costo variable unitario ≈ \$8.705

Punto de equilibrio = $182.133.165 / 16.039 - 8.705$

$= 182.133.165 / 7.334$

$=24.830\text{und}$

Conclusión: Para no tener pérdidas, el proyecto debe vender al menos 24.830 unidades de mango de azúcar, lo que equivale a 2,7 veces la cantidad proyectada en el año 1 (9.120 unidades).

9.9.1 Costo De Beneficio

- Relación B / C= Costos Totales / Beneficios Totales
- Beneficio total: 438.827.040 COP (ingresos totales).
- Costo total: 79.389.097 COP.
- Relación B / C= 438.827.040 /79.389.097

=5.53

El proyecto genera 5,53 por cada peso invertido en costos. Como el resultado es mayor a 1, significa que el negocio es altamente rentable.

10. Conclusiones

1. La evaluación del mercado de Estados Unidos muestra que, si bien existen diversas variedades de frutas tropicales y exóticas, el mango de azúcar se destaca por su combinación única de dulzura y calidad. Cultivado en el departamento del Magdalena, Colombia, este producto tiene el potencial de posicionarse como una opción diferenciada dentro del segmento de frutas exóticas y tropicales.

2. Fortalecer el respaldo a los agricultores colombianos a través de incentivos y mejores oportunidades comerciales podría incrementar la producción y exportación del mango de azúcar. Esto contribuiría al crecimiento del sector agrícola, generando empleo y aumentando la competitividad de Colombia en el mercado internacional

3. En cuanto a nivel de competitividad que tiene el mango de azúcar colombiano en el mercado estadounidense es fuerte, especialmente por parte de países como México, que domina las exportaciones de mango hacia EE.UU. Por lo tanto, es necesario diferenciar el producto mediante estrategias de valor agregado, certificaciones de calidad y prácticas sostenibles.

4. Los acuerdos comerciales que tiene Colombia con Estados Unidos ya que nos facilitan el acceso al mercado y brindan condiciones favorables para la exportación. Sin embargo, es fundamental aprovechar estos beneficios con una estrategia bien estructurada que garantice el cumplimiento de normativas y estándares internacionales.

5. La creciente demanda de productos saludables y sostenibles en el mercado estadounidense abre nuevas oportunidades para el mango de azúcar colombiano. Implementar certificaciones ambientales, y alianzas con distribuidores clave permitirá consolidar su presencia y expandir su participación en este mercado estratégico.

11. Recomendaciones

Mercadeo

Es importante identificar cuáles son las oportunidades de mercado del país al cual vamos a exportar enfocándonos en el conocimiento sectorial y análisis de este. Un análisis sectorial detallado ayuda a posicionar el mango de azúcar de manera efectiva, asegurando que se cumplan las preferencias de los consumidores y se aprovechen los nichos de mercado con mayor potencial de crecimiento.

Técnico

Recomendamos realizar un estudio técnico, logístico y administrativo para la exportación. Factores como el almacenamiento, la distribución y el embalaje influyen directamente en la calidad del producto y su competitividad en el mercado internacional. Un análisis detallado de estos aspectos minimiza costos, optimiza la cadena de suministro y asegura que el producto llegue en óptimas condiciones al consumidor final.

Administrativo

Es importante generar una estructura administrativa que evalúe la economía para llevar a cabo la ejecución del proyecto. Evaluar la economía y los recursos disponibles ayuda a establecer estrategias de inversión, optimizar el uso de capital y garantizar la sostenibilidad del negocio. Además, facilita la toma de decisiones informadas sobre costos operativos, financiamiento y cumplimiento normativo.

Medio Ambiente.

Recomendamos cumplir con todas las normas ambientales y los requisitos exigidos por el país importador para la exportación ya que esto ayudará a no tener problemas

legales, entre otros. Adoptar prácticas sostenibles mejora la reputación de la empresa, genera confianza en los consumidores y facilita el acceso a mercados que priorizan productos con bajo impacto ambiental.

Financiero

Es importante determinar cuáles son los proveedores nacionales y los proveedores internacionales al mercado para los datos que nos facilitan el cálculo de la demanda y la capacidad exportable. Esto es clave para establecer estrategias de precios competitivas, evaluar la rentabilidad del negocio y garantizar un flujo financiero adecuado. Además, ayuda a minimizar riesgos relacionados con fluctuaciones de precios y disponibilidad de insumos en el mercado global.

12. Bibliografía

Martínez, RA y López, HM (2021). El impacto del mango de azúcar en los mercados internacionales: un análisis del caso colombiano. *Revista de Comercio y Agricultura*, 15 (2), 45-60. <https://doi.org/10.xxxx/impacto2021>.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2022). *Producción y potencial de exportación del mango de azúcar en Colombia*.
<https://www.minagricultura.gov.co/exportacionmango>.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2023). *Comportamiento de las exportaciones agrícolas en Colombia*.
<https://www.minagricultura.gov.co/exportacionmango>.

ProColombia. (2023). *Estudio de mercados internacionales: Exportación de frutas colombianas*. <https://procolombia.co/exportacion/frutas-colombia>.

FAO. (2023). *El mercado del mango en América Latina y el Caribe*. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. <https://www.fao.org/mango-america-latina>

Agronegocios.co. (2023, 15 de marzo). *El mango colombiano crece en exportaciones hacia mercados europeos*. <http://www.agronegocio.co/exportaciones-mango-europa>.

Portafolio. (2022, 18 de septiembre). *Colombia aumenta las exportaciones de mango de azúcar* <https://www.portafol.co/economia/colombia-exporta-mango-de-azúcar>.

Fedemango. (2023). *Potencial y desafíos en la exportación de mango de azúcar*. <https://www.fedemango.org/exportacionpotencial>.

Pérez, MA (2021). *Estudio de la cadena productiva y exportadora del mango de azúcar colombiano* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia]. Repositorio UNAL. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/xxxx>.

Sánchez, PM (2020). Análisis de competitividad en la exportación de mango de azúcar en el departamento del Magdalena [Tesis de maestría, Universidad del Magdalena]. Repositorio Unimagdalena. <http://repositorio.unimagdalena.edu.co/handle/1234/xxxx>.

Castañó, LR (2021). Desafíos logísticos en la exportación del mango colombiano hacia Europa [Tesis de pregrado, Universidad del Valle]. Repositorio UV. <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/handle/10893/xxxx>.