

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE LULO Y  
MARACUYÁ DESDE SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA BARCELONA,  
ESPAÑA**

ANDREA RENGIFO RUIZ

Instituto Técnico Nacional De Comercio “Simón Rodríguez”

INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR

Programa Tecnología En Gestión De Comercio Exterior

Santiago de Cali

2024

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE LULO  
Y MARACUYÁ DESDE SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA  
BARCELONA, ESPAÑA**

ASIGNATURA:

TRABAJO DE GRADO

ANDREA RENGIFO RUIZ

TUTOR A PRESENTAR

M. Sc Harrison Sánchez Sevillano

Instituto Técnico Nacional De Comercio “Simón Rodríguez”

INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR

Programa Tecnología En Gestión De Comercio Exterior

Santiago De Cali

2024

## CONTENIDO

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| INTRODUCCIÓN .....                   | 8  |
| 1. Planteamiento Del Problema.....   | 9  |
| 1.1 Formulación Del Problema .....   | 11 |
| 1.2 Sistematización.....             | 11 |
| 2. OBJETIVOS .....                   | 12 |
| 2.1 Objetivo General .....           | 12 |
| 2.2 Objetivos Específicos.....       | 12 |
| 3. Justificación .....               | 14 |
| 3.1 Justificación Teórica .....      | 14 |
| 3.2 Justificación Practica.....      | 17 |
| 3.3 Justificación Metodológica ..... | 17 |
| 4. Marco Teórico.....                | 19 |
| 4.1 Marco Conceptual .....           | 24 |
| 4.2 Marco Contextual.....            | 26 |
| 4.3 Marco Temporal.....              | 28 |
| 4.4 Marco Legal .....                | 28 |
| 5. Diseño Metodológico.....          | 31 |
| 5.1 Estudio De Viabilidad .....      | 31 |

|                                          |    |
|------------------------------------------|----|
| 5.2 Clase O Tipo De Investigacion .....  | 32 |
| 6. Estudio De Mercado. ....              | 34 |
| 6.1 Análisis del Sector.....             | 34 |
| 6.1.1 Análisis Dofa.....                 | 38 |
| 6.2 Inteligencia de Mercado .....        | 41 |
| 6.2.2 Pais Seleccionado.....             | 44 |
| 6.2.2.1 Entorno Economico:.....          | 44 |
| 6.2.2.2 Entorno Tecnologico: .....       | 44 |
| 6.2.2.3 Entorno Politico: .....          | 45 |
| 6.2.2.4 Entorno Ambiental: .....         | 45 |
| 6.2.2.5 Entorno Cultural:.....           | 46 |
| 6.2.3 PAIS DE ORIGEN.....                | 46 |
| 6.2.3.1 Entorno Economico:.....          | 46 |
| 6.2.3.2 Entorno Tecnologico:.....        | 48 |
| 6.2.3.3 Entorno Politico: .....          | 50 |
| 6.2.3.4 Entorno Ambiental: .....         | 51 |
| 6.2.3.5 Entorno Cultural:.....           | 53 |
| 6.6 El mercado competidor. ....          | 55 |
| 6.7 El mercado proveedor: .....          | 56 |
| 6.8 Estrategia De Mercado Y Ventas:..... | 57 |

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| 7. El Estudio Técnico.....                                                   | 58 |
| 7.1 localización del proyecto.....                                           | 58 |
| 7.1.1 Macro Localización:.....                                               | 58 |
| 7.1.2 micro localización .....                                               | 59 |
| 7.1.3 Planta Física: .....                                                   | 59 |
| 7.1.4 Aspectos Tecnicos Del Producto .....                                   | 61 |
| 7.2.1 Ficha Tecnica Del Producto .....                                       | 61 |
| 7.2.2 Capacidad De Producción Y/O Comercialización Por Unidad De Tiempo..... | 63 |
| 7.2.3 Unidad De Empaque Y Etiquetado Para La Exportacion .....               | 64 |
| 7.3 Unidad Empresarial Exportadora .....                                     | 66 |
| 7.3.1 Razón social .....                                                     | 69 |
| 7.3.2 Misión y Vision.....                                                   | 69 |
| 7.3.3 Principios Y Valores Empresariales: .....                              | 70 |
| 7.3.4 Políticas De Empresa: .....                                            | 71 |
| 7.3.5 Organigrama Empresarial .....                                          | 72 |
| 7.3.6 Perfiles y funciones del personal: .....                               | 73 |
| 8. Plan exportador .....                                                     | 81 |
| 8.1 Regimen de exportación.....                                              | 81 |
| 8.2 Tramites de proceso de exportación.....                                  | 82 |
| 8.2.1 Posicion Arancelaria .....                                             | 84 |

|                                                 |     |
|-------------------------------------------------|-----|
| 8.2.2 Terminos de negociación .....             | 85  |
| 8.2.3 Agente de Carga o tipo de transporte..... | 86  |
| 8.2.4 Medio de pago.....                        | 87  |
| 8.3 DOCUMENTACION.....                          | 91  |
| 8.3.1 El contrato de exportación .....          | 100 |
| 8.4 Proceso general de una exportación .....    | 105 |
| 9. Estudio Economico y Financiero .....         | 106 |
| 9.1 Las inversiones preliminares .....          | 106 |
| 9.1.1 Los Gastos Pre Operativos.....            | 107 |
| 9.1.2 Las inversiones Fijas.....                | 109 |
| 9.1.3 El capital de Trabajo .....               | 111 |
| 9.1.4 La composición del Capital .....          | 113 |
| 9.2 Balance general de Constitución .....       | 115 |
| 9.3 Produccion y los costos Operacionales ..... | 116 |
| 9.3.1 La producción Exportable.....             | 117 |
| 9.3.2 Los costos de producción.....             | 117 |
| 9.3.2.1 Costos Directos .....                   | 117 |
| 9.3.2.2 Costos de personal .....                | 117 |
| 9.3.2.3 Gastos generales de producción.....     | 120 |
| 9.4 Los Gastos Generales .....                  | 123 |

|                                                                 |     |
|-----------------------------------------------------------------|-----|
| 9.4.1 La distribución de los gastos comunes.....                | 123 |
| 9.4.2 los gastos de administración .....                        | 124 |
| 9.4.2.2 gastos generales de administración y su proyección..... | 124 |
| 9.4.3 Los gastos de comercialización y ventas.....              | 125 |
| 9.4.3.2 Gastos generales de comercialización y ventas .....     | 127 |
| 9.4.3.3 Los gastos de proceso Exportador .....                  | 127 |
| 9.5 Los ingresos y su proyección .....                          | 130 |
| 9.6 El estado de resultados y su proyección.....                | 131 |
| 9.7 El flujo neto de efectivo .....                             | 132 |
| 9.8 El valor presente neto y la tasa interna de retorno .....   | 134 |
| 10. Conclusión .....                                            | 134 |
| 11. Recomendaciones .....                                       | 135 |
| 12. Bibliografía .....                                          | 135 |

## INTRODUCCIÓN

En el contexto de la globalización y la expansión de los mercados internacionales, el comercio de productos agrícolas ha experimentado un notable crecimiento, especialmente en la exportación de frutas tropicales desde América Latina hacia Europa. Entre estos productos, la pulpa de lulo y maracuyá, originarios de Colombia y otras regiones tropicales, han ganado relevancia debido a sus características organolépticas y sus propiedades nutricionales, lo que los convierte en una opción atractiva para los consumidores europeos. En particular, Barcelona, como uno de los principales centros comerciales de España, ha mostrado un aumento en la demanda de productos frescos y procesados provenientes de Latinoamérica.

Este trabajo de grado tiene como objetivo principal analizar el proceso de exportación de pulpa de lulo y maracuyá hacia Barcelona, abarcando aspectos clave como la logística, el comercio internacional y las implicaciones económicas de este intercambio. Además, se evaluará la viabilidad de estos productos en el mercado español, considerando tanto las oportunidades que presentan para los productores latinoamericanos como los desafíos que pueden enfrentar en su internacionalización. A través de este análisis, se busca ofrecer una perspectiva detallada sobre el potencial de la pulpa de lulo y maracuyá en el mercado europeo, con el fin de contribuir al desarrollo de estrategias comerciales efectivas para su exportación.

## **1. Planteamiento Del Problema**

La fruta se empieza a considerar un producto estrella en Europa, haciendo que la demanda del mercado sea cada vez más positiva.

Según cifras del Banco Mundial, el PIB de Colombia ha crecido en los últimos años, evidenciando un incremento del sector agrícola, sin embargo, se suman pérdidas que pueden tener los agricultores por la rápida maduración de los frutos o la estacionalidad (Banco Mundial, s.)

Entre los principales socios comerciales de la región, se estima que las exportaciones a la Unión Europea fueron las más dinámicas en 2022, con un crecimiento de su valor del 26 %. Por primera vez desde 2015, las exportaciones a China fueron las menos dinámicas, creciendo solo 8%. Por lo tanto, se estima que el comercio intrarregional se expandió un 22 %, lo que constituye una buena noticia para las exportaciones manufactureras de la región.

El mercado de frutas en Europa está en auge, lo que ha incrementado la demanda de productos como el lulo y la maracuyá. Colombia ha fortalecido su sector agrícola y se ha consolidado como el principal exportador de lulo en la región debido a sus costos de producción más bajos y su calidad reconocida. Sin embargo, enfrenta desafíos como la rápida maduración de los frutos y la estacionalidad.

El lulo, originario de Sudamérica, se cultiva principalmente en Colombia, Ecuador y Perú. Aunque ha sido exportado a diversos países, su comercialización internacional ha tenido dificultades, especialmente en Estados Unidos. Actualmente, sigue siendo un producto con alto potencial agroindustrial por sus propiedades nutricionales y su creciente interés en mercados extranjeros.

La maracuyá, originaria de Brasil, también ha ganado popularidad en el mercado internacional, especialmente en Europa. Su cultivo se ha expandido a varias regiones del mundo, incluyendo Australia, Hawái, Uganda y Kenia. Existen diferentes variedades de maracuyá, siendo la amarilla y la púrpura las más comercializadas, con un atractivo especial para los mercados de América del Norte y Europa.

Ambas frutas destacan por su valor nutricional, su potencial de exportación y la oportunidad de crecimiento en mercados internacionales, aunque enfrentan retos en producción y comercialización.

| SINTOMAS                                                          | CAUSAS                                                       | PRONOSTICO                                                                                                                  | CONTROL DE PRONOSTICO                                                  |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Alta demanda del Producto                                         | El mayor producto no cubre la demanda en Barcelona, España   | Aumento de precio por parte de los distribuidores de Uganda y Kenia, ya que la mayoría población puede acceder al producto. | Importación masiva de pulpa de maracuyá y lulo hacia Barcelona, España |
| Alto costo del producto en el país consumidor (Barcelona, España) | Falta de buen clima para la cultivación idónea del producto. | Alto precio del producto                                                                                                    |                                                                        |

## **1.1 Formulación Del Problema**

¿Qué estudio de factibilidad se debe desarrollar para la exportación de pulpa de lulo y maracuyá desde Santiago de Cali- Colombia – hacia Barcelona, España?

## **1.2 Sistematización**

¿Cómo aplicar una inteligencia de mercado para determinar la demanda no atendida, la competencia y precios referenciales en la exportación de pulpa de fruta del lulo y maracuyá desde Cali, Colombia hacia Barcelona, España?

¿Cuáles son las normas técnicas necesarias para el empaque y embalaje de la pulpa de fruta del lulo y maracuyá en el proceso de exportación desde Cali, Colombia hacia Barcelona, España?

¿Cómo planificar estratégicamente la infraestructura administrativa de la organización para asegurar que esté alineada con el proceso de exportación de pulpa de fruta de lulo y maracuyá desde Cali, Colombia hacia Barcelona, España?

¿Cómo integrar las normas ambientales ISO 14001 en el proceso de exportación de pulpa de fruta del lulo y maracuyá desde Cali, Colombia hacia Barcelona, España?

¿Cómo desarrollar un estudio financiero que determine la viabilidad del proceso de exportación de la pulpa de fruta del lulo y maracuyá, incorporando los costos de distribución física internacional, ingresos proyectados, puntos de equilibrio y la rentabilidad del proyecto?

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1 Objetivo General**

Realizar un estudio de factibilidad que permita hacer la exportación y comercialización de la pulpa de fruta del lulo y maracuyá desde Cali- Colombia hacia Barcelona, España.

### **2.2 Objetivos Específicos**

Aplicar una inteligencia de mercado para la exportación de la pulpa de fruta del lulo y maracuyá desde Cali- Colombia hacia Barcelona, España y de esta manera determinar la demanda potencial no atendida, la competencia, precios referenciales, entre otros aspectos.

Describir las normas técnicas para el empaque y embalaje para realizar la exportación de la pulpa de fruta del lulo y maracuyá desde Cali- Colombia hacia Barcelona, España.

Planificar estratégicamente una infraestructura administrativa que deberá contar la organización el cual este acorde con el proceso de exportación de la pulpa de fruta del lulo y maracuyá desde Cali- Colombia hacia Barcelona, España.

Incluir las normas ambientales (ISO 14001) en el proceso de exportación de la pulpa de fruta del lulo y maracuyá desde Cali- Colombia hacia Barcelona, España.

### **3. Justificación**

#### **3.1 Justificación Teórica**

Se realiza este trabajo porque se quiere buscar la facilidad del proceso de exportación de la pulpa de fruta (Lulo y maracuyá). Dando a conocer todo el proceso que se va a llevar a cabo de investigación de mercado, financiera, logística, transporte y demás.

Este proyecto va a ayudar a todas las personas y/o empresas que requieran información respecto al proceso de exportación de pulpa de fruta, incluso este documento va a servir como bases para los estudiantes de comercio exterior, que necesiten una guía para ampliar conocimientos

Durante este proyecto se van a tratar cuatro teorías de cuatro autores diferentes, respecto al comercio internacional.

Teoría Ricardiana: El enfoque de Ricardo respecto al comercio exterior está basado en la especialización (exportación) en el bien en el cual un país es relativamente eficiente (Caves y Jones, 1975). El país deberá importar el bien en el que es relativamente ineficiente. Aun si fuera más eficiente, en términos absolutos en la producción de ambos bienes.

De acuerdo con la teoría clásica del valor, la medida de eficiencia usada es el producto por unidad de trabajo. Dada esta definición, y una curva de transformación derivada de funciones de producción con coeficientes fijos, el modelo muestra que la especialización completa constituye la situación más ventajosa para cualquiera de los países.

TEORÍA DE LAS VENTAJAS ABSOLUTAS: En 1776, el economista y filósofo escocés Adam Smith (1723-1790), publicó la riqueza de las naciones, obra que lo llevó a ser considerado el padre de la economía política y que marcó una línea diferencial entre el antes y el después en relación a la importancia que tiene el mercado en la asignación de los recursos, pues “a partir de este momento se comienza a aceptar que la oferta y la demanda son las fuerzas que asignan de mejor manera los recursos que debe utilizar la economía para lograr mayor riqueza, y no el Estado que por su naturaleza responde a intereses y carece de esta habilidad”.

Según el planteamiento de este economista, el Estado no debe intervenir en la asignación de recursos y su papel tiene que ser secundario, es decir, solamente debe administrar las leyes y dotar a los países de una infraestructura que responda a los requerimientos del comercio, de todo lo demás se encarga el mercado, es decir, la mano invisible.

En su obra, La riqueza de las naciones, Smith analiza el impacto de la protección a las importaciones y la promoción de las exportaciones en toda la economía y concluye que, si bien la protección beneficia a una industria determinada, exige la orientación de recursos a esa producción, lo que se deriva en una menor protección, ya que los recursos utilizados en esta se pueden repartir de manera diferente y así producir una mayor cantidad de bienes.

Teoría De Las Ventajas Competitivas: Michael Porter, economista estadounidense nacido en 1947, aportó la más reciente postulación teórica relacionada con el librecambio, titulada las ventajas competitivas de las naciones.

En esta teoría, Porter argumenta que la ventaja de una nación no se deriva de la dotación de los factores, sino de la tecnología y al respecto, según lo cita Carlos Ronderos en su libro El ajedrez del libre comercio:

*“Las naciones exportan en sectores en los que sus empresas consigan una disparidad delantera en tecnología, ya que en lugar de limitarse al despliegue de una masa fija de factores de producción, un asunto más importante es determinar la forma en que las empresas y las naciones mejoran la calidad de los factores, elevan la productividad con la que se utilizan y crean nuevos factores”.*

Teoría Heckscher- Ohlin: La teoría de Eli Heckscher (1919) y Bertil Ohlin (1933), economistas suecos, plantea una explicación distinta a la ventaja comparativa. Consideraron que ésta es producto de las diferencias en la dotación nacional de factores; se explica por este concepto, el grado en que un país ha sido favorecido con recursos tales como tierra, mano de obra y capital.

Algunas naciones cuentan con diversas dotaciones de factores; esto explica la diferencia en los costos relativos de estos mismos factores. La teoría de Heckscher-Ohlin sostiene que el patrón del comercio internacional está determinado por las diferencias en la dotación de factores.

Además, esta teoría predice que los países exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de factores localmente abundantes, e importarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de factores localmente escasos.

### **3.2 Justificación Practica**

Este trabajo tiene como objetivo aplicar todo el aprendizaje adquirido durante los cuatro semestres de la carrera Técnico profesional en Operaciones de Comercio Exterior en el instituto técnico nacional de comercio "Simón Rodríguez" (INTENALCO). Donde se va a evidenciar un proceso de exportación.

Así mismo se ampliarán los conocimientos aprendidos en el diplomado de diligenciamiento de documentos para procesos de importación y exportación.

Todo esto cumpliendo los objetivos planteados anteriormente como lo es realizar, aplicar, indagar, planificar, incluir y elaborar estudios, investigaciones y análisis para poder culminar un proceso de exportación, en este caso el proceso de exportación desde Colombia hacia Europa de pulpa de fruta, más específicamente lulo y maracuyá.

### **3.3 Justificación Metodológica**

El presente plan de exportación ha sido escogido para conocer la posibilidad de realizar la producción y posterior exportación de pulpa de lulo y maracuyá al mercado europeo específicamente en Barcelona, España, teniendo en cuenta que puede servir como alimento y

medicina; debido a que gracias a un estudio realizado determinó que el lulo es una fruta que ayuda a la digestión en las personas gracias a su gran contenido de fibra, aumenta la salud inmunológica por su alto contenido de vitamina C y vitamina A, entre otros beneficios. El maracuyá por su parte es una fruta que ayuda a reducir la presión arterial, previene enfermedades degenerativas, etc.

Las frutas son exquisitas gracias al gran contenido de vitaminas, minerales y demás beneficios que ofrecen como lo son el gran sabor y su atractivo por la variedad de colores que las hacen apetecidas en el mercado internacional.

Este trabajo está orientado a analizar la factibilidad de las frutas exóticas caso maracuyá y lulo como oportunidad de negocio en el mercado europeo, con el fin de incentivar las exportaciones y la economía del país colombiano.

Durante esta investigación se manejará las fuentes primarias, debido a que se necesita información de la DIAN, POLFA y demás instituciones para la realización de esta exportación. Además de las fuentes secundarias, por consiguiente, se buscará en otras investigaciones realizadas en otras instituciones y demás personas externas.

Para continuar el método que se va a utilizar en esta investigación es descriptivo *“la investigación descriptiva se refiere al diseño de la investigación, creación de preguntas y análisis de datos que se llevarán a cabo sobre el tema. Se conoce como método de investigación observacional porque ninguna de las variables que forman parte del estudio está influenciada”* Dado que haremos preguntas con el fin de ir las respondiendo a medida que vayamos avanzando en esta investigación y así realizar un proceso de exportación satisfactorio.

#### **4. Marco Teórico**

El marco teórico que fundamenta esta investigación proporcionara al lector una idea mas clara acerca de este tema. Se encontrará con conceptos muy básicos, los complementarios y específicos.

David Ricardo, en contra de algunos de sus contemporáneos, tenía una postura frontal al proteccionismo. A su modo de ver, el comercio internacional presentaba una serie de ventajas que lo hacían mucho más atractivo.

Así pues, en su libro «Principios de Economía Política», publicado en 1817, escribió sobre la importancia de la especialización. El modelo ricardiano defiende que cada país debe especializarse en producir aquellos productos, bienes o servicios en los que sea más eficiente. Esto es, en aquellos sectores en los que su productividad respecto a otro país sea mayor.

El modelo ricardiano, como cualquier modelo económico, parte de unos supuestos. Estos supuestos permiten entender de forma simplificada la idea que David Ricardo expone en su modelo.

Estos supuestos son los siguientes: Solo hay dos países, existen dos bienes, solo hay un factor productivo: el trabajo (es fijo en cada país), el factor trabajo se mueve libremente de un

sector a otro, pero no cambia de país, la producción de ambos bienes tiene rendimientos constantes de escala, competencia perfecta y la única diferencia entre países es la tecnología.

Además de estos supuestos David Ricardo expuso dos conceptos de vital importancia para el entendimiento de su visión sobre el comercio internacional.

De igual forma la teoría de la ventaja absoluta fue desarrollada por el economista Adam Smith en 1776, tras haber realizado una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones. En este estudio se describe la ventaja absoluta como una capacidad total de una entidad determinada (específicamente un país) para producir más mercancía que ningún otro país competidor a nivel global.

Adam Smith fue el primer economista en mencionar el concepto de ventaja absoluta y en él señala que, a través de los costos de oportunidad, las regulaciones que favorecen a una industria quitan recursos de otra, donde podrían haber sido empleados de forma más ventajosa.

A pesar que la definición de ventaja absoluta puede ser muy general y relativamente fácil de comprender, cuenta con características relevantes que te pueden ser de utilidad en caso de que estés haciendo una investigación sobre tus competidores para encontrar las fortalezas y oportunidades de tu empresa.

Así mismo, el modelo de la ventaja competitiva, se lleva a cabo a través de estrategias competitivas que permitan tomar acciones ofensivas para sobreponerse a otras empresas del mismo rubro y obtener una posición beneficiosa y defendible en una industria.

Tiene como finalidad ayudar a la empresa a hacer frente a la competencia y lograr tener éxito, lo, que se traducirá en beneficios y ganancias económicas.

Michael Porter denomina la ventaja competitiva como el valor diferencial que una empresa crea para sus clientes, bien sea en forma de precios menores al de la competencia o por la diferenciación de productos, es decir, cualquier característica creada por una empresa para distinguirse del resto y la sitúa en una posición superior para competir. Se enfoca fundamentales en dos preguntas:

¿Cuál es el valor rentable para una empresa?

¿Cómo puede cada empresa asegurarse de encontrar y mantener este valor?

La ventaja competitiva no existe por sí sola, se construye y sustenta en conceptos de liderazgo en costos bajos, de diferenciación y de enfoque. Crece fundamentalmente de acuerdo al valor que una empresa tiene la capacidad de generar.

A la vez este concepto de valor representa lo que los compradores deseen y están dispuestos a pagar, el crecimiento de este valor va a depender de la capacidad para ofrecer precios más bajos que la competencia manteniendo beneficios equivalentes u ofrecer mejores y únicos beneficios en el mercado para compensar precios más altos.

Por otra parte, aunque una parte del comercio mundial se explica por las diferencias en la productividad del trabajo, también se reflejan las diferencias de recursos en los países. De acuerdo con la teoría de la dotación factorial el comercio internacional se explica por las diferencias en los recursos de los países.

El modelo de Heckscher-Ohlin demuestra que la ventaja comparativa está determinada por la interacción entre los recursos de un país, la relativa abundancia de los factores de producción, y la tecnología. Es la interacción entre la abundancia y la intensidad con la cual son explotados esos recursos, la fuente de ventajas comparativas.

El modelo fue desarrollado por dos suizos Eli Heckscher y Bertil Ohlin en 1977. La teoría pone énfasis en la interrelación entre la proporción en la cual los factores de producción están disponibles en los diferentes países y la proporción en la que son utilizados en la producción de diferentes bienes (Teoría de la dotación de los factores de producción).

"Como oponente a la Doctrina Mercantilista surgió la de Adam Smith, modelo de la ventaja absoluta, considerado el fundador de la ciencia económica. Smith pone de manifiesto que la actividad económica de producción, distribución y consumo están sometidas a leyes naturales del mercado."

Supone que cada economía produce dos bienes y que, para producir esos bienes, se requieren dos factores de producción. Los mismos factores son usados en ambas industrias; por ejemplo: un país produce tela (medida en yardas) y alimentos (medidos en calorías). La producción de estos bienes está limitada a la oferta de trabajo (medida en horas) y a la tierra (medida en acres).

Para ejemplificar, consideremos a un granjero, quien se enfrenta al dilema a producir tela o alimentos. La decisión entre cultivar más alimentos por hectárea está sujeta a su disposición a utilizar más trabajadores para preparar el suelo o utilizar menos tierra y más trabajo por unidad de producto.

Se observa que dependiendo del sector los productores enfrentan requerimientos no fijos de insumos (inputs), como se asume en el modelo ricardiano, sino con posibilidades de intercambio (trade off).

Las teorías de comercio exterior las podemos definir así:

Ventaja absoluta: Es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien, teniendo que usar menos factores de producción que otro.

Ventaja comparativa: Es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien utilizando relativamente menos recursos que otro.

El modelo ricardiano aboga por que un país debe producir aquello en lo que tenga ventaja comparativa. O lo que es lo mismo, producir aquello que le sitúe en una situación de superioridad.

#### **4.1 Marco Conceptual**

Nivel de interés y la necesidad de pulpa de Maracuya y lulo en el mercado español, como preferencia consumo exótico en el país español y la potencia del producto.

Comercio exterior: Es el movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados ya sea interno o externo.

Exportación: Es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional. Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización.

Aduana: Es una oficina pública del Estado, situada en las fronteras, puertos o aeropuertos, donde se registran los géneros y mercancías que se importan o exportan y se cobran los derechos que adeudan según el arancel correspondiente.

Puerto de carga: Facilita la partida y llegada de todo tipo de mercancías a través del transporte marítimo.

**Divisas:** Son las monedas utilizadas en una región o país ajeno a su lugar de origen o unión monetaria.

**Declaración aduanera:** Es el acto por medio del cual el importador o exportador, determinan los impuestos a pagar.

**Arancel:** es un impuesto que se aplica a todos los bienes que son objeto de exportación e importación.

**Incoterms:** Son términos, de tres letras cada uno, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las partes en un contrato de compraventa internacional de mercancías acerca de las condiciones de entrega de las mercancías.

**CIF:** Costo, seguro y flete.

**FOB:** Franco a Bordo.

**CFR:** Costo y Flete.

**MANIFIESTO:** La lista de carga de un barco.

**MANIFIESTO DE CARGA:** (Bill of Lading). Es una lista detallada de una carga de productos en forma de recibo emitido por el transportista a la persona que adquiere los productos.

**CERTIFICADO DE ORIGEN:** Es un documento oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad certifica que el bien es originario del país o de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas.

## 4.2 Marco Contextual

Colombia se localiza al noroeste del continente de América del Sur. Al norte limita con la República de Panamá y el mar Caribe, por el Oriente con las Repúblicas de Venezuela y Brasil, por el sur con las Repúblicas de Perú y Ecuador, y por el occidente con el océano Pacífico.

COLOMBIA:

Entorno Geografico:

Colombia se ubica en el extremo noroccidental de América del Sur, con una superficie de 1.141.748 Km<sup>2</sup>, tiene costas en el Pacífico y en el Atlántico.



Demografia y Poblacion: 51.087.000 millones de personas, El 26,8% de la población total es menor de 15 años, el 65,7% está entre 15 a 64 años y un 7,4% tiene 65 o más años.

Moneda: Peso Colombia (COP)

Idioma: Español

Costumbres y Tradiciones: Carnaval de Brranquilla, Carnaval de negros y blancos, Feria de las flores, música

y gastronomía.

Política: Colombia es un Estado social de derecho, organizado en forma de República unitaria, descentralizada, con autonomía de sus entidades territoriales, democrática, participativa y pluralista, fundada en el respeto de la dignidad humana.

Clima: cálido, templado en ciudades medianas o grandes y frío en ciudades altas.

## ESPAÑA:

España se encuentra en el sudoeste de Europa y hace frontera con Francia (por el norte) y Portugal (por el oeste). La mayor parte de su territorio es una península, pero posee dos grandes archipiélagos. Frente a las costas de Cataluña y Comunidad Valenciana, en el mar Mediterráneo, se encuentran las Islas Baleares



Ubicación Geográfica: Frente a las costas de Cataluña y Comunidad Valenciana, en el mar Mediterráneo, se encuentran las Islas Baleares

Demografía y Población: 48.085.361 millones de habitantes,

Moneda: Euro

Idioma: Español

Cultura y costumbres: Gastronomía, Pinchos, Flamenco, camino de Santiago.

Política: España es un Estado cuya forma política es una monarquía parlamentaria. El sistema de gobierno se basa en la soberanía nacional, la división de poderes y un sistema parlamentario.

Clima: atlántico, mediterráneo, subtropical y de montaña

### **4.3 Marco Temporal**

Febrero a Mayo /2024 – Agosto a Noviembre /2024

Para el desarrollo de la propuesta de investigación se tendrá en cuenta la formulación del proyecto de Febrero a Mayo del 2024

Para el desarrollo de la propuesta de investigación se tendrá en cuenta la formulación del proyecto de Agosto a Noviembre del 2024

### **4.4 Marco Legal**

formulan los instrumentos jurídicos que materializan las decisiones del Gobierno, se caracteriza por proporcionar a los sectores, las industrias, empresas y ciudadanía en general las bases de Colombia.

COLOMBIA:

Las leyes que rigen las exportaciones comienzan desde la constitución política de 1991,

Leyes Marco de Comercio Exterior, con la ley séptima de enero 16 de 1991 y la ley novena de enero 17 de 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 1165 del 2.019, el cual nos establece unas leyes que debemos tener en cuenta, como lo son las obligaciones del exportador, documentos que hay que tener proceso cuando se va a realizar algún proceso de importación o exportación, ante que instituciones deben estar inscritas para llevar a cabo el proceso de comercio exterior, entre otros.

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 importaciones y exportaciones, la intervención en el mercado que tiene el banco de la república y las compras o ventas de divisas en el mercado.

Para realizar una importación 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.

ley 1014 de 2006 sobre fomento a la cultura del emprendimiento, surge este documento de trabajo que se orienta al análisis y reflexión sobre la forma de cómo se está trabajando el desarrollo

de las actitudes emprendedoras en las Instituciones de Educación Municipal del sector rural del municipio de Pasto – Colombia y que se fundamenta en el trabajo investigativo denominado Actitudes emprendedoras.

#### ESPAÑA:

En el marco de las normas "SAFE", propuestas por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), la UE implementó un nuevo sistema de control de importaciones, el "Import Control System" (ICS), para hacer más seguros los flujos de mercancías en el momento de su ingreso en el territorio aduanero de la UE. Este sistema de control, que se inscribe en el programa comunitario eCUSTOMS, entró en vigor el 1 de enero de 2011. Desde esta fecha los operadores deben obligatoriamente transmitir una declaración sumaria de ingreso (ENS, Entry Summary Declaration) a la oficina de aduana del país de llegada, antes de introducir mercancías en el territorio aduanero de la Unión Europea. El código aduanero modernizado entró en vigor en 2008 con el fin de simplificar los procedimientos.

España y Colombia están unidos por un tratado de libre comercio, el cual permite a ambos estados la importación y exportación de sus productos sin muchas trabas. El país europeo es el séptimo socio comercial más importante del latinoamericano, el cual recibe un 7,6 % del total de todas sus importaciones. Los productos recibidos por los colombianos son muy diversos. Actualmente, las relaciones de comercio exterior entre España y Colombia se mantienen fuertes y saludables. Esto contribuye a la internacionalización de productos, algo que permite garantizar el crecimiento de ambos países, los cuales están muy unidos tanto por la historia como por el comercio.

## **5. Diseño Metodológico.**

### **5.1 Estudio De Viabilidad**

Este estudio de viabilidad tiene como meta ver la rentabilidad de este proyecto mediante los estudios.

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.

De acuerdo con Landauer, 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” (ESAN, 2017) 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:** reducir la incertidumbre en la toma de decisiones permitiendo a las empresa anticipar los cambios que esta pueda hacer en el mercado, identificar oportunidad de negocio y adaptabilidad en el entorno.

**Análisis Técnico:** identifica oportunidades de compra y venta de un producto, y análisis de un mercado exitoso.

Análisis social y ambiental: 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 y comercialización de exportación de pulpa de maracuyá y lulo.

¿Cómo elaborar una inteligencia de mercado para la exportación de pulpa de lulo y maracuyá desde Cali Colombia, hacía BARCELONA – ESPAÑA?

¿Cómo se debe plantear un análisis técnico y legal para la exportación de pulpa de lulo y maracuyá desde Cali Colombia, hacía BARCELONA- ESPAÑA?

¿Qué proceso se debe desarrollar para conocer los aspectos administrativos necesarios para la exportación de pulpa de lulo y maracuyá desde Cali Colombia, hacia BARCELONA -ESPAÑA?

## **5.2 Clase O Tipo De Investigacion**

El presente trabajo se inscribe en la línea de investigación del programa Exportacion de Pulpa de maracuyá y lulo pdesde Cali – Colombia, hacia Barcelona - España “Emprendimiento para generación de empresas mediante procesos de exportación e importación

## **6. Estudio De Mercado.**

El estudio de mercado para identificar aspectos claves de la tendencia de consumo de pulpa de maracuyá en los casinos de las empresas lo desarrollamos a través del método de observación y la encuesta, la idea es evaluar el grado de aceptación de este producto y las variables que se tienen en cuenta a la hora de escoger un proveedor.

Los productos sustitutos existentes no presentan características de frescura, calidad, sabor y presentación deseada y nuestros competidores directos los procesadores y comercializadores de pulpa de maracuyá.

### **6.1 Análisis del Sector**

La exportación de pulpas de frutas tropicales, como el lulo y el maracuyá, ha mostrado un crecimiento significativo debido a la creciente demanda global de ingredientes naturales y saludables. Las pulpas de estas frutas son altamente apreciadas en la industria alimentaria y de bebidas, especialmente en jugos, productos congelados y postres.

| Continente | Valor de las exportaciones | Porcentaje del total |
|------------|----------------------------|----------------------|
| América    | 5,19 millones              | 55,38%               |
| Europa     | 3,93 millones              | 41,94%               |
| Oceanía    | 154 miles                  | 1,64%                |
| Asia       | 99,8 miles                 | 1,06%                |

América (60%): América es el principal continente en términos de exportación de pulpas de lulo y maracuyá. Esto se debe principalmente a que países como Colombia, Ecuador y Perú son grandes productores de estas frutas. La cercanía geográfica y acuerdos comerciales con otros países latinoamericanos y Estados Unidos favorecen estas exportaciones. La pulpa de lulo y maracuyá se destina principalmente a la industria de jugos y bebidas saludables, además de ser usada en la gastronomía y repostería en forma congelada.

Europa (35%): Europa se ha consolidado como un mercado importante debido al creciente interés por productos naturales y exóticos. Países como España, los Países Bajos y Alemania son algunos de los principales importadores de pulpa de maracuyá y lulo, especialmente para la elaboración de jugos, néctares y otros productos alimenticios.

Asia (5%): Aunque Asia representa una pequeña fracción de las exportaciones de pulpa de lulo y maracuyá, se observa un aumento progresivo en la demanda de estos productos debido a la creciente adopción de dietas saludables. La India y China han comenzado a importar más frutas exóticas y sus derivados, y aunque actualmente no son mercados mayores, el potencial de

crecimiento es alto debido a las tendencias emergentes en el consumo de jugos y productos naturales.

**Condiciones Climáticas:** Los países productores como Colombia, Ecuador y Perú tienen climas ideales para el cultivo de lulo y maracuyá, lo que les permite mantener una oferta constante de pulpas de alta calidad durante todo el año.

**Demanda de Productos Naturales y Exóticos:** La creciente demanda global de alimentos y bebidas saludables, naturales y exóticos ha impulsado las exportaciones de pulpa de lulo y maracuyá. Los consumidores buscan cada vez más productos que no solo sean sabrosos, sino también nutritivos, lo que ha favorecido el crecimiento del mercado.

**Acuerdos Comerciales y Logística:** La facilidad para acceder a mercados internacionales a través de acuerdos comerciales (como el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, o los acuerdos entre países de la Comunidad Andina) ha facilitado las exportaciones. Además, las mejoras en la infraestructura de transporte y la cadena de frío han permitido que las pulpas se mantengan en condiciones óptimas para su exportación.

**Uso en Diversos Sectores:** La pulpa de lulo y maracuyá no solo se utiliza en la industria de bebidas, sino también en productos de repostería, helados y productos gourmet, lo que expande la demanda y la versatilidad de estas pulpas en el mercado global.

### Proyección de crecimiento

Este crecimiento está influenciado por factores como las condiciones climáticas favorables en los países productores, la mejora en la infraestructura de exportación y el aumento de la demanda de productos naturales. Se espera que el mercado siga expandiéndose, especialmente en Europa y Asia, con una proyección de crecimiento anual del 6-8%.

las exportaciones de pulpa de lulo y maracuyá continúan en expansión, con un aumento significativo en mercados clave como Europa y América del Norte, y un crecimiento potencial en Asia.

### 6.1.1 Análisis Dofa

#### Matriz Dofa

##### MATRIZ DOFA

| FACTORES INTERNOS                  | FORTALEZAS (F)                                                                             | DEBILIDADES (D)                                                                       |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Producción y Calidad</b>        | - Producción continua durante todo el año.                                                 | - Falta de infraestructura de almacenamiento en frío en algunas regiones productoras. |
| <b>Regulación y Certificación</b>  | - Cumplimiento de normativas internacionales (GlobalGAP, ISO 22000, ISO 14001).            | - Costos elevados para obtener certificaciones necesarias para mercados europeos.     |
| <b>Mercado y Competitividad</b>    | - Crecimiento del consumo de frutas exóticas en España.                                    | - Baja capacidad de negociación con grandes distribuidores europeos.                  |
| <b>Logística y Distribución</b>    | - Proximidad geográfica con Europa en comparación con otros exportadores.                  | - Costos logísticos elevados y dependencia de intermediarios.                         |
| <b>Diferenciación del Producto</b> | - Producto con alto valor nutricional y potencial en la industria de alimentos saludables. | - Bajo reconocimiento del lulo en el mercado internacional.                           |

| FACTORES EXTERNOS                              | OPORTUNIDADES (O)                                                                   | AMENAZAS (A)                                                                            |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tendencias del Mercado</b>                  | - Aumento del consumo de productos naturales y saludables en Europa.                | - Competencia con países como Ecuador y Brasil, que ya tienen presencia consolidada.    |
| <b>Comercio Internacional</b>                  | - Acuerdo Comercial UE-Colombia que reduce aranceles.                               | - Barreras fitosanitarias estrictas en la Unión Europea.                                |
| <b>Sostenibilidad y Normativas Ambientales</b> | - Demanda creciente de productos con certificaciones ecológicas.                    | - Regulaciones ambientales más estrictas en la UE pueden aumentar costos de producción. |
| <b>Innovación y Tecnología</b>                 | - Uso de nuevas tecnologías de congelación para extender la vida útil del producto. | - Riesgo de fluctuación en los precios internacionales del transporte.                  |

Estrategia para usar fortalezas y amenazas:

- Realizar estudios de mercado en Europa para ajustar el empaque y presentación del producto según las preferencias del consumidor.

Estrategia para reducir debilidades y aprovechar oportunidades:

- Capacitar a los productores en certificaciones internacionales y estándares de exportación.

- Gestionar subsidios y apoyo gubernamental para reducir los costos logísticos y de certificación.

- Implementar estrategias de marketing digital para dar mayor visibilidad a la pulpa de fruta en el mercado europeo.

Estrategia para minimizar debilidades y evitar amenazas:

- Desarrollar infraestructura de almacenamiento en frío en los puntos de producción.
- Reducir la dependencia de intermediarios mediante acuerdos directos con compradores europeos.
- Diversificar mercados objetivo dentro de Europa para minimizar riesgos en caso de restricciones comerciales.

## 6.2 Inteligencia de Mercado

### Estados Unidos



**Demanda:** Es uno de los principales mercados para productos exóticos y saludables. El consumo de frutas tropicales ha aumentado gracias a la tendencia hacia estilos de vida más saludables y el crecimiento de la comunidad hispana, que

ya tiene familiaridad con estos productos.

**Potencial:** Estados Unidos importa grandes cantidades de pulpa de frutas para la industria de bebidas, jugos naturales y alimentos funcionales. Los productos congelados y procesados tienen alta demanda.

**Preferencias:** Los consumidores buscan productos ricos en vitamina C, antioxidantes y sin aditivos artificiales, lo que favorece a la pulpa de maracuyá y lulo.

## España



**Demanda:** Europa tiene una demanda creciente de productos saludables, orgánicos y de comercio justo. El interés por alimentos exóticos ha aumentado debido al crecimiento del mercado de jugos, smoothies, y bebidas funcionales.

**Potencial:** Países como Alemania y Países Bajos son importantes importadores de productos tropicales. Estos mercados valoran especialmente los productos que ofrecen beneficios para la salud, como el lulo (rico en antioxidantes) y el maracuyá (alto en vitamina C).

**Preferencias:** Se prefiere pulpa congelada y orgánica, con certificaciones ecológicas o de comercio justo. La pulpa de frutas es utilizada en alimentos procesados, jugos, néctares, y productos de panadería.

## Canadá



**Demanda:** Canadá sigue las tendencias de Estados Unidos con un creciente interés en alimentos exóticos y saludables. La demanda de pulpa de frutas tropicales ha aumentado con el crecimiento de la comunidad latinoamericana y los consumidores que

buscan opciones naturales.

Potencial: La pulpa de maracuyá y lulo se utiliza en la industria de jugos y productos congelados, con un enfoque en productos sin conservantes ni aditivos.

Preferencias: Al igual que en otros mercados, hay preferencia por productos naturales, orgánicos y con un enfoque en la sostenibilidad.

Posible mercado para exportación

Competencia: Segmentos de mercado clave: Los principales sectores donde la pulpa de maracuyá y lulo tienen potencial son la industria de jugos y smoothies, productos congelados y la alta cocina. En supermercados y tiendas especializadas de alimentos saludables, la demanda de pulpa congelada de frutas exóticas ha aumentado, sobre todo entre consumidores conscientes de la salud.

Comunidad latinoamericana: España tiene una población significativa de inmigrantes latinoamericanos, que ya están familiarizados con estas frutas, lo que facilita la introducción de estos productos en supermercados especializados en productos latinoamericanos y en restaurantes que ofrecen gastronomía de América Latina.

Industria de alimentos procesados: La pulpa de frutas es una materia prima importante en la industria alimentaria para la fabricación de jugos, salsas, postres y helados. La tendencia hacia productos gourmet, funcionales y orgánicos ofrece una oportunidad para los exportadores de pulpa de alta calidad.

## 6.2.2 País Seleccionado

### España



#### 6.2.2.1 Entorno Económico:

**Turismo:** Es uno de los mayores motores económicos, representando alrededor del 12% del PIB antes de la pandemia. Tras la recuperación post-COVID, el turismo sigue siendo fundamental.

**Desempleo:** Aunque ha mejorado, la tasa de desempleo sigue siendo alta en comparación con la media de la UE, especialmente entre los jóvenes.

**Innovación y Startups:** Ciudades como Madrid y Barcelona están emergiendo como hubs de startups tecnológicas y emprendimiento.

#### 6.2.2.2 Entorno Tecnológico:

**Digitalización:** España está invirtiendo fuertemente en la digitalización de la economía, con planes estratégicos como la “Agenda España Digital 2025”, que incluye mejorar la conectividad 5G y aumentar la capacitación digital.

**Energías Renovables:** El país es líder en energía solar y eólica. Está avanzando hacia la transición energética y se ha propuesto reducir las emisiones de carbono a través de la innovación tecnológica.

Tecnologías Emergentes: Se están desarrollando áreas como inteligencia artificial (IA), big data y blockchain, con especial énfasis en su integración en sectores como la banca, los servicios y la salud.

#### **6.2.2.3 Entorno Politico:**

Desafíos Regionales: El movimiento independentista en Cataluña sigue siendo un tema político delicado. Aunque el conflicto ha disminuido en intensidad, las demandas por la independencia continúan.

Relaciones Internacionales: España es miembro activo de la Unión Europea, la OTAN y otras organizaciones internacionales.

#### **6.2.2.4 Entorno Ambiental:**

Cambio Climático: España es vulnerable a los efectos del cambio climático, incluyendo sequías, incendios forestales y olas de calor. Esto ha llevado al país a tomar medidas más estrictas para combatir el cambio climático.

Energías Renovables: España es un líder en el uso de energías renovables, como la eólica y la solar. El gobierno se ha comprometido a eliminar progresivamente la energía nuclear y fósil, y aumentar el uso de fuentes renovables.

Conservación: Hay un fuerte movimiento hacia la conservación del medio ambiente y la biodiversidad, con un enfoque en preservar los ecosistemas únicos de España, como las áreas mediterráneas y los parques nacionales.

#### **6.2.2.5 Entorno Cultural:**

Diversidad Cultural: España tiene una rica diversidad cultural con fuertes influencias regionales, especialmente en comunidades autónomas como Cataluña, el País Vasco y Galicia, donde existen lenguas y tradiciones propias.

Arte y Arquitectura: Es mundialmente conocida por su legado artístico, con figuras como Picasso, Dalí y Gaudí, y por sus monumentos históricos, como la Alhambra y la Sagrada Familia.

Cultura Moderna: Las ciudades grandes como Madrid y Barcelona son centros de cultura contemporánea, donde se celebra el cine, la música y el teatro. El flamenco sigue siendo un símbolo cultural importante.

Gastronomía: La cocina española, como la paella, las tapas y los vinos, es famosa en todo el mundo y forma parte importante de su identidad cultural.

### **6.2.3 PAIS DE ORIGEN**

#### **COLOMBIA**

#### **6.2.3.1 Entorno Economico:**

Diversificación: Colombia tiene una economía diversificada, con sectores importantes como la minería (carbón y petróleo), la agricultura (café, flores, banano) y los servicios financieros.

Crecimiento Económico: En los últimos años, Colombia ha mantenido un crecimiento moderado, aunque enfrenta desafíos como la inflación y la desigualdad económica.

Crecimiento del PIB en 2023: Aproximadamente 2.1%

PIB nominal (2023): Aproximadamente \$377.4 mil millones de USD

#### Inflación:

Tasa de inflación en 2023: Alrededor de 12.3% (según el DANE), reflejando los altos precios de alimentos y energía.

Objetivo de inflación: El Banco de la República tiene un rango de inflación meta entre 2% y 4% a largo plazo.

Desempleo y Pobreza: La tasa de desempleo es alta, y la pobreza aumentó tras la pandemia de COVID-19, aunque el gobierno está implementando programas de recuperación económica.

#### Desempleo:

Tasa de desempleo en 2023: Alrededor del 9.6% (según el DANE).

Tasa de desempleo juvenil: Aproximadamente 20% en 2023, que es considerablemente más alta que el promedio nacional.

#### Pobreza:

Tasa de pobreza en 2022: 39.3% de la población vivía por debajo de la línea de pobreza (según el DANE), un aumento en comparación con años anteriores debido a la pandemia.

Tasa de pobreza extrema en 2022: Aproximadamente 12.2% de la población (según el DANE).

**Inversión Extranjera:** La inversión extranjera directa sigue siendo importante, con sectores como la infraestructura y la tecnología atrayendo capital foráneo.

**Flujo de IED en 2022:** Aproximadamente \$15,8 mil millones de USD, lo que representó un aumento significativo respecto al año anterior. Los sectores que más atraen inversión son la infraestructura, minería, energía renovable y tecnología.

**Ranking en América Latina:** Colombia se ubica como el tercer destino más importante para la IED en América Latina, después de Brasil y México.

#### 6.2.3.2 Entorno Tecnológico:

**Desarrollo Digital:** Colombia está invirtiendo en infraestructura digital. Iniciativas como “Plan Vive Digital” buscan mejorar la conectividad y fomentar la inclusión digital.

**Cobertura de Internet 4G:** Según el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC), para 2023, el 95% de la población urbana colombiana tiene acceso a internet móvil de alta velocidad (4G).

**Acceso a Internet en Hogares:** Para 2025, el objetivo es que el 85% de los hogares colombianos tengan acceso a Internet de alta calidad, según el Plan Vive Digital.

**Usuarios de Internet:** En 2022, el 67% de la población colombiana tenía acceso a Internet (aproximadamente 33 millones de usuarios), con una tendencia creciente.

### Plan Vive Digital:

**Inversión:** Se ha invertido en la expansión de la infraestructura digital en zonas rurales, con más de 6,5 millones de colombianos beneficiados hasta 2022 con el acceso a internet en áreas alejadas.

**Inclusión Digital:** En 2022, 1.5 millones de personas participaron en programas de alfabetización digital para promover la integración tecnológica en comunidades rurales y de bajos recursos.

**Innovación y Startups:** Bogotá y Medellín se están consolidando como centros de innovación, impulsando el emprendimiento tecnológico y fomentando el crecimiento de startups en sectores como fintech, e-commerce y tecnología educativa.

**Startups en Fintech:** Colombia cuenta con más de 180 startups fintech en 2022, un sector que ha mostrado un crecimiento anual del 30% en los últimos años, según el Observatorio Fintech de Colombia.

**Medellín:** Es considerada la segunda ciudad más innovadora de América Latina, según el Ranking de Ciudades Innovadoras de 2021, y alberga más de 150 startups tecnológicas.

**Bogotá:** Alberga el 60% de los startups tecnológicos del país, con énfasis en fintech, e-commerce y educación digital.

**Ventas de E-commerce:** El comercio electrónico en Colombia creció un 35% entre 2020 y 2022. En 2022, el volumen de ventas por e-commerce alcanzó los \$11.5 mil millones de USD

**Tecnología en Agroindustria:** En el sector agrícola, Colombia está adoptando tecnologías como la agricultura de precisión y sistemas de monitoreo remoto para mejorar la producción.

Según el Ministerio de Agricultura de Colombia, alrededor de 10,000 agricultores colombianos adoptaron tecnologías de agricultura de precisión en 2022, utilizando sensores y drones para monitorear los cultivos.

**Sistemas de Monitoreo Remoto:** En 2022, más de 5,000 hectáreas de cultivos en Colombia fueron monitoreadas mediante sistemas satelitales y drones para optimizar la gestión agrícola.

### **6.2.3.3 Entorno Politico:**

**Gobierno de Cambio:** Desde 2022, el gobierno de Gustavo Petro, el primer presidente de izquierda en la historia del país, ha introducido reformas en áreas como salud, trabajo y justicia tributaria, con un enfoque en reducir la desigualdad.

**Análisis de Datos:**

**Reforma tributaria:** Se estima que la reforma tributaria del gobierno de Petro podría generar hasta \$5.3 mil millones USD adicionales al año.

**Reformas en salud, trabajo y justicia tributaria:** Estas reformas buscan una mayor equidad social.

**Desafíos de Seguridad:** Aunque el acuerdo de paz con las FARC en 2016 fue un avance importante, Colombia sigue enfrentando desafíos en términos de seguridad debido a grupos armados remanentes y el narcotráfico.

**Análisis de Datos:**

Grupos armados y narcotráfico: A pesar de los acuerdos de paz con las FARC en 2016, el narcotráfico sigue siendo una de las principales fuentes de violencia.

Plan de Paz Total: El gobierno busca negociar con todos los grupos armados ilegales.

Relaciones Internacionales: Colombia tiene buenas relaciones internacionales, particularmente con los Estados Unidos, la Unión Europea y países de América Latina. Se ha enfocado en atraer inversión extranjera y fortalecer su papel en organizaciones multilaterales.

Análisis de datos:

Relaciones con Estados Unidos: Aliado histórico en temas como narcotráfico y seguridad.

Relaciones con la Unión Europea: Colombia tiene una relación fuerte con la Unión Europea, especialmente en comercio y derechos humanos.

Inversión Extranjera: En 2022, Colombia recibió \$14.5 mil millones USD en inversión extranjera directa, un aumento del 12% en comparación con el año anterior.

#### **6.2.3.4 Entorno Ambiental:**

Biodiversidad: Colombia es uno de los países más biodiversos del mundo, con vastas selvas tropicales, páramos y costas en el Atlántico y el Pacífico. La protección de estos ecosistemas es una prioridad, aunque enfrenta amenazas por la deforestación y la minería ilegal.

Análisis de datos:

Colombia es uno de los países más biodiversos del mundo, con vastos ecosistemas como selvas tropicales y páramos.

La deforestación y la minería ilegal son amenazas principales que afectan la biodiversidad, especialmente en la región amazónica.

La protección de la biodiversidad es crucial para la sostenibilidad, el turismo ecológico y la seguridad alimentaria

#### Cambio Climático:

Colombia es uno de los países más biodiversos del mundo, con vastos ecosistemas como selvas tropicales y páramos.

La deforestación y la minería ilegal son amenazas principales que afectan la biodiversidad, especialmente en la región amazónica.

La protección de la biodiversidad es crucial para la sostenibilidad, el turismo ecológico y la seguridad alimentaria.

Energías Renovables: Aunque la matriz energética de Colombia sigue dependiendo en gran parte de hidroeléctricas, el país está incrementando el uso de energías renovables no convencionales como la solar y la eólica, especialmente en regiones como La Guajira.

#### Análisis de datos:

**Dependencia de hidroeléctricas:** La matriz energética de Colombia sigue dependiendo en gran parte de hidroeléctricas, con cerca del 70% de la electricidad del país generada a partir de este recurso.

**Deforestación:** La Amazonía colombiana es una de las áreas más afectadas por la deforestación, en gran medida debido a actividades ilegales como la tala y la minería, lo que ha provocado iniciativas gubernamentales y de ONGs para mitigar estos daños.

**Análisis de datos:**

**Tasa de deforestación:** En 2022, se estima que Colombia perdió alrededor de 100,000 hectáreas de bosques anualmente, principalmente debido a actividades ilegales como la minería y la agricultura.

#### 6.2.3.5 Entorno Cultural:

**Diversidad Étnica y Cultural:** Colombia tiene una rica diversidad cultural que incluye comunidades indígenas, afrocolombianas y mestizas, con expresiones culturales únicas como la música, el arte y las festividades.

**Análisis de datos:**

La diversidad étnica y cultural es un valor fundamental en la identidad colombiana. Las distintas comunidades étnicas tienen sus propias costumbres, tradiciones y formas de expresión artística, lo que enriquece la cultura nacional. Esta diversidad también se refleja en el idioma, con

más de 60 lenguas indígenas en el país, y en la forma en que las comunidades interactúan con sus territorios.

**Música y Baile:** Colombia es conocida por su música y baile, como la cumbia, el vallenato y la salsa. Ciudades como Cali son famosas por ser “la capital mundial de la salsa”.

La música y el baile son fundamentales en la cultura colombiana, no solo como expresión artística, sino también como un motor económico para el turismo. La salsa, especialmente en Cali, atrae a turistas internacionales, mientras que el vallenato y la cumbia siguen siendo emblemas de la tradición colombiana.

**Literatura y Arte:** El Nobel de Literatura Gabriel García Márquez es uno de los mayores representantes de la literatura colombiana. Además, artistas como Fernando Botero han dejado una marca importante en las artes visuales.

La obra de García Márquez, en particular, ha colocado a Colombia en el centro de la literatura mundial, y la figura de Botero ha dejado una huella en las artes visuales internacionales.

**Gastronomía:** La cocina colombiana es diversa y está fuertemente influenciada por las regiones del país. Platos como la arepa, la bandeja paisa y el ajiaco son representativos de esta diversidad.

La gastronomía colombiana refleja su diversidad regional y tiene un gran potencial como atractivo turístico. El ajiaco y la bandeja paisa son símbolos de la cocina andina, mientras que la arepa se ha extendido por todo el país, representando la unión de las tradiciones gastronómicas.

**Cultura Popular:** Festividades como el Carnaval de Barranquilla y la Feria de las Flores en Medellín son eventos de gran importancia cultural y turística.

El Carnaval de Barranquilla es un evento reconocido por la UNESCO y es uno de los festivales más importantes de Colombia. Estos eventos no solo celebran las tradiciones culturales de Colombia, sino que también generan un impacto económico considerable a través del turismo.

### **6.6 El mercado competidor.**

- Países exportadores: Colombia, Brasil, y Ecuador son los principales exportadores de pulpa de maracuyá y otras frutas tropicales a España. Colombia, en particular, tiene una fuerte presencia en el mercado español debido a sus acuerdos comerciales y la calidad de sus productos.

- Precios y calidad: Para competir en el mercado español, es importante ofrecer productos con precios competitivos y cumplir con los estándares de calidad europeos. La pulpa de frutas congelada debe cumplir con requisitos fitosanitarios y de seguridad alimentaria estrictos, además de ser competitiva en términos de presentación y empaque.

PRECIO: entre 6.000 mil y 10.000 mil por kilogramo

Precio promedio: Entre \$8,000 y \$15,000 COP por kilogramo para la pulpa congelada de maracuya

Factores que influyen: El lulo es una fruta más difícil de cultivar y más delicada que la guayaba, lo que puede hacer que su pulpa tenga un precio más alto. Además, la estacionalidad y la región de cultivo (pues crece mejor en climas específicos como los de la zona andina) también impactan su precio.

Disponibilidad: La pulpa de lulo suele ser más costosa que la de guayaba debido a su menor disponibilidad en ciertas temporadas y la demanda por su sabor exótico, especialmente en mercados especializados o gourmet.

### 6.7 El mercado proveedor:

Se debe buscar un mercado proveedor que suministre las pulpas de frutas a un buen precio. Este mercado es un diverso y muy desafiante existen varias alternativas a la hora de elegir un proveedor de pulpas de frutas para Elegir el proveedor adecuado se debe considerar factores como costos, tiempos de entrega, calidad, certificaciones y valores de sostenibilidad.

| FRUTA  | Cantidad | PRECIOS |
|--------|----------|---------|
| LULO   | 11 KG    | .....   |
| MARACU | 12 KG    | .....   |
| YÁ     | 285KG    | .....   |



- **Maxipulpas:** Es una empresa despulpadora dedicada a la elaboración y comercialización de pulpa de fruta. Que atienden a clientes de las ciudades de Cali, Palmira y Jamundí. Por su amplia variedad,

precios y capacidad de domicilio se convirtió en un buen proveedor para la exportación de las pulpas.



- **Pulpas Surti Fruit:** se dedican a la fabricación y venta de pulpas de fruta, limonadas y mezclas para la industria alimenticia, están

ubicados en la ciudad de Cali valle del cauca, y cuentan con más de 9 años de experiencia y dedicación en brindarle a los clientes unos excelentes productos. Tienen una gran variedad de productos novedosos y prácticos para cada necesidad de los clientes.

### **6.8 Estrategia De Mercado Y Ventas:**



Se proyecta ingresar al mercado internacional de pulpas de frutas con una estrategia enfocada en marketing digital para atraer a consumidores interesados en salud y productos exóticos. Se destacará la versatilidad del producto a través de recetas saludables y se promocionará para ocasiones especiales. Se implementarán degustaciones en supermercados y promociones atractivas para incentivar la prueba.

La estrategia de precios estará basada en costos, con opción de competir por precio o posicionarse como un producto premium, resaltando calidad y prácticas sostenibles.

En cuanto a la distribución, los supermercados serán el canal principal, complementados con ventas online y alianzas con distribuidores locales e internacionales.

Así también se centrará en grandes cadenas de supermercados, apoyada por plataformas de venta online y acuerdos con distribuidores locales e internacionales, garantizando una amplia cobertura geográfica. Finalmente, el producto será diverso, ofreciendo una buena calidad de pulpas de frutas, con un enfoque en la sostenibilidad, lo cual permitirá atraer a un público consciente del impacto ambiental, fortaleciendo la imagen de marca como una opción saludable y responsable.

## 7. El Estudio Técnico

**7.1 localización del proyecto:** se llevará a cabo en la ciudad de Santiago de Cali donde se encuentra la empresa exportadora.

**7.1.1 Macro Localización:** A continuación, se hablará brevemente sobre el país de origen del producto y su país de destino.



- Colombia (país de origen): Ubicado en la parte septentrional de América del Sur, Colombia se destaca por su extraordinaria diversidad cultural, geográfica y biológica. Su capital es Bogotá, y el país limita con Venezuela, Brasil, Perú, Ecuador, Panamá,

además de contar con costas tanto en el océano Pacífico como en el mar Caribe. Es internacionalmente reconocido por su producción de café, la exportación de esmeraldas y la hospitalidad de su gente. Además, es famoso por leyendas como El Dorado y por haber sido la patria del Nobel de Literatura Gabriel García Márquez. Entre sus expresiones culturales más representativas se encuentran la cumbia y el vallenato.



- España (país de destino) : Situada en el suroeste de Europa, España es reconocida por su vasta historia, su rica cultura y su diversidad paisajística. Este país alberga ciudades mundialmente conocidas como Madrid, Barcelona y Sevilla, donde se fusionan la arquitectura antigua con la modernidad. La gastronomía española tiene renombre internacional, con platos emblemáticos como la paella, el gazpacho



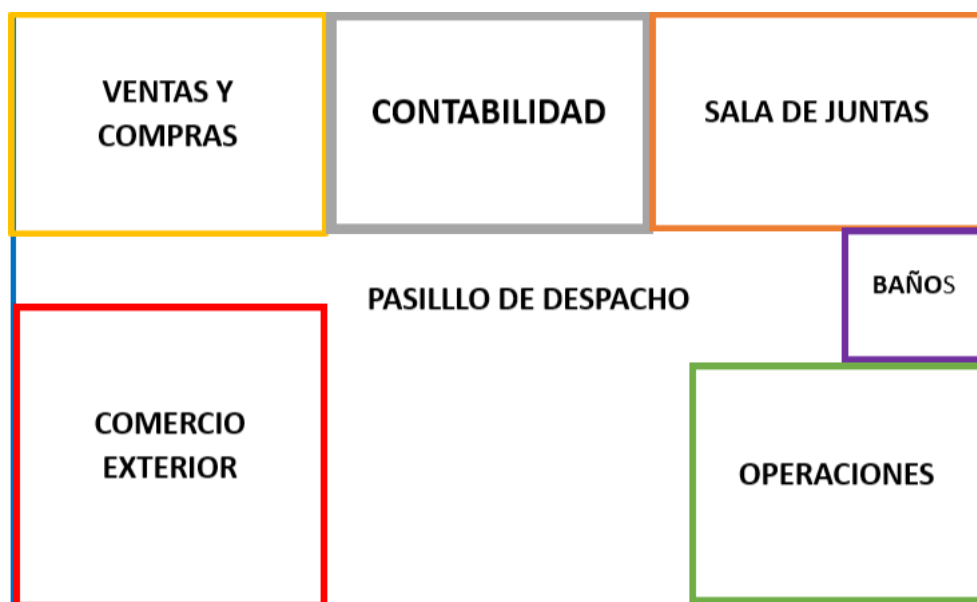
**Contabilidad:** Esta area se encarga de llevar la contabilidad y el flujo de dinero en orden dentro de la empresa.

**Ventas y Compras:** se encargan de que cada producto se venda y generen mayor flujo de dinero a travez de los negocios que hacen con los clientes, lo cual es sumamente importante.

**Comercio Exterior:** Esta area se encarga de hacer tramites y todo tipo de documentos de exportacion e importacion para que cada mercancia llegue a su destino sin complicaciones o demoras, por el medio de transporte, Aereo, Terrestre y Maritimo.

**Operaciones:** Esta Area se encarga de embalar y empacar cada producto de manera ordenada y precisa para la conservacion y estado de llegada optimo a su destino.

**Servicio de Baños:** Para el uso de los empleados de la empresa, separados conforme a su sexo, sea Hombre o Mujer.



### 7.1.4 Aspectos Tecnicos Del Producto

Como se evidencio en los puntos anteriores el producto a comercializar es la pulpa de lulo y maracuyá directamente para su consumo

### 7.2.1 Ficha Tecnica Del Producto

**Ficha Técnica:** Pulpa de Lulo

| Característica       | Descripción                                                                         |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|                      |  |
| Nombre Científico    | Solanum quitoense                                                                   |
| Cantidad exportada   | 364kg/ mes                                                                          |
| Origen               | América del Sur (Colombia, Ecuador)                                                 |
| Color                | Amarillo a anaranjado                                                               |
| Textura              | Suave y jugosa                                                                      |
| Sabor                | Ácido y dulce                                                                       |
| Calorías (por 100 g) | 40 kg                                                                               |
| Carbohidratos (g)    | 9 kg                                                                                |
| Azucares (g)         | 5 kg                                                                                |

|               |                                                          |
|---------------|----------------------------------------------------------|
| Fibra (g)     | 2 kg                                                     |
| Proteínas (g) | 1 kg                                                     |
| Grasas (g)    | 0.5 kg                                                   |
| Usos communes | Jugos, batidos, postres, salsas, helados                 |
| Beneficios    | Rico en vitamina C y antioxidantes; ayuda a la digestión |

#### FICHA TECNICA PULPA DE MARACUYA

|                      |                                                                                                        |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Característica       | <p>Descripción</p>  |
| Nombre Científico    | Passiflora edulis                                                                                      |
| Cantidad exportada   | 364kg/ mes                                                                                             |
| Origen               | América del Sur (Colombia, Brasil)                                                                     |
| Color                | Amarillo o purpura                                                                                     |
| Textura              | Gelatinosa con semillas crujientes                                                                     |
| Sabor                | Intenso, agri dulce y aromático                                                                        |
| Calorías (por 100 g) | 97 kg                                                                                                  |
| Carbohidratos (g)    | 23 kg                                                                                                  |

|               |                                                                                                 |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Azúcares (g)  | 11 kg                                                                                           |
| Fibra (g)     | 10 kg                                                                                           |
| Proteínas (g) | 2 kg                                                                                            |
| Grasas (g)    | 0.4 kg                                                                                          |
| Usos communes | Jugos, batidos, postres, salsas, helados, cocteles                                              |
| Beneficios    | Rico en vitamina C y antioxidantes; alto en fibra, promueve la salud digestiva y cardiovascular |

### 7.2.2 Capacidad De Producción Y/O Comercialización Por Unidad De Tiempo

Cantidad mensual 364 kg

Producción diaria = Producción mensual / Días en un mes

Producción diaria = 364 kg / 30 días  $\approx$  12,1 kg/día

Para calcular la producción anual, multiplicamos la producción diaria por el número de días en un año típico. Si consideramos 365 días en un año, la producción anual sería:

Producción anual = Producción diaria \* Días en un año

Producción anual = 12,1 kg/día \* 365 días  $\approx$  4.416,5 kg/año

Entonces, la producción estimada sería aproximadamente 12,1 kg por día y alrededor 4.416,5 kg/año

### 7.2.3 Unidad De Empaque Y Etiquetado Para La Exportacion

#### Empaque del producto

El empaque está diseñado de manera que refleje la naturaleza del producto y atraiga a los clientes potenciales.

NUMERO DE CAJAS: 253



Aspecto Natural: Podría utilizar materiales como cartón Kraft o papel reciclado para transmitir una sensación natural y eco-amigable, lo cual puede resonar con los consumidores preocupados por el medio ambiente.

Imagen del Producto: Un diseño gráfico que destaque la imagen del viril de toro o su producto derivado podría ser el centro del empaque, mostrando claramente lo que contiene y creando un impacto visual en los clientes.

**Etiquetado Claro:** Es importante incluir toda la información necesaria, como el nombre del producto, los ingredientes, instrucciones de uso (si es aplicable), información nutricional (si es relevante), y la marca de la empresa.

**Calidad Percibida:** El empaque debe transmitir calidad y frescura. Puede lograr esto mediante la elección de materiales duraderos y de alta calidad, así como mediante un diseño limpio y profesional.

**Elementos Atractivos:** Elementos adicionales como acabados especiales (por ejemplo, laminado mate o brillo), relieve, o incluso ventanas transparentes que permitan ver el producto real pueden añadir un toque atractivo al empaque.

**Identidad de Marca:** Asegurar de que el empaque refleje la identidad de la marca. Esto puede incluir el uso de colores, tipografía y elementos gráficos consistentes con la imagen de tu empresa.



### 7.3 Unidad Empresarial Exportadora

#### Pasos para una S.A.S

##### 1. Define La Forma De Constitución:

Persona jurídica es una entidad ficticia que tiene la capacidad de ejercer derechos, contraer obligaciones y ser representada judicial y extrajudicialmente.



##### 2. Define la actividad económica, código CIIU: 1031 Elaboración de pulpa de fruta y hortalizas

##### 3. Verifica la homonimia: nombre no establecido en el registro mercantil **Delicia tropical S.A.S**



##### 4. Requisitos a tener en cuenta al inicio de la actividad económica: Acuerdo 0373 de 2014 "Por medio del cual se adopta la revisión ordinaria de contenido de largo plazo del Plan de Ordenamiento Territorial del municipio de Santiago de Cali"



código de exportador casilla 22.

### **7.3.1 Razón social**

tropical S.A.S Especialistas en la Producción y Comercialización de Pulpas de Frutas para Jugos con excelente calidad y frescura para el mercado.

### **7.3.2 Misión y Vision**

**Misión:** tropical S.A.S se enfoca en producir y comercializar pulpas de frutas tropicales de la más alta calidad, preservando su frescura y valor nutritivo, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en los mercados locales e internacionales. Nos comprometemos con la sostenibilidad y el desarrollo responsable de la cadena productiva, apoyando a los agricultores y promoviendo un consumo saludable.

#### **Vision:**

**Visión:** tropical S.A.S tiene como visión ser líderes reconocidos para el año 2035 en la industria de pulpas de frutas tropicales, destacándonos por nuestra innovación, calidad y compromiso con el medio ambiente. Aspiramos a expandir nuestra presencia en los mercados globales, ofreciendo productos que contribuyan a una alimentación equilibrada, al mismo tiempo que promovemos prácticas agrícolas sostenibles y equitativas.

### **7.3.3 Principios Y Valores Empresariales:**

Los principios de Tropical S.A.S., nuestros principios fundamentales guían cada acción que tomamos, asegurando que nuestras operaciones se alineen con nuestros objetivos de calidad, sostenibilidad y responsabilidad social. Estos principios son el reflejo de nuestro compromiso con la excelencia en la producción y comercialización de pulpas de frutas tropicales.

Los valores de Tropical S.A.S. son el corazón de nuestra cultura organizacional y definen la manera en que interactuamos con nuestros colaboradores, clientes, proveedores y el medio ambiente. Estos valores son la base de nuestra conducta y compromiso diario

**Compromiso con la excelencia:** La empresa garantiza la máxima calidad en la selección de frutas, la producción y el empaquetado de las pulpas, cumpliendo con estándares internacionales para competir en mercados globales exigentes.

**Sostenibilidad y respeto por el medio ambiente:** Se prioriza el uso de métodos sostenibles de cultivo y procesamiento, minimizando la huella ecológica y protegiendo los ecosistemas donde se cosechan las frutas.

**Garantía de seguridad alimentaria:** Cumplimiento riguroso de normativas de seguridad alimentaria tanto nacionales como internacionales, asegurando que las pulpas sean seguras y saludables para el consumo humano.

#### **7.3.4 Políticas De Empresa:**

En Tropical S.A.S., nos guiamos por principios fundamentales que garantizan la calidad, sostenibilidad e innovación en la producción de pulpas de frutas tropicales. Nuestros valores de compromiso, respeto por el medio ambiente, ética, trabajo en equipo y excelencia definen nuestra cultura organizacional.

Implementamos políticas que aseguran la calidad de nuestros productos mediante rigurosos controles de seguridad alimentaria y la promoción de prácticas agrícolas responsables. Nos comprometemos a minimizar nuestro impacto ambiental y a fomentar el comercio justo, garantizando condiciones equitativas para los agricultores y proveedores. Además, valoramos la transparencia en nuestras relaciones comerciales y priorizamos la seguridad y salud de nuestros empleados, promoviendo un ambiente de trabajo colaborativo.

**Calidad y Excelencia:** Control estricto en todas las etapas de producción para garantizar alta calidad.

**Sostenibilidad Ambiental:** Uso responsable de recursos, reducción de residuos y empaques ecológicos.

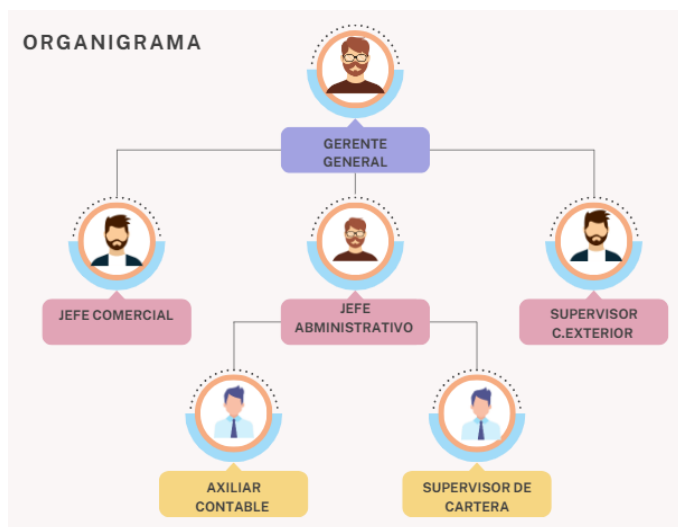
**Apoyo a Productos Locales:** Priorizar frutas locales y promover su autenticidad en mercados externos.

**Innovación Continua:** Inversión en tecnología y capacitación para mejorar procesos.

**Ética y Transparencia:** Relaciones justas y comunicación abierta con socios y proveedores.

**Responsabilidad Social:** Participación en proyectos comunitarios y empleo local.

### 7.3.5 Organigrama Empresarial



- Gerente general
- Jefe comercial
- Jefe administrativo
- Auxiliar contable
- Auxiliar de cartera
- Supervisor c. exterior

### 7.3.6 Perfiles y funciones del personal:

| NOMBRE DEL CARGO                    |                                                                                                                                                                               | GERENTE        |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| ÁREA DE LA QUE DEPENDE              |                                                                                                                                                                               | Alta Dirección |
| DESCRIPCIÓN DEL CARGO               |                                                                                                                                                                               |                |
| Misión del Cargo                    | Liderar y gestionar todas las operaciones de la empresa para asegurar el cumplimiento de los objetivos estratégicos, maximizando la eficiencia y efectividad de los recursos. |                |
| ROL DEL CARGO                       | Planeación estratégica X                                                                                                                                                      |                |
| Tiempo Requerido                    | 5 - 7 años                                                                                                                                                                    |                |
| Tipo de experiencia                 | - Experiencia en cargos de alta dirección o similares en el sector deseable                                                                                                   |                |
| ALCANCE DEL CARGO                   |                                                                                                                                                                               |                |
| Jefe inmediato                      | Alta Dirección                                                                                                                                                                |                |
| Salario                             | 3.500.000                                                                                                                                                                     |                |
| Con qué áreas externas se relaciona | - Proveedores                                                                                                                                                                 |                |

| <b>RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES</b>                 |                                                       |
|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>- Definir la estrategia general de la empresa</b> | <b>- Supervisar y dirigir todas las operaciones</b>   |
| <b>- Elaborar presupuestos y gestionar recursos</b>  | <b>- Analizar resultados y proponer mejoras</b>       |
| <b>- Establecer políticas y procedimientos</b>       | <b>- Desarrollar relaciones con socios y clientes</b> |
| <b>- Evaluar el desempeño del equipo directivo</b>   | <b>- Garantizar el cumplimiento de normativas</b>     |

|                               |                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>NOMBRE DEL CARGO</b>       | <b>Jefe comercial</b>                                                                                                                                                         |
| <b>ÁREA DE LA QUE DEPENDE</b> | Alta Dirección                                                                                                                                                                |
| <b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>  |                                                                                                                                                                               |
| <b>Misión del Cargo</b>       | Liderar y gestionar todas las operaciones de la empresa para asegurar el cumplimiento de los objetivos estratégicos, maximizando la eficiencia y efectividad de los recursos. |

|                                               |                                                                             |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| <b>ROL DEL CARGO</b>                          | Planeación estratégica X                                                    |
| <b>Tiempo Requerido</b>                       | 2 - 3 años                                                                  |
| <b>Tipo de experiencia</b>                    | - Experiencia en cargos de alta dirección o similares en el sector deseable |
| <b>ALCANCE DEL CARGO</b>                      |                                                                             |
| <b>Jefe inmediato</b>                         | Alta Dirección                                                              |
| <b>Salario</b>                                | 2.500.000                                                                   |
| <b>Con qué áreas externas se relaciona</b>    | - Proveedores<br>-clientes                                                  |
| <b>RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES</b>          |                                                                             |
| - Definir la estrategia general de la empresa | - Supervisar y dirigir todas las operaciones                                |
| - Elaborar presupuestos y gestionar recursos  | - Analizar resultados y proponer mejoras                                    |
| - Establecer políticas y procedimientos       | - Desarrollar relaciones con socios y clientes                              |
| - Evaluar el desempeño del equipo directivo   | - Garantizar el cumplimiento de normativas                                  |

|                                            |                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>NOMBRE DEL CARGO</b>                    | <b>JEFE ADMINISTRATIVO</b>                                                                                                                                                   |
| <b>ÁREA DE LA QUE DEPENDE</b>              | Área Administrativa y Financiera                                                                                                                                             |
| <b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>               |                                                                                                                                                                              |
| <b>Misión del Cargo</b>                    | Coordinar y supervisar todas las actividades administrativas, financieras y de recursos humanos, asegurando la eficiencia operativa y el cumplimiento de políticas internas. |
| <b>ROL DEL CARGO</b>                       | Planeación estratégica X                                                                                                                                                     |
| <b>Tiempo Requerido</b>                    | 3- 4 años                                                                                                                                                                    |
| <b>Tipo de experiencia</b>                 | - Experiencia en cargos administrativos o similares en el sector deseable                                                                                                    |
| <b>ALCANCE DEL CARGO</b>                   |                                                                                                                                                                              |
| <b>Jefe inmediato</b>                      | Gerente General                                                                                                                                                              |
| <b>Salario</b>                             | 2.200.000                                                                                                                                                                    |
| <b>Con qué áreas externas se relaciona</b> | - Proveedores                                                                                                                                                                |

| <b>RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES</b>                                  |                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| <b>- Coordinar y supervisar todas las operaciones administrativas</b> | <b>- Gestionar recursos humanos y procesos de contratación</b>        |
| <b>- Elaborar y controlar presupuestos</b>                            | <b>- Asegurar el cumplimiento de normativas legales y tributarias</b> |
| <b>- Implementar políticas administrativas</b>                        | <b>- Supervisar la gestión de la documentación y archivo</b>          |
| <b>- Elaborar informes de gestión y desempeño</b>                     | <b>- Desarrollar estrategias para mejorar la eficiencia operativa</b> |

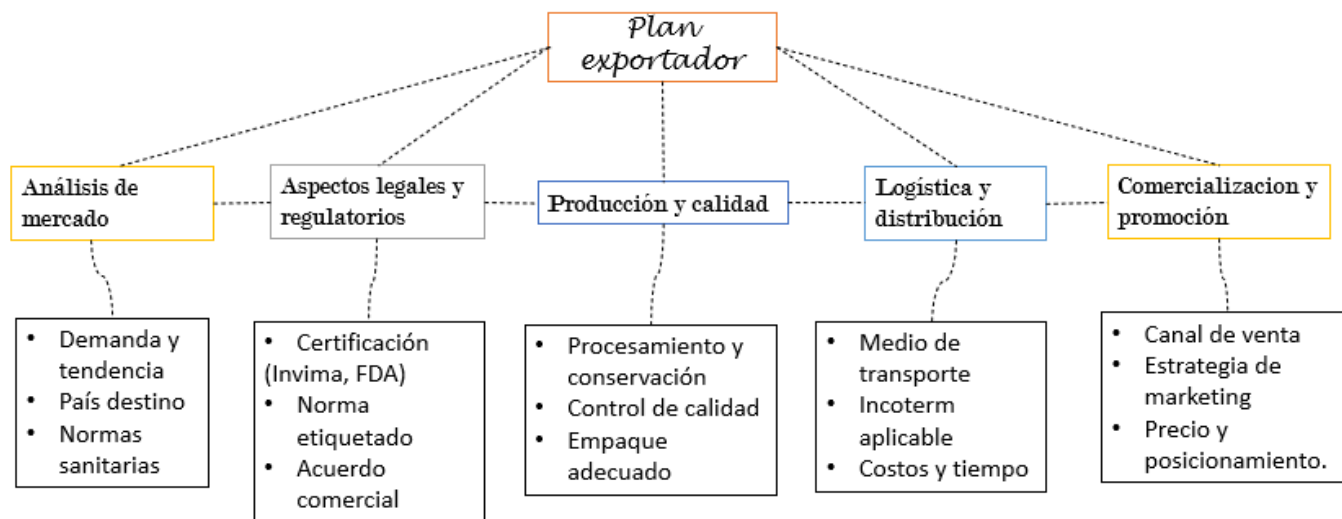
| <b>NOMBRE DEL CARGO</b>       | <b>AUXILIAR CONTABLE</b>                                                                                                                                       |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ÁREA DE LA QUE DEPENDE</b> | Área de Contabilidad y Finanzas                                                                                                                                |
| <b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>  |                                                                                                                                                                |
| <b>Misión del Cargo</b>       | Apoyar en el registro y control de las operaciones contables, garantizando la exactitud de la información financiera y cumpliendo con los plazos establecidos. |
| <b>ROL DEL CARGO</b>          | Planeación estratégica                                                                                                                                         |
| <b>Tiempo Requerido</b>       | 1 – 2 años                                                                                                                                                     |

|                                                                |                                                                           |
|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tipo de experiencia</b>                                     | - Experiencia en cargos administrativos o similares en el sector deseable |
| <b>ALCANCE DEL CARGO</b>                                       |                                                                           |
| <b>Jefe inmediato</b>                                          | Gerente General                                                           |
| <b>Salario</b>                                                 | 1.800.000                                                                 |
| <b>Con qué áreas externas se relaciona</b>                     | - Proveedores                                                             |
| <b>RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES</b>                           |                                                                           |
| - Coordinar y supervisar todas las operaciones administrativas | - Gestionar recursos humanos y procesos de contratación                   |
| - Elaborar y controlar presupuestos                            | - Asegurar el cumplimiento de normativas legales y tributarias            |
| - Implementar políticas administrativas                        | - Supervisar la gestión de la documentación y archivo                     |
| -Elaborar informe de gestión y desempeño                       | Desarrollar estrategias para mejorar la eficiencia operativa              |
| Supervisar la gestión financiera y contable                    | Gestionar las relaciones con proveedores y entidades externas             |

| NOMBRE DEL CARGO                  |  | SUPERVISOR DE COMERCIO EXTERIOR                                                                                                                                                    |  |
|-----------------------------------|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| ÁREA DE LA QUE DEPENDE            |  | Área de Comercio Exterior y Logística                                                                                                                                              |  |
| DESCRIPCIÓN DEL CARGO             |  |                                                                                                                                                                                    |  |
| Misión del Cargo                  |  | Supervisar y coordinar las operaciones de comercio exterior, asegurando el cumplimiento de normativas, optimizando procesos logísticos y garantizando la satisfacción del cliente. |  |
| ROL DEL CARGO                     |  | Planeación estratégica X                                                                                                                                                           |  |
| FORMACIÓN ACADÉMICA Y OCUPACIONAL |  |                                                                                                                                                                                    |  |
| Núcleo básico del conocimiento    |  | - Profesional en comercio exterior                                                                                                                                                 |  |
| Núcleo básico del conocimiento    |  | - Profesional en logística                                                                                                                                                         |  |
| Núcleo básico del conocimiento    |  | - Profesional en administración de empresas                                                                                                                                        |  |
| Núcleo básico del conocimiento    |  | - Profesional en relaciones internacionales                                                                                                                                        |  |
| Formación complementaria          |  | - Normativa aduanera y comercio internacional                                                                                                                                      |  |

|                                                                                   |                                                                             |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|--|
| Tiempo Requerido                                                                  |                                                                             |  |
| 3 - 5 años                                                                        |                                                                             |  |
| <b>Jefe inmediato</b>                                                             | Gerente General                                                             |  |
| <b>Salario</b>                                                                    | 2.800.000                                                                   |  |
| <b>Con qué áreas externas se relaciona</b>                                        | - Proveedores                                                               |  |
| <b>RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES</b>                                              |                                                                             |  |
| - Supervisar y coordinar operaciones de importación y exportación                 | - Garantizar el cumplimiento de normativas aduaneras y de comercio exterior |  |
| - Elaborar y gestionar documentación necesaria para importaciones y exportaciones | - Negociar con proveedores y clientes internacionales                       |  |
| - Realizar análisis de mercado internacional                                      | - Monitorear y gestionar el desempeño logístico                             |  |
| - Mantener comunicación fluida con agentes de aduanas y otros actores relevantes  | - Capacitar al equipo en normativas y procedimientos de comercio exterior   |  |

## 8. Plan exportador



### 8.1 Regimen de exportación

Decreto 1165 de 2019, por el cual se dictan disposiciones relativas al Régimen de Aduanas en desarrollo de la Ley 1609 de 2013 y además normas que lo modifiquen, adicionen o sustituyan.

Resolución 46 de 2019, por la cual se reglamenta el Decreto 1165 del 2 de julio de 2019 y demás norma que lo modifiquen, adicionen o sustituyan.

## 8.2 Tramites de proceso de exportación

|                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. Presentación y aceptación de una solicitud de autorización de embarque - SAE (Formato 602)</p> | <p>El exportador o la agencia de aduanas presenta la información previa para declarar la mercancía bajo una modalidad de exportación.</p> <p>La SAE tiene vigencia de un mes contado a partir de la fecha de su aceptación por parte de la DIAN, en cuyo término se debe embarcar la mercancía.</p> <p>la SAE se entiende aceptada cuando la información a sido entregada a través del servicio informático electrónico y se acuse el recibo satisfactorio de la misma.</p> |
| <p>2. Traslado de la mercancía</p>                                                                   | <p>El exportador o la agencia de aduanas traslada la mercancía desde la fábrica o deposito del exportador hasta el lugar de embarque o zona franca.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <p>3. Ingreso de mercancías a zonas habilitadas por la DIAN.</p>                                     | <p>El responsable informa a la DIAN el ingreso de la mercancía al lugar de embarque</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

|                                                             |                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                             | (aeropuerto, puerto y cruce de frontera),<br>deposito habilitado a zona franca.                                                                                                       |
| 4. Autorización de Embarque.                                | La DIAN autoriza la salida de la mercancía en forma automática o como resultado de una inspección física o documental.                                                                |
| 5. Certificación de embarque.                               | El transportador internacional informa a la DIAN el total de la carga embarcada que le sale del territorio aduanero colombiano en un medio de transporte marítimo, aéreo o terrestre. |
| 6. Presentación de declaración de exportación (Formato 600) | El exportador o la agencia de aduanas presentan y firman la declaración de exportación cuando se ha efectuado la certificación de embarque.                                           |

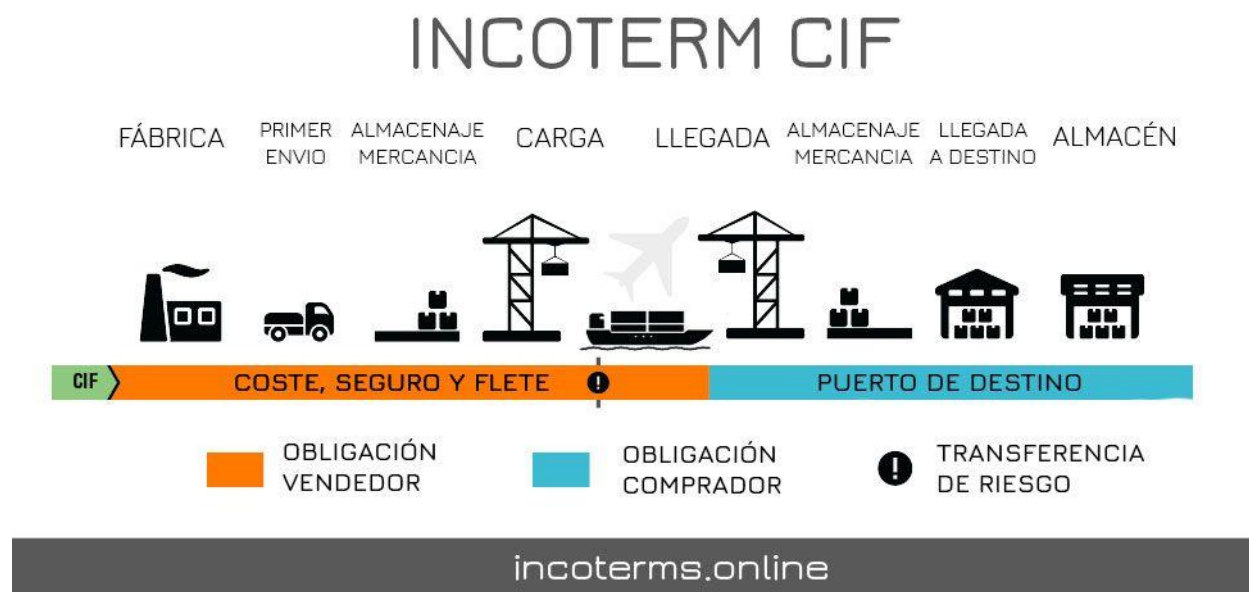
### 8.2.1 Posición Arancelaria

#### Perfil de la mercancía

| DATOS GENERALES    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                 |                |             |       |                                                                                       |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|-------------|-------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Nivel Nomenclatura | Código Nomenclatura                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Código Complem. | Código Suplem. | Desde       | Hasta | Leg                                                                                   |
| ARIAN              | 2008.99.90.00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                 |                | 01-ene-2007 | ...   |    |
| Descripción        | Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas<br>Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.<br>- Los demás, incluidas las mezclas, excepto las mezclas de la subpartida 2008.19:<br>- - Los demás:<br>- - - Los demás |                 |                | 01-ene-2007 | ...   |    |
| Unidad física      | kg - Kilogramo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                 |                | 01-ene-2007 | ...   |  |

### 8.2.2 Terminos de negociación

Escogimos este tipo de negociación por la mayor seguridad no solo para el comprador si no para el vendedor y su producto



### 8.2.3 Agente de Carga o tipo de transporte

El transporte aéreo de pulpa de maracuyá y lulo se realizará mediante la Agencia de Carga VIA CARGO, utilizando un contenedor refrigerado. Este sistema es esencial para mantener la frescura y calidad del producto durante su traslado, ya que la refrigeración previene el deterioro, la proliferación de bacterias y hongos, asegurando que los productos lleguen en buen estado para su comercialización

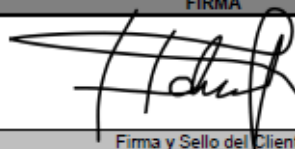


### 8.2.4 Medio de pago

Carta de Credito: Este reduce los riesgos financieros y mejora la seguridad en las transacciones internacionales, lo que hace que las exportaciones sean más confiables y estables.

| Oficina                                                                                                                                                                                                                                   |              | Ciudad                                      |                                      | Año                                               | Mes                                   | Día    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|---------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------|--------|
|                                                                                                                                                                                                                                           |              | CALI                                        |                                      | 2025                                              | 03                                    | 07     |
| Solicitamos al Banco Av. Villas la apertura de un crédito documentario IRREVOCABLE sujeto a las reglas y usos uniformes de la publicación vigente en la Cámara de Comercio Internacional, París-Francia, bajo las siguientes condiciones: |              |                                             |                                      |                                                   |                                       |        |
| <b>1. INFORMACION DEL CLIENTE (ORDENANTE - COMPRADOR DE LA MERCANCIA)</b>                                                                                                                                                                 |              |                                             |                                      |                                                   |                                       |        |
| Identificación                                                                                                                                                                                                                            |              | Nombre                                      |                                      |                                                   |                                       |        |
| Tipo C C No. 110105017184381621                                                                                                                                                                                                           |              | Helena Rodriguez                            |                                      |                                                   |                                       |        |
| Cuenta exclusiva para débito automático de intereses                                                                                                                                                                                      |              | Tipo de Cuenta                              |                                      | Número:                                           |                                       |        |
|                                                                                                                                                                                                                                           |              | credito                                     |                                      | 12578615931485541                                 |                                       |        |
| Nota: autorizo al Banco AV. Villas, para que día de la exigibilidad de los intereses estos sean debitados de la cuenta indicada.                                                                                                          |              |                                             |                                      |                                                   |                                       |        |
| <b>2. INFORMACION DEL BENEFICIARIO (VENDEDOR DE LA MERCANCIA)</b>                                                                                                                                                                         |              |                                             |                                      |                                                   |                                       |        |
| Nombre                                                                                                                                                                                                                                    |              | Andrea Rengifo                              |                                      |                                                   |                                       |        |
| Dirección                                                                                                                                                                                                                                 |              | Avenida 43 Oeste # 5A -36                   |                                      |                                                   |                                       |        |
| Teléfono                                                                                                                                                                                                                                  |              | Correo electrónico                          |                                      | Ciudad                                            |                                       |        |
| 3232263710                                                                                                                                                                                                                                |              | andreamengifo121@gmail.com                  |                                      | CALI                                              |                                       |        |
|                                                                                                                                                                                                                                           |              |                                             |                                      | País                                              |                                       |        |
|                                                                                                                                                                                                                                           |              |                                             |                                      | COLOMBIA                                          |                                       |        |
| <b>3. FORMA DE UTILIZACIÓN (CONDICIONES DE PAGO AL BENEFICIARIO)</b>                                                                                                                                                                      |              |                                             |                                      |                                                   |                                       |        |
| Tipo de Pago                                                                                                                                                                                                                              |              | Especificaciones adicionales del pago mixto |                                      |                                                   |                                       |        |
| Pago a la vista                                                                                                                                                                                                                           | X            | Pago Mixto                                  |                                      |                                                   |                                       |        |
| Pago por aceptación                                                                                                                                                                                                                       |              | Porcentaje a la Vista                       |                                      |                                                   |                                       |        |
| Pago Diferido                                                                                                                                                                                                                             |              | Porcentaje por Aceptación / Diferido        | A partir del Documento de Transporte | Días                                              |                                       |        |
|                                                                                                                                                                                                                                           |              |                                             | Otro Documento                       | Cual?                                             |                                       |        |
| <b>4. CONDICIONES DE LA CARTA DE CRÉDITO DE IMPORTACIÓN</b>                                                                                                                                                                               |              |                                             |                                      |                                                   |                                       |        |
| Código Moneda                                                                                                                                                                                                                             | Monto        | Tolerancia % (+), (-) ó (+/-)               | Fecha de Vencimiento (AAAA/MM/DD)    | Lugar donde Vence                                 |                                       |        |
| USD                                                                                                                                                                                                                                       |              |                                             | 04/09/2025                           |                                                   |                                       |        |
| <b>5. CONDICIONES DEL EMBARQUE DE LAS MERCANCIAS</b>                                                                                                                                                                                      |              |                                             |                                      |                                                   |                                       |        |
| Embarques Parciales                                                                                                                                                                                                                       | Permitidos   | X                                           | Transbordos                          | Permitidos                                        | Fecha Máxima de Embarque (AAAA-MM-DD) |        |
|                                                                                                                                                                                                                                           | Prohibidos   |                                             |                                      | Prohibidos                                        | X                                     |        |
| Responsabilidad del Corresponsal                                                                                                                                                                                                          | Confirmada   |                                             | Avisada                              |                                                   |                                       |        |
| Términos de Negociación (INCOTERM)                                                                                                                                                                                                        |              |                                             |                                      |                                                   |                                       |        |
| FOB                                                                                                                                                                                                                                       | FCA          | CFR                                         | CIF                                  | X                                                 | CIP                                   | CPT    |
|                                                                                                                                                                                                                                           |              |                                             |                                      |                                                   | EXW                                   | OTRO   |
| Cual ?                                                                                                                                                                                                                                    |              |                                             |                                      |                                                   |                                       |        |
| Plazo máximo para la presentación de documentos                                                                                                                                                                                           |              |                                             |                                      |                                                   |                                       |        |
| Días después de la fecha de embarque, pero dentro de la vigencia del crédito documentario                                                                                                                                                 |              |                                             |                                      |                                                   |                                       | 13     |
| Días dentro de la vigencia del crédito documentario                                                                                                                                                                                       |              |                                             |                                      |                                                   |                                       | 3      |
| Puerto / Aeropuerto / Lugar de Embarque                                                                                                                                                                                                   |              |                                             |                                      | Puerto / Aeropuerto / Lugar de Destino            |                                       |        |
| Ciudad                                                                                                                                                                                                                                    | BUENAVENTURA | País                                        | COLOMBIA                             | Ciudad                                            | Barcelona                             | País   |
|                                                                                                                                                                                                                                           |              |                                             |                                      |                                                   |                                       | España |
| Comisiones y Gastos Bancarios por fuera de Colombia a cargo de                                                                                                                                                                            |              |                                             |                                      | El Corresponsal debe informar al Beneficiario via |                                       |        |
| Beneficiario                                                                                                                                                                                                                              | Ordenante    | Teléfono                                    |                                      | Correo Electrónico                                |                                       |        |

| 7. DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA UTILIZACIÓN (EXIGIBLES PARA EL PAGO) |       |                                                                                                                   |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|-----------------------------------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|------------|------------|------------------------|--------------|-------------------------|--------------------------------------|
| CANTIDAD                                                              |       | TIPO DE DOCUMENTO                                                                                                 |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
| Original                                                              | Copia |                                                                                                                   |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Factura Comercial Firmada                                                                                         |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Lista de Empaque                                                                                                  |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Conocimiento de Embarque                                                                                          |  | Guía Aérea |            | Guía Terrestre         |              | Documento de Transporte |                                      |
|                                                                       |       | Marítimo Limpio Abordo                                                                                            |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | En caso de requerir documento de Transporte Combinado, por favor registrar                                        |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Lugar de Recepción                                                                                                |  |            |            | Lugar Final de Destino |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Ciudad                                                                                                            |  | País       |            | Ciudad                 |              | País                    |                                      |
|                                                                       |       | Flete:                                                                                                            |  | Al cobro   |            | Pre - Pagado           |              | Otro                    |                                      |
|                                                                       |       | Consignado a la Orden de                                                                                          |  |            |            | Cual?                  |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Dirección                                                                                                         |  |            | Teléfono   |                        |              | Ciudad                  | País                                 |
|                                                                       |       | Notificar a                                                                                                       |  |            | Teléfono   |                        |              | Ciudad                  | País                                 |
|                                                                       |       | Dirección                                                                                                         |  |            | Teléfono   |                        |              | Ciudad                  | País                                 |
|                                                                       |       | Certificado de Origen                                                                                             |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Certificado emitido por:                                                                                          |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Constancia de Inspección Pre - Embarque de la mercancía                                                           |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Constancia expedida por                                                                                           |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Carta detallando el embarque (comunicación enviada a la compañía de seguros)                                      |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Nombre Compañía de Seguros                                                                                        |  |            | Póliza No. |                        |              | Ciudad                  | País                                 |
|                                                                       |       | Dirección                                                                                                         |  |            | Teléfono   |                        |              | Ciudad                  | País                                 |
|                                                                       |       | Póliza o certificado de seguros a favor de                                                                        |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Carta emitida por el beneficiario donde conste el envío de                                                        |  |            |            |                        | originales y |                         | copias de cada uno de los documentos |
|                                                                       |       | solicitados para la utilización                                                                                   |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Carta dirigida a:                                                                                                 |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Dirección                                                                                                         |  |            | Teléfono   |                        |              | Ciudad                  | País                                 |
|                                                                       |       | Copia de courier internacional donde consta el envío de documentos a (espacio exclusivo para el Banco Av. Villas) |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Dirección                                                                                                         |  |            | Teléfono   |                        |              | Ciudad                  | País                                 |
|                                                                       |       | Otros documentos                                                                                                  |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
|                                                                       |       | Otros documentos                                                                                                  |  |            |            |                        |              |                         |                                      |
| 8. CONDICIONES ADICIONALES                                            |       |                                                                                                                   |  |            |            |                        |              |                         |                                      |

| 9. FINANCIACION DEL VALOR UTILIZADO                                                                                                                                                                                                                                                           |     |                         |       |                   |                                                                                      |                                        |   |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-------------------------|-------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|---|--|--|
| En Dolares Americanos (USD)                                                                                                                                                                                                                                                                   |     |                         | Plazo | Meses             | 10                                                                                   | Días                                   | 3 |  |  |
| Contados desde (a partir de)                                                                                                                                                                                                                                                                  |     | Documento de Transporte |       | Fecha Utilización |                                                                                      | Vencimiento Aceptación o Pago Diferido |   |  |  |
| Tasa de interés                                                                                                                                                                                                                                                                               |     | Spread o Valor          |       | Comisión Apertura |                                                                                      |                                        |   |  |  |
| DATOS REPRESENTANTE LEGAL / AUTORIZADO                                                                                                                                                                                                                                                        |     |                         |       |                   | FIRMA                                                                                |                                        |   |  |  |
| Nombre Representante Legal / Autorizado                                                                                                                                                                                                                                                       |     |                         |       |                   |  |                                        |   |  |  |
| Número de identificación                                                                                                                                                                                                                                                                      |     |                         |       |                   |                                                                                      |                                        |   |  |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                               |     |                         |       |                   | Firma y Sello del Cliente                                                            |                                        |   |  |  |
| Manifiesto que conozco y acepto las condiciones relacionadas al respaldo de este formato                                                                                                                                                                                                      |     |                         |       |                   |                                                                                      |                                        |   |  |  |
| ES INDISPENSABLE QUE EL CLIENTE LEA Y ACEPTÉ MEDIANTE FIRMA LAS CONDICIONES QUE SE PRESENTAN AL DORSO DE ESTE FORMATO                                                                                                                                                                         |     |                         |       |                   |                                                                                      |                                        |   |  |  |
| PARA USO EXCLUSIVO DEL BANCO                                                                                                                                                                                                                                                                  |     |                         |       |                   |                                                                                      |                                        |   |  |  |
| Manifiesto que he revisado las firmas aquí registradas de acuerdo al procedimiento establecido en el Banco y la tarjeta de firmas correspondiente al cliente. Adicionalmente he revisado y le he dado a conocer al cliente las condiciones de tasa y negociación para la operación solicitada |     |                         |       |                   |                                                                                      |                                        |   |  |  |
| DATOS GENERALES GERENTE                                                                                                                                                                                                                                                                       |     |                         |       |                   | FIRMA                                                                                |                                        |   |  |  |
| Nombre                                                                                                                                                                                                                                                                                        |     |                         |       |                   |                                                                                      |                                        |   |  |  |
| Identificación                                                                                                                                                                                                                                                                                |     |                         |       |                   |                                                                                      |                                        |   |  |  |
| Centro de Costo                                                                                                                                                                                                                                                                               |     |                         |       |                   | Firma Gerente                                                                        |                                        |   |  |  |
| Tipo                                                                                                                                                                                                                                                                                          | No. |                         |       |                   |                                                                                      |                                        |   |  |  |



**SOLICITUD APERTURA CARTA DE CREDITO DE IMPORTACION  
CRÉDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE  
SOLICITUD - REGLAMENTO**

**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 AV Villas (en adelante El Banco), el(los) ORDENANTES del Crédito Documentario, me(nos) obligo(amos) en forma solidaria e indivisible en los términos establecidos en los reglamentos y condiciones establecidos por el Banco para esta clase de operaciones, así como en la legislación colombiana y en las prácticas y usos que rijan esta clase de operaciones en la plaza donde se domicilia el Corresponsal del Banco ante el cual se realizará la apertura del crédito. En lo no previsto, se aplicarán las "Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios" adoptados por la Cámara de Comercio Internacional. Sin perjuicio de lo anterior, el ORDENANTE me(nos) obligo(amos) en las siguientes condiciones generales:

1. Pagar al 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 haré(amos) en la moneda de financiación o por su equivalente en moneda legal colombiana liquidada a la tasa de cambio que para la venta de dicha divisa esté ofreciendo el Banco a la fecha de pago. En todo caso, cualquier diferencia en cambio que se llegare a presentar será a mi(nuestro) cargo. El pago lo haré(amos) aumentado en todos los gastos, costos, sobrecargos que se hubieren causado por cualquier razón y con ocasión a este crédito, así como en las comisiones incluyendo la del intermediario cambiario asignado.
  2. Aceptar como deuda a mi(nuestro) cargo el valor de las utilizaciones que se produjeren, independientemente de la suerte que pueda correr la mercancía para cuya adquisición se otorga el(los) crédito(s).
  3. Aceptar que valor de las utilizaciones del crédito me(nos) 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, salvo que el Banco fije una fecha posterior para el pago.
  4. Pagar durante el plazo de financiación concedida por el Banco, los intereses corrientes periódicos pactados desde la fecha de exigibilidad de la obligación y en todo caso desde el pago por parte del Corresponsal. El pago lo haré(amos) en moneda legal, no obstante que el Banco por razón de la operación que les 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 si la norma cambiaria así lo exige. El Banco queda irrevocablemente facultado para aumentar el tipo de interés fijado para esta operación, en una cuota igual o proporcional a los incrementos en los tipos de interés del país sobre el cual se haya establecido el crédito. Los intereses a pagar, en todo caso, se liquidarán al vencimiento de cada mes calendario o en la forma en que lo disponga el Banco Villas o la autoridad competente.
- Vencido el plazo de financiación, si no pago(amos) el valor de la liquidación de la(s) obligación(es) que el Banco me(nos) presente, pagaré(amos) intereses de mora a la tasa que el Banco tenga establecida para esta clase de operaciones, desde la fecha en que la(s) obligación(es) se haga(n) exigible(s) y hasta la fecha en que se realice el pago total; en caso de que el Banco no haya establecido tasa de mora para esta clase de operación específica, los intereses de mora serán liquidados a la tasa máxima legalmente permitida por la legislación colombiana.
5. El Banco podrá escoger libremente el corresponsal que necesite para tramitar la carta de crédito y será por mi(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. Me(nos) responsabilizo(amos) también por las obligaciones legales a que se vea sometido el Banco o su Corresponsal.
  6. En caso de prepago de alguna o algunas de las obligaciones a mi(nuestro) cargo y a favor del Banco, antes del vencimiento del plazo respectivo, me(nos) obligo(amos) a dar aviso con 48 horas de anticipación a la fecha del pago anticipado. En caso de que se realice el prepago en una fecha anterior a las fechas de pago de capital pactadas con el Banco, le pagaré(amos) una penalidad por prepago hasta el equivalente al valor del diferencial entre la tasa de interés a la que el Banco tenga colocados los recursos que se prepaguen, menos la tasa de interés a la que el Banco deba pagar por el fondeo de tales recursos, aplicada tal tasa al valor total prepago y por el término que hubiere fallado por transcurrir del plazo originalmente pactado. Lo anterior, adicionado en el costo operativo respectivo. Esta sanción se aplicará por el Banco, salvo expresa prohibición establecida en la legislación colombiana.
  7. Autorizar al Banco para constituir por mi(nuestra) cuenta las garantías que sean necesarias para el inmediato reembolso de las utilizaciones del crédito. El valor de los gastos y valores que llegare a desembolsar el Banco por motivo de ella, lo cubriré(amos) al recibo de simple aviso de cobro. En todo caso, si el Banco lo exige para respaldar la(s) obligación(es) que resulte(n) a mi(nuestro) cargo, constituyo(amos) a favor del Banco prenda con tenencia sobre las mercancías objeto del contrato al cual deberá aplicarse el presente crédito, de acuerdo al artículo 1204 del Código de Comercio. Dichas mercancías viajarán a mi(nuestro) riesgo y en todos los documentos representativos de las mismas se hará constar el gravamen, el Almacén General de Depósito designado por el Banco como destinatario y consignatario y que dicho Almacén actuará como Agente de Aduana y tendrá el derecho de tenencia sobre las mercancías en nombre y por cuenta del acreedor prestatario. Convengo(convenimos) que al ser endosados en blanco o a la orden del Banco o de su Corresponsal los documentos representativos de la mercancía, el Banco adquirirá y conservará derecho sobre ellos hasta que haya(amos) pagado la totalidad del(de los) crédito(s). No obstante, si el Banco accede a su vez a endosarme(nos) y entregarme(nos) los referidos documentos, éstos y la mercancía por ellos representada quedarán gravados con prenda a favor del Banco hasta la cancelación total de la(s) obligación(es).
- Me(nos) comprometo(amos) a que los documentos completos sean enviados al Banco. El Banco queda autorizado para rechazar los documentos cuando no contengan las menciones antes señaladas o no se alleguen completos. El incumplimiento de esta obligación como de cualquiera de las otras estipuladas en este documento, facultarán al Banco para exigir el pago total de la(s) obligación(es) a mi(nuestro) cargo aún cuando el plazo de la(s) misma(s) no se encuentre(n) vencido(s), sin perjuicio de las demás acciones civiles y penales correspondientes.
8. Retiraré(amos) la mercancía a su llegada y cubriré(amos) los gastos correspondientes. En caso de no recibir los documentos correspondientes a la llegada de la mercancía o si el Banco así lo exigiere, consiento(consentimos) que ésta sea depositada en el Almacén General de Depósito que designe el Banco, haciéndome(nos) responsable(s) del pago de todos los gastos de traslado y almacenaje y sujetándome(nos) a la reglamentación que para esta clase de operaciones tenga el Almacén. Si hubiere incumplimiento de mi(nuestra) parte en el pago del(de los) crédito(s), el Banco queda facultado para tomar en su poder la mercancía y los documentos que la representan y para venderla y/o negociar éstos, aplicando el producido neto de la venta al pago de las sumas que le adeude(amos), al tenor de las disposiciones legales colombianas. Si el producto obtenido en la negociación no resultare suficiente, me(nos) obligo(amos) a cubrir la diferencia hasta el completo pago de todo lo adeudado al Banco. En lo demás, todos los derechos y obligaciones derivados de esta pignoración se regirán por las normas legales referentes a la prenda sin tenencia del acreedor. En tal caso, todo riesgo de pérdida o deterioro que sufra la mercancía, será a mi(nuestro) cargo. En caso de que reciba(amos) la mercancía, el Banco seguirá gozando de la prenda, pudiendo exigir que se le constituya prenda sin tenencia, a lo cual me(nos) obligo(amos) desde ahora.
  9. El Banco está autorizado para cargar y o debitar de la cuenta corriente, de ahorros o de cualquier otro depósito o suma de dinero, sea individual, conjunto o alternativo, que se encuentre a mi(nuestro) nombre, el valor de su comisión de apertura según su tarifa, así como 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 la comisión adicional de prepago.
  10. Mantendré(amos) las mercancías cubiertas con seguros a satisfacción del Banco y que cubran todos los riesgos a los que puedan estar expuestas. Me(nos) obligo(amos) a entregar debidamente expedidos o

16. Declaro(amos) y acepto(amos) que ni el Banco ni ninguno de sus Corresponsales es responsable por los siguientes eventos: i) La forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, veracidad o validez de los documentos que se entreguen o por las estipulaciones que ellos incluyan; ii) Por la descripción, cantidad, peso, calidad, condición, empaque, despacho, estado, valor o existencia de la mercancía que se relacione representada por los documentos; iii) Por las consecuencias que se deriven de la demora, pérdida, extravío que puedan sufrir los mensajes, o documentos que se remitan, ni por el retardo, las interrupciones, la mutilación u otros hechos o errores que se puedan producir en la transmisión de los mensajes cualquiera sea su formato o canal de transmisión; iv) Por los errores que se cometan en la traducción o interpretación de términos técnicos con los cuales se designe o describa la mercancía o se den instrucciones relativas a este crédito. Tanto el Banco como el Corresponsal están autorizados para transmitir los términos técnicos del crédito sin traducirlos o para traducirlos al idioma del país en el cual se cobre el crédito o a otros idiomas; v) Por el uso que el beneficiario pueda hacer de este crédito ni por los actos, errores u omisiones en que incurra en relación con el mismo; vi) Por incumplimiento del embarque, por embarques parciales o incompletos; vii) Por el tiempo, modo, lugar u orden en que el embarque se haya hecho; viii) Por la demora, daño, deterioro o pérdida de la mercancía o de los documentos relacionados con ella o con el crédito; ix) Por la solvencia, buena fe, identidad, reputación, actos u omisiones, observancia de las instrucciones o incumplimiento de éstas o de las obligaciones por parte de los remitentes, transportadores, aseguradores, compradores de la mercancía o de cualquiera otra persona que intervenga en las operaciones; x) El Banco no será responsable por la solvencia de las compañías de seguros ni por las atribuciones de los agentes o corresponsales que intervengan en esas operaciones de aseguramiento, ni de la validez o eficacia de las cláusulas de las pólizas ni de los certificados de seguros; xi) Por las consecuencias de la falta, tardía o errónea declaración ante autoridades aduaneras, ni por errores en los documentos consulares, ni por la no oportuna presentación de los documentos para la nacionalización de la mercancía; xii) Por notificaciones erradas, tardías, o no notificar u otros errores relacionados con las notificaciones; xiii) Por actos, omisiones, errores, negligencias, incumplimiento, inobservancia de las instrucciones impartidas, insolvencia, suspensión de pagos, quiebra o liquidación de cualquiera de los corresponsales del Banco; xiv) Infraacciones del contrato ocasionadas o atribuibles al embarcador(es), vendedor(es), consignatario(s), comprador(es).
17. Si el crédito especifica embarques parciales dentro del período de su validez y se dejaren de realizar uno o varios, los embarques posteriores podrán llevarse a cabo en sus fechas pudiendo incluso agregar los embarques pendientes y el Banco podrá pagar las correspondientes utilidades.
18. Acepto(amos) que el Banco puede dar por vencido el plazo otorgado para el pago de la financiación de la utilización o utilidades del crédito documentario cuando incumpla(mos) parcial o totalmente con la obligación de pagar una de las cuotas convenidas para el pago de la financiación o los intereses o cualquier otra obligación asumida a cualquier título con el Banco.
19. Serán a mi(nuestro) cargo las responsabilidades y el pago de cualquier multa que pueda generarse en la aplicación de las normas aduaneras y los perjuicios que pueden causarse en caso de que se produzca la presentación tardía de los documentos originales o de las copias.
20. En el evento en que el plazo de financiación solicitado o por cualquiera de sus prórrogas, exceda el plazo cambiariamente establecido, será mi(nuestra) responsabilidad el cumplimiento oportuno de los trámites exigidos por las normas cambiarias legales vigentes.
21. Con la presente solicito declaro(amos) que hemos sido plenamente informados de las condiciones del contrato de crédito y por ende de la respectiva operación.
22. Manifiesto(amos) y declaro(amos) expresamente que conozco(conocemos), comprendo(emos) y acepto(amos) las normas internacionales que rigen los créditos documentarios en las cuales se establece que los bancos emisores y sus corresponsales no asumen obligación ni responsabilidad alguna respecto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, veracidad o el valor legal de algún documento, ni respecto a las condiciones generales o particulares que se indiquen en los documentos o que se agreguen a ellos, así como respecto a la descripción, cantidad, calidad, peso, estado, embalaje, despacho, valor o existencia de las mercancías representadas por los documentos y a la buena fe en los actos u omisiones, solvencia, reputación o cumplimiento de las obligaciones de los despachadores, transportadores, aseguradores de la mercancía o de cualquier otra persona relacionada con la(s) operación(es).
23. Declaro(amos) y acepto(amos) que la presente solicitud no obliga al Banco y que solo en caso de aceptarla, el Banco tendrá el carácter de acreedor de la(s) respectiva(s) obligación(es), con todas las prerrogativas, facultades o condiciones reconocidas para ese carácter por la ley y/o los respectivos títulos de deuda, contratos, autorizaciones o demás documentos que suscribo(amos) al efecto.
24. Acepto(amos) la cesión total o parcial que haga el Banco del presente convenio, así como cualquier documento contentivo de mis(nuestras) obligación(es) derivada(s) del mismo; así mismo, para entregar al cesionario la mercancía a la que se refiere este crédito y que estuviere en su poder a cualquier título.
25. El Banco cuenta con la facultad irrevocable de completar y/o diligenciar los espacios en blanco que he(mos) dejado en este documento, en el pagaré de contragarantía o en cualquier otro documento relacionado.
26. La obligatoriedad de este convenio no se verá afectada por cualquier modificación que le realice y en consecuencia continuará rigiendo con la respectiva modificación.

| DATOS REPRESENTANTE LEGAL / AUTORIZADO                                                                                                                                                                                                                                                        |  | FIRMA                                                                                    |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Nombre Representante Legal / Autorizado                                                                                                                                                                                                                                                       |  |     |  |
| Andrea Rengifo R                                                                                                                                                                                                                                                                              |  |                                                                                          |  |
| Número de Cédula de Ciudadanía                                                                                                                                                                                                                                                                |  | Firma y Sello del Cliente                                                                |  |
| 1005785715                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  | Manifiesto que conozco y acepto las condiciones relacionadas al respaldo de este formato |  |
| ES INDISPENSABLE QUE EL CLIENTE LEA Y ACEPTÉ MEDIANTE FIRMA LAS CONDICIONES QUE SE PRESENTAN AL DORSO DE ESTE FORMATO                                                                                                                                                                         |  |                                                                                          |  |
| PARA USO EXCLUSIVO DEL BANCO                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |                                                                                          |  |
| Manifiesto que he revisado las firmas aquí registradas de acuerdo al procedimiento establecido en el Banco y la tarjeta de firmas correspondiente al cliente. Adicionalmente he revisado y le he dado a conocer al cliente las condiciones de tasa y nominación para la operación solicitada. |  |                                                                                          |  |

8.3 DOCUMENTACION

FACTURA COMERCIAL

TROPICAL S.A.S

Dirección: avenida 43 oeste #5A-36  
Calle:760000  
Ciudad, Estado, País: cali, Valle del cauca, Colombia  
Código Postal:  
NIT:1005783715-9  
[andreamengifo121@gmail.com](mailto:andreamengifo121@gmail.com)  
[www.pulpasypulpas@hotmail.com](http://www.pulpasypulpas@hotmail.com)

Facturar a:

Nombre del cliente: TROPICAL S.A.S  
Dirección: AVENIDA 43OESTE # 5-37  
NIT: 1005783715-9  
Código Postal:760000  
Teléfono: 323 226 3710

INVOICE NUMBER

Fecha de factura: 03/09/2025  
Número de factura: #00001  
Número de cliente: Cliente123

Envie a:

Nombre: ESCOFRUIT SPA  
Dirección: Carrer Longitudinal 7, 136, 08040 Barcelona  
Ciudad, Estado, País: Barcelona,Cataluña, España  
Código Postal:08001  
Teléfono: 662 19 34 40

| Descripción       | Unidades | Precio Unitario | Precio      |
|-------------------|----------|-----------------|-------------|
| Pulpa de Maracuya | 50       | €8,000.00       | €400,000.00 |
| Pulpa de Lulo     | 50       | €6,000.00       | €300,000.00 |
|                   |          |                 |             |
|                   |          |                 |             |

Comentarios adicionales/ Instrucciones de pago:

|                           |             |
|---------------------------|-------------|
| SUBTOTAL:                 | €700,000.00 |
| DESCUENTO:                | €0.00       |
| SUBTOTAL MENOS DESCUENTO: | €700,000.00 |
| TIPO DE IVA:              | 21%         |
| IVA:                      | €147,000.00 |
| TIPO DE IRPF:             | 15%         |
| IRPF:                     | €105,000.00 |
| TOTAL                     | \$742,000   |

**Lista De Empaque:** Este documento especifica el contenido de la caja o contenedor, peso neto, peso bruto, numero de cajas y descripción de la mercancía, esto ayuda a los controladores aduaneros.

## **LISTA DE EMPAQUE**

Exportador: Tropical S.A.S

Dirección: Avenida 43 Oeste #5ª-36, Cali, Valle del Cauca, Colombia

Teléfono: +57 323223710

Correo electrónico: Tropicalsas@gmail.com

Consignatario: EscoFruit Barcelona

Dirección: Carrer Longitudinal 7, 136, 08040 Barcelona

Teléfono: +34 93 556 43 38

Fecha: 03 marzo del 2025

Numero de referencia: EEF555-01

Puerto de Embarque: Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragon, Colombia

Puerto de Destino: Aeropuerto Josep Tarralleras, Barcelona, España

Detalles de la Carga

Descripción de la Mercancía: Pulpa de maracuyá y Lulo – Congelado

| Caja<br>N°   | Peso<br>Neto (Kg) | Peso<br>Bruto (Kg) | Unidades<br>por caja | Dimensiones<br>de la Caja (cm) | Descripción<br>Adicional                     |
|--------------|-------------------|--------------------|----------------------|--------------------------------|----------------------------------------------|
| 1 –<br>4.000 | 12.0<br>kg        | 12<br>kg           | 12                   | 25 x 15 x 12                   | Pulpa de<br>Lulo y Maracuyá<br><br>Congelado |

Resumen total

Numero total de cajas: 4.000

Peso Neto Total: 12.000 kg

Peso Bruto Total: 13.000 kg

Total Unidades: 40.000 Pulpas de frutas

**Certificado Fitosanitario:** Emitido por el instituto colombiano Agropecuario (ICA), este documento establece que la pulpa de maracuyá y lulo congelada, cumplen con los requisitos sanitarios requeridos, es un requisito esencial para la entrada del producto a Barcelona, España.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                               |                                                                                                                      |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <br>REPUBLICA DEL PERU<br>MINISTERIO DE AGRICULTURA                                                                                                                                                                                                                     |                                                                               | SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD AGRARIA<br>DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL                                         |  |
| ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DEL PERU<br>PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF PERU                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                               | CERTIFICADO FITOSANITARIO<br>PHYTOSANITARY CERTIFICATE                                                               |  |
| ORGANIZACION (ES) DE PROTECCION FITOSANITARIA<br>PLANT PROTECTION ORGANIZATION (S)                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                               | N° 072245<br>EXPED. 0407/1976                                                                                        |  |
| DESCRIPCION DEL ENVIO - DESCRIPTION OF CONSIGNMENT                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                               |                                                                                                                      |  |
| Nombre y dirección del exportador - Name and address of exporter: <b>HUERTOS LINDOS S.A.C.</b>                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                               |                                                                                                                      |  |
| Nombre y dirección declarados del destinatario - Declared name and address of consignee: <b>WOODLANDS FOODS INC.</b>                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                               |                                                                                                                      |  |
| Número y descripción de bultos - Number and description of package: <b>30 Cajas.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                               |                                                                                                                      |  |
| Marcas distintivas - Distinguishing marks:                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                               |                                                                                                                      |  |
| Lugar de Origen - Place of Origin: <b>PERU</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Medios de transportes declarados - Declared means of conveyance: <b>AEREO</b> | Punto de entrada declarado - Declared point of entry: <b>NEW YORK.</b>                                               |  |
| Cantidad declarada y nombre del producto - Name of product and quantity declared: <b>210 Kg. DE TOMILLO FANCO.</b>                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                               | Nombre botánico de las plantas o productos vegetales - Botanical name of plants or plant products: <b>Thymus sp.</b> |  |
| Por la presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos más arriba se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos adecuados y se consideran exentos de plagas de cuarentena, prácticamente exentos de otras plagas nocivas y se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador. |                                                                               |                                                                                                                      |  |
| This is to certify that the plants or plant products described above have been inspected according to appropriate procedures and are considered to be free from quarantine pests, and practically free from other injurious pests, and that are considered to conform with the effective phytosanitary regulations of importing country.                 |                                                                               |                                                                                                                      |  |
| TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCION - DESINFESTATION AND/OR DESINFECTION TREATMENT                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                               |                                                                                                                      |  |
| Fecha - Date:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                               | Tratamiento - Treatment:                                                                                             |  |
| Producto químico (Ingrediente activo) - Chemical (Active ingredient):                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                               | Concentración - Concentration:                                                                                       |  |
| Duración y Temperatura - Duration and Temperature:                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                               | Tratamiento - Treatment:                                                                                             |  |
| INFORMACION ADICIONAL - ADDITIONAL INFORMATION                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                               |                                                                                                                      |  |
| DECLARACION SUPLEMENTARIA - ADDITIONAL DECLARATION                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                               |                                                                                                                      |  |
| Nombre del funcionario autorizado - Name of authorized officer: <b>RICARDO MONTAÑEZA V. AGENCIAS R1463</b>                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                               | Sello de la organización (Stamp of organization):                                                                    |  |
| Lugar de expedición y Fecha - Place of issue and Date: <b>CALLAO, 20 SEPTIEMBRE 2006</b>                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                               | REPUBLICA DEL PERU - SENASA                                                                                          |  |
| EL SENASA, sus funcionarios y representantes declinan toda responsabilidad financiera resultante de este certificado ha sido adoptado por el Perú por Decreto Ley N° 21175 concordante a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.                                                                                                        |                                                                               |                                                                                                                      |  |

## GUIA AEREA (AIR WAYBILL)

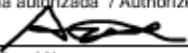
actúa como un contrato entre el remitente (exportador) y la aerolínea o empresa de transporte aéreo. Este contrato establece las condiciones bajo las cuales la mercancía será transportada desde el lugar de origen hasta el destino final.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                            |                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 123                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | BCN                                        | 12345678                                                                                                                                                                                                                 |
| Shipper's Name and Address<br><b>SurtFruit S.A.S</b><br>Cra 17-1 # 29-14 Barrio Saavedra galindo<br>760000 Cali, Colombia                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                            | Shipper's Account Number<br><b>123-12345688</b>                                                                                                                                                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                            | Not Negotiable<br><b>Air Waybill</b><br>issued by                                                                                                                                                                        |
| Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                            |                                                                                                                                                                                                                          |
| Consignee's Name and Address<br><b>EscoFruit S.A.S</b><br>Carrer Longitudinal 7, 136, 08040 Barcelona<br>08001                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                            | Consignee's Account Number                                                                                                                                                                                               |
| It is agreed that the goods declared herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required. |                                            |                                                                                                                                                                                                                          |
| Issuing Carrier's Agent Name and City<br><b>Airport Alfonso Bonilla Aragon, Cali Colombia</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                            | Accounting Information                                                                                                                                                                                                   |
| Agent's IATA Code<br><b>33-71104306-9</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Account No.                                |                                                                                                                                                                                                                          |
| Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                            | Reference Number                                                                                                                                                                                                         |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                            | Optional Shipping Information                                                                                                                                                                                            |
| To                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | By First Carrier                           | Routing and Destination                                                                                                                                                                                                  |
| to                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | by                                         | to                                                                                                                                                                                                                       |
| by                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                            |                                                                                                                                                                                                                          |
| Currency                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | CHGS                                       | WT/VAL                                                                                                                                                                                                                   |
| USD                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | PPD COLL                                   | PPD COLL                                                                                                                                                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | X                                          | X                                                                                                                                                                                                                        |
| Declared Value for Carriage                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Declared Value for Customs                 |                                                                                                                                                                                                                          |
| CIF                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | CIF                                        |                                                                                                                                                                                                                          |
| Airport of Destination<br><b>BARCELONA</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Requested Flight/Date<br><b>AA123ENE25</b> | Amount of Insurance<br>INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance". |
| Handling Information                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                            |                                                                                                                                                                                                                          |

| No. of Pieces<br>RCP                  | Gross Weight | kg                           | Rate Class         |                       | Chargeable Weight | Rate / Charge                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Total  | Nature and Quantity of Goods<br>(incl. Dimensions or Volume) |
|---------------------------------------|--------------|------------------------------|--------------------|-----------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------------------------------------------------------------|
|                                       |              |                              | Commodity Item No. |                       |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |        |                                                              |
| 4.000                                 | 4.000        |                              |                    |                       | 4.000             | 12                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 48.000 | Pulpa de Lulo y Maracuya Congelada                           |
|                                       |              |                              |                    |                       |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 48.000 |                                                              |
| Prepaid                               |              | Weight Charge                |                    | Collect               |                   | Other Charges                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |        |                                                              |
| 48.000                                |              |                              |                    |                       |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |        |                                                              |
| Valuation Charge                      |              |                              |                    |                       |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |        |                                                              |
| Tax                                   |              |                              |                    |                       |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |        |                                                              |
| Total Other Charges Due Agent         |              |                              |                    |                       |                   | I hereby certify that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods. I hereby certify that the contents of this consignment are fully and accurately described above by proper shipping name and are classified, packaged, marked and labeled, and in proper condition for carriage by air according to applicable national governmental regulations. |        |                                                              |
| Total Other Charges Due Carrier       |              |                              |                    |                       |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |        |                                                              |
|                                       |              |                              |                    |                       |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |        |                                                              |
| Total Prepaid                         |              | Total Collect                |                    |                       |                   | -----<br>Signature of Shipper or his Agent                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |        |                                                              |
| Currency Conversion Rates             |              | CC Charges in Dest. Currency |                    | 06/03/2025            |                   | <br>Alejandro Diaz                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |        |                                                              |
| Executed on (date)                    |              | at (place)                   |                    |                       |                   | Signature of Issuing Carrier or its Agent                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |        |                                                              |
| For Carrier's Use only at Destination |              | Charges at Destination       |                    | Total Collect Charges |                   | 123-12345688                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |        |                                                              |

**Certificado de Origen:** El documento certifica y permite cumplir las regulaciones en el país de destino.

**ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS**  
**UNITED STATES – COLOMBIA TRADE PROMOTION AGREEMENT**  
**CERTIFICADO DE ORIGEN / CERTIFICATE OF ORIGIN**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                |                                                                                                                                                                                                                                             |                                                             |                                                |                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| <b>1. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador:</b><br>Exporter's legal name, address, telephone and e-mail<br><b>SurtiFruit S.A.S</b> Cra. 17-1 # 29-14<br><b>surtifruit@gmail.com</b><br><b>Telefono: 310 596 7694</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                | <b>2. Periodo cubierto / Blanket period:</b><br>Desde (DD/MM/AA) / From (MM/DD/YY): <b>03/06/2025</b><br>Hasta (DD/MM/AA) / To (MM/DD/YY): <b>04/06/2025</b>                                                                                |                                                             |                                                |                                               |
| <b>3. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor:</b><br>Producer's legal name, address, telephone and e-mail<br><b>Cra. 17-1 # 29-14</b> <b>surtifruit@gmail.com</b><br><b>3105967694</b> <b>cali, Valle del Cauca</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                | <b>4. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador:</b><br>Importer's legal name address, telephone and e-mail<br><b>93 556 43 38</b> <b>ecosfruit@gmail.com</b><br><b>Carrer Longitudinal 7, 136, 08040 Barcelona</b> |                                                             |                                                |                                               |
| <b>5. Descripción del (las) mercancías(s) / Description of goods</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>6. Clasificación Arancelaria / HS Tariff Classification</b> | <b>7. Criterio Preferencial / Preference Criterion</b>                                                                                                                                                                                      | <b>8. Valor Contenido Regional / Regional Value Content</b> | <b>9. Factura No. Fecha / Invoice No. Date</b> | <b>10. País de Origen / Country of Origin</b> |
| Pulpa de Maracuya y Lulo<br><br>Congelado                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 2008999000                                                     |                                                                                                                                                                                                                                             | USD \$4.000                                                 | FA00123                                        | COLOMBIA                                      |
| <b>11. Certificación de Origen / Certification of Origin</b><br>Declaro bajo la gravedad de juramento que / I certify that:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>La información contenida en este certificado es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente certificado. / The information on this certificate is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this certificate.</li> <li>Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se lo entregue, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. / I agree to maintain and present upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certificate.</li> <li>Las mercancías son originarias del territorio de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Colombia - Estados Unidos. / The goods originated in the territory of the parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Colombia - United States Trade Promotion Agreement.</li> <li>Las mercancías no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos establecidos en el Artículo 4.13. / The goods undergoes no further production or other operation outside the territories of the Parties unless specifically exempted in Article 4.13.</li> </ul> Esta certificación se compone de <u>1</u> hojas, incluyendo todos sus anexos. / This certificate consist <u>1</u> pages, including attachments. |                                                                |                                                                                                                                                                                                                                             |                                                             |                                                |                                               |
| Firma autorizada / Authorized signature:<br>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                | Nombre de la empresa / Company's name: <b>Esco Fruit S.A.S</b>                                                                                                                                                                              |                                                             |                                                |                                               |
| Nombre / Name:<br><b>Andrea Rengifo</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                | Cargo / Title:                                                                                                                                                                                                                              |                                                             |                                                |                                               |
| Fecha (DD/MM/AA) / Date (MM/DD/YY):<br><b>06/03/2025</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                | Teléfono y fax / Telephone and Fax:<br><b>3225752349</b>                                                                                                                                                                                    |                                                             |                                                |                                               |
| <b>12. Observaciones / Remarks:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                |                                                                                                                                                                                                                                             |                                                             |                                                |                                               |

## Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes



### Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes Formulario No. 2

#### I. TIPO DE OPERACIÓN

1. Número: INICIAL

#### II. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN

2. Nit del I.M.C o Código cuenta de compensación 3. Fecha AAAA-MM-DD 4. Número  
890.9.03.938-8 2025-02-28 1

#### 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  
NIT 1005785715 9 TROPICAL S.A.S.

#### V. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

11. Código moneda reintegro 12. Valor moneda reintegro 13. Tipo de cambio a USD  
EUR 742.000.00 769.947,6

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  
TROPICAL S.A.S. 1005785715-9

Observaciones: PAGO TOTAL DE LA FACTURA #00001. GASTOS BANCARIOS POR VALOR DE 5 EUR. RC 01

#### 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 |
|----------------------------------------------------------|----------------------|-------------|---------------------------|
| 1                                                        | 2025/02/28           | 1040        | 769.947,6                 |
|                                                          |                      |             |                           |
|                                                          |                      |             |                           |
|                                                          |                      |             |                           |
|                                                          |                      |             |                           |
|                                                          |                      |             |                           |
| 21. Total valor FOB                                      |                      |             |                           |
| 22. Total gastos de exportación (numeral cambiario 1510) |                      |             |                           |
| 23. Deducciones (numeral cambiario 2016)                 |                      |             |                           |
| 24. Reintegro neto (FOB + gastos - deducciones)          |                      |             |                           |

### 8.3.1 El contrato de exportación



## CONTRATO DE EXPORTACIÓN

**FECHA:** 06 Marzo de 2025

DE UNA PARTE,

*TROPICAL S.A.S*, con domicilio en Avenida 43 Oeste #5ª-36, Cali, Valle del Cauca, Colombia, 1005745785-09, representada por Andrea Rengifo en adelante, “el Vendedor”.

Y DE OTRA,

*ESCO FRUIT S.A.S*, con domicilio social en Carrera Longitudinal 7, 136, 08040 Barcelona y número de identificación 100-4568 representada por Helena Rodríguez en adelante, “el Comprador”.

Ambas Partes declaran que tienen interés en realizar operaciones de compraventa de productos a las que se refiere el presente Contrato y acuerdan lo siguiente:

#### 1. PRODUCTOS VENDIDOS

*[Descripción de los productos: Pulpa de Maracuyá y Lulo, embalada y empaquetada en una caja de refrigeración adecuada para su exportación a través de transporte Aéreo,*

*Cantidad: 4.000*

*Unidades (10 pulpas en una caja)*

1.1 Se establece que cualquier información relativa a los productos y su uso, como el peso, dimensión, volumen, color, precio, así como cualquier otra información que pueda figurar en el catálogo, prospecto, circular, *newsletter*, publicidad o tarifa del Vendedor, no tendrá carácter contractual, a no ser que expresamente se haga referencia a ella en el Contrato.

1.2 Salvo disposición contraria, el Comprador no dispone de ningún derecho de propiedad industrial ni intelectual sobre los productos que se pongan a su disposición. El Vendedor será el propietario exclusivo de todos los derechos de propiedad industrial e intelectual relativa a los productos.

## 2. PRECIO ESTIPULADO

El precio de los productos objeto de este Contrato es:

|        |         |
|--------|---------|
| DIVISA | \$ 2,50 |
|--------|---------|

|                      |                             |
|----------------------|-----------------------------|
| IMPORTE<br>EN CIFRAS | \$48.000                    |
| IMPORTE<br>EN LETRAS | Cuarenta y ocho mil dólares |

2.1 El precio indicado en esta cláusula (precio contractual) incluye los gastos por cuenta del vendedor en virtud de este Contrato. En consecuencia, en el caso de que el Vendedor hubiera

soportado gastos que, con arreglo a este Contrato, correspondieran al Comprador (por ejemplo, gastos de transporte internacional o de seguro de transporte en el caso de condiciones de entrega EXW o FCA), el importe de dichos gastos no se incluye en el precio que figura en esta cláusula, y el Comprador los deberá reembolsar al Vendedor.

2.2 Salvo disposición contraria, el precio no incluye IVA, ni otros impuestos, y no puede ser modificado.

### 3. CONDICIONES DE ENTREGA

La entrega se realiza de acuerdo a las reglas Incoterms 2010. La regla y el lugar de entrega que se acuerda entre las Partes es el siguiente:

*[Marcar con X la casilla del Incoterm que se elija e insertar el nombre del lugar o puerto designado para la entrega de los productos]*

Incoterms para cualquier modo o modos de transporte (transporte multimodal)

|  |                                          |        |
|--|------------------------------------------|--------|
|  | EXW En Fábrica                           | Lugar: |
|  | FCA Franco Transportista                 | Lugar: |
|  | CPT Transporte Pagado<br>Hasta           | Lugar: |
|  | CIP Transporte y Seguro<br>Pagados Hasta | Lugar: |
|  | DAT Entregada en<br>Terminal             | Lugar: |
|  | DAP Entregada en Lugar                   | Lugar: |

|   |                                     |                                            |
|---|-------------------------------------|--------------------------------------------|
| X | CIF Transporte hasta el<br>terminal | Lugar:Aeropuerto Alfonso<br>Bonilla Aragon |
|   | DDP Entregada Derechos<br>Pagados   | Lugar:                                     |

FIRMA VENDEDOR

FIRMA COMPRADOR

Andrea Rengifo

Helena Rodriguez

-----

-----

## Declaración de Exportación (DEX)

|                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                               |                                             |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------|
|  <b>DIAN</b><br><small>Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales</small>                                                                                                                          |                                               | <b>Declaración de Exportación</b>           |                                                        |  <b>MUSCA</b><br><small>Módulo Único de Ingresos, Servicio y Control Automatizado</small> |                                | <b>600</b>                                 |                                          |
| Espacio reservado para la DIAN                                                                                                                                                                                                                                                         |                                               |                                             |                                                        | 1. Año <b>2 0 2 5</b><br>4. Número de formulario                                                                                                                             |                                |                                            |                                          |
| Exportador                                                                                                                                                                                                                                                                             | 5. Número de Identificación Tributaria (NIT)  |                                             | 6. DV                                                  | 11. Apellidos y nombres o razón social                                                                                                                                       |                                |                                            |                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>1005783715</b>                             |                                             | <b>9</b>                                               | <b>TROPICAL S.A.S</b>                                                                                                                                                        |                                |                                            |                                          |
| Declarante                                                                                                                                                                                                                                                                             | 13. Dirección                                 |                                             |                                                        | 15. Teléfono                                                                                                                                                                 |                                | 12. Cód. Admón.                            | 16. Cód. Dpto.                           |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>AVENIDA 43OESTE # 5-37</b>                 |                                             |                                                        | <b>323 226 3710</b>                                                                                                                                                          |                                |                                            |                                          |
| Declarante                                                                                                                                                                                                                                                                             | 24. Número de identificación tributaria (NIT) |                                             | 25. DV                                                 | 26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado                                                                                                             |                                | 27. Tipo de usuario                        |                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>1784589455</b>                             |                                             |                                                        | <b>ESCOFRUIT SPA</b>                                                                                                                                                         |                                |                                            |                                          |
| Declarante                                                                                                                                                                                                                                                                             | 29. Número documento de identificación        |                                             | 30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>9000726643</b>                             |                                             | <b>VIA CARGO S.A.S</b>                                 |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
| 31. Clase de exportador                                                                                                                                                                                                                                                                |                                               |                                             |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
| <b>COD 42</b>                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                               | <b>K - 01345</b>                            |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
| 38. Dirección país de destino                                                                                                                                                                                                                                                          |                                               |                                             |                                                        | 34. Cód. País destino                                                                                                                                                        | 35. Ciudad del país de destino |                                            | 36. Autorización de embarque             |
| <b>Carrer Longitudinal 7, 136, 08040 Barcelona</b>                                                                                                                                                                                                                                     |                                               |                                             |                                                        |                                                                                                                                                                              | <b>BARCELONA</b>               |                                            | <b>No</b>                                |
| 38. Tipo declaración                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                               |                                             |                                                        | 39. Cód. de salida                                                                                                                                                           | 41. Cód. dpto. procedencia     | 42. Declaración exportación anterior       |                                          |
| <b>DEX UNICO DATOS DEFINITIVOS</b>                                                                                                                                                                                                                                                     |                                               |                                             |                                                        | <b>1</b>                                                                                                                                                                     |                                | <b>No</b>                                  |                                          |
| 44. Adhesivo declaración de importación anterior                                                                                                                                                                                                                                       |                                               |                                             |                                                        | 46. Cód. Modalidad importación                                                                                                                                               | 47. Cód. Cód. Regional         | 48. Código moneda de negociación           | 49. Valor total en moneda de negociación |
| <b>INICIAL</b>                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                               |                                             |                                                        | <b>2025 03 20</b>                                                                                                                                                            | <b>Mipcomercio</b>             |                                            | <b>USD</b>                               |
| 50. Código modo de transporte                                                                                                                                                                                                                                                          |                                               |                                             |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                               |                                             |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
| Embalajes:                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                               |                                             |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
| 61. Código:                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                               | 62. Cantidad:                               |                                                        | 63. Marcas y números                                                                                                                                                         |                                |                                            |                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                               |                                             |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
| 64. Certificado de origen                                                                                                                                                                                                                                                              |                                               | 65. Cuál?                                   |                                                        | Nos. Programas:                                                                                                                                                              |                                | 67. 68. 69.                                |                                          |
| <b>X</b>                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                               | <b>0422</b>                                 |                                                        | 70. 71. 72. 73.                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
| 74. Visto bueno entidad                                                                                                                                                                                                                                                                |                                               | 75. No.                                     |                                                        | 77. Visto bueno entidad                                                                                                                                                      |                                | 78. No.                                    |                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                               |                                             |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
| 79. Subpartida arancelaria                                                                                                                                                                                                                                                             |                                               | 80. Cód. Unidad                             |                                                        | 81. Cód. Admón. de embarque                                                                                                                                                  |                                | 82. Cód. Localización mercancía            |                                          |
| <b>123 2008 99 90000</b>                                                                                                                                                                                                                                                               |                                               | <b>00001</b>                                |                                                        | <b>0422</b>                                                                                                                                                                  |                                | <b>01 01 01</b>                            |                                          |
| 83. Subpartida arancelaria                                                                                                                                                                                                                                                             |                                               | 84. Cód. Unidad                             |                                                        | 85. No. Factura                                                                                                                                                              |                                | 86. Cód. Unidad                            |                                          |
| <b>123</b>                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                               | <b>2008 99 90000</b>                        |                                                        | <b>00001</b>                                                                                                                                                                 |                                | <b>0422</b>                                |                                          |
| 87. Cantidad                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                               | 88. Peso neto <b>kg.</b>                    |                                                        | 89. Valor FOB USD                                                                                                                                                            |                                | 90. Valor agregado <b>USD</b>              |                                          |
| <b>4.000</b>                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                               | <b>13.0000 Kg.</b>                          |                                                        | <b>4.416</b>                                                                                                                                                                 |                                | <b>0.00</b>                                |                                          |
| 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. |                                               |                                             |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                               |                                             |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
| 94. Cantidad de subpartidas declaradas                                                                                                                                                                                                                                                 |                                               | 95. Hojas anexas números                    |                                                        | 96. Total peso neto <b>kg.</b>                                                                                                                                               |                                | 97. Total valor FOB USD                    |                                          |
| <b>1</b>                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                               | <b>52870</b>                                |                                                        | <b>13.0000 kg</b>                                                                                                                                                            |                                | <b>4.416</b>                               |                                          |
| 100. Valor fletes USD                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                               | 101. Valor seguros USD                      |                                                        | 102. Valor otros gastos USD                                                                                                                                                  |                                | 103. Valor total de la exportación USD     |                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                               | <b>52870</b>                                |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                | <b>4.416</b>                               |                                          |
| 105. Procede el embarque?                                                                                                                                                                                                                                                              |                                               | 106. Año Mes Día                            |                                                        | Certificación de embarque                                                                                                                                                    |                                | 117. Declaración de exportación definitiva |                                          |
| <b>X</b>                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                               |                                             |                                                        | 110. No. Manifiesto de carga                                                                                                                                                 |                                | 118. Fecha                                 |                                          |
| 107. Auto y acta                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                               |                                             |                                                        | 111. Año Mes Día                                                                                                                                                             |                                |                                            |                                          |
| <b>No.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                               |                                             |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                |                                            |                                          |
| Firma y sello del inspector                                                                                                                                                                                                                                                            |                                               | 112. Cód. Admón.                            |                                                        | 113. No. Bultos                                                                                                                                                              |                                | 114. Peso <b>(kg.)</b>                     |                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                               | <b>Admón.</b>                               |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                | <b>kg.</b>                                 |                                          |
| 108. Nombre                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                               | 115. Identificación del medio de transporte |                                                        | 116. Observaciones                                                                                                                                                           |                                | 119. Nombre                                |                                          |
| 109. C.C.                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                               |                                             |                                                        |                                                                                                                                                                              |                                | 120. C.C.                                  |                                          |

#### 8.4 Proceso general de una exportación



## 9. Estudio Economico y Financiero

### 9.1 Las inversiones preliminares

| PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS                                                       |                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO                                                              | VALOR PRESUPUESTADO |
| Estudio de Factibilidad                                                                   | 2.600,000           |
| Gastos Notariales                                                                         | 230,000             |
| Gastos de Registro en Cámara de Comercio.                                                 | 500,000             |
| Honorarios Asesorías Profesionales                                                        | 1,000,000           |
| Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)                                              | 2,200,000           |
| Publicidad de Impacto                                                                     | 2,500,000           |
| Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc. | 0                   |
| Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal                                           | 900,000             |
| Gastos de Papelería                                                                       | 1,230,000           |
|                                                                                           |                     |
| Diversos e Imprevistos                                                                    | 970,000             |
| <b>TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS</b>                                                         | <b>9,530,000</b>    |

| AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO           |                |
|-----------------------------------------------------------|----------------|
| Total del Gasto Diferido                                  | 12,480,000     |
| Período de Amortizacion en Años (Periodo de Evaluación)   | 5              |
| Total Amortizacion por cada Año del Periodo de Evaluación | 2,496,000      |
| <b>Total Amortizacion por mes o Amortización Mensual</b>  | <b>208,000</b> |

#### 1. Presupuesto de gastos Preoperativos

Este cuadro muestra los costos incurridos antes de que la empresa empiece a operar.

Son gastos esenciales para la puesta en marcha del negocio

Desglose de gastos:

Estudio de factibilidad: \$2.600.00 – Evaluación de viabilidad del negocio.

Gastos Notariales: \$230.000 – Costo de documentos y trámites legales.

Gastos de registro en Cámara de Comercio: \$500.000 – Inscripción legal de la empresa.

Honorarios asesoría profesional: \$1.000.000 – Servicio de consultoría y asesoría.

Gastos de instalación y montaje: \$2.200.000 – Acondicionamiento de infraestructura.

Publicidad de impacto: \$2.500.000 – estrategias publicitarias para dar a conocer la empresa.

Otros gastos legales: \$0 – No se han presupuestado licencias o permisos adicionales.

Capacitación e inducción del personal: \$900.000 – Formación de empleados

Gastos de papelería: \$1.200.000 – Material de oficina necesarios para iniciar.

Diversos e Imprevistos: \$970.000 – Reserva para gastos necesarios.

Total, De Gastos Preoperativos: \$9.530.000

### **9.1.1 Los Gastos Pre Operativos**

Amortización del Gastos Preoperativo – Diferido

Por el cual los gastos preoperativos no generan un beneficio inmediato, se congela en el tiempo para distribuir su impacto financiero.

Desglose de Amortización:

Total, del gasto diferido: \$9.530.00

Periodo de amortización: 5 años (duración para recuperar los costos)

Amortización anual: \$2.496.000 (total dividido entre 5 años)

Amortización mensual: \$208.000 (amortización anual dividido en 12 meses)

Conclusión:

El gasto preoperativo de \$9.530.000 se distribuirá en 5 años y cada mes se reconocerá un costo de \$208.000 en los estados financieros. Esto ayuda a que el impacto financiero sea grande en un solo periodo.

### 9.1.2 Las 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                                   | 4        | 1,830,000      | 7,320,000         |
| Computador Portatil                                  | 1        | 2,100,000      | 2,100,000         |
| Escritorios                                          | 4        | 500,000        | 2,000,000         |
| Sillas para Computador                               | 4        | 200,000        | 800,000           |
| Sillas para Escritorio                               | 5        | 200,000        | 1,000,000         |
| Mesas para Computador                                | 1        | 150,000        | 150,000           |
| Impresora                                            | 2        | 300,000        | 600,000           |
| Fotocopiadora                                        | 2        | 3,500,000      | 7,000,000         |
| Aire Acondicionado                                   | 2        | 200,000        | 400,000           |
| Mesa de Juntas                                       | 1        | 500,000        | 500,000           |
| Sillas para mesa de juntas                           | 5        | 50,000         | 250,000           |
| Telefonos                                            | 0        |                | 0                 |
| Estanterías                                          | 0        |                | 0                 |
| Archivador                                           | 1        | 520,000        | 520,000           |
| Vitrinas                                             | 0        |                | 0                 |
|                                                      |          |                | 0                 |
|                                                      |          |                | 0                 |
|                                                      |          |                | 0                 |
|                                                      |          |                | 0                 |
|                                                      |          |                | 0                 |
|                                                      |          |                | 0                 |
| <b>TOTAL EQUIPO DE OFICINA, COMPUTO Y OTROS</b>      |          |                | <b>22,640,000</b> |

Este cuadro es el presupuesto de Inversiones Fijas en equipo de oficina, computación, muebles y enseres. Son:

Descripción del activo: lista de bienes necesarios para la operación del negocio.

Cantidad: Numero de unidades que se adquirirán de cada activo.

Costo unitario: precio de cada unidad del activo.

Costo Total: multiplicación de la cantidad por el costo unitario, reflejado el total invertido en cada activo.

Desglose de las inversiones.

Equipos de computo

Computador de Mesa: 4 unidades a 1.830.000 cada una, total 7.320.000

Computador portátil: 1 unidad a \$2.100.000, total a \$2.100.000

Impresoras: 2 unidades a \$300.000 cada una, total \$600.00

Fotocopiadora: 3 unidades a 3.500.000, total \$7.000.000

Mobiliario de oficina:

Escritorios: 4 unidades a \$500.000 cada una, total \$2.000.000

Sillas para computadora: 4 unidades a \$200.000 cada una, total \$800.000

Sillas para escritorio: 5 unidades a \$200.000 cada una, total \$1.000.000.

Mesas para computadora: 1 unidad a \$150.000, total \$150.000

Mesa de juntas: 1 unidad a \$500.000 cada una, total \$500.00

Sillas para mesa de juntas: 5 unidades a \$50.000 cada una, total \$250.000

Otros equipos:

Aire acondicionado: 2 unidades a \$200.000 unidad, total al \$400.000.

Archivador: 1 unidad a \$520.000, total a \$520.000

Vitrinas: \$0

Activos no contemplados ( 0 inversiones)

Teléfonos, estanterías: no se le asignaron fondos.

Total de Inversion

La suma de todos los costos totales da un total de \$22.640.000, representa la inversión total en activos fijos para la oficina.

### 9.1.3 El capital de Trabajo

| PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO   |               |                   |                   |
|-------------------------------------|---------------|-------------------|-------------------|
| TIPO DE GASTO                       | VALOR MENSUAL | MESES A FINANCIAR | VALOR TOTAL       |
| Honorarios Profesionales            | 0             | 1                 | 0                 |
| Impuestos (ICA y Otros)             | 1,350,000     | 1                 | 1,350,000         |
| Arrendamientos                      | 5,000,000     | 1                 | 5,000,000         |
| Servicios (E.A.A.T.I)               | 500,000       | 1                 | 500,000           |
| Temporales                          | 0             |                   | 0                 |
| Gastos Legales                      | 1,000,000     | 1                 | 1,000,000         |
| Mantenimiento y Reparaciones        | 1,300,000     | 1                 | 1,300,000         |
| Papelería y útiles de oficina       | 450,000       | 1                 | 450,000           |
| Transportes y Fletes                | 1,200,000     | 1                 | 1,200,000         |
| Diversos y otros gastos generales   | 0             | 1                 | 0                 |
| Nómina                              | 10,800,000    | 1                 | 10,800,000        |
| Compra de Inventarios               | 0             |                   | 0                 |
| <b>TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO</b> |               |                   | <b>21,600,000</b> |

Este cuadro muestra el Presupuesto de capital de trabajo, que detalla los diferentes tipos de gastos necesarios para operar un negocio durante un mes. Son:

Tipo de gastos: Categoría específicas de gastos operativos

Valor Mensual: Cantidad de dinero asignada a cada categoría por mes.

Meses a Financiar: Número de meses que se planea cubrir con financiamiento (en este caso, todos los valores están calculados para un solo mes).

Valor Total: El total de cada gasto, que en este caso es igual al valor mensual porque se financia solo un mes.

Desglose de los gastos:

Honorarios Profesionales: No se asigna presupuesto.

Impuestos (ICA y otros): Se destina \$1.350.000.

Arrendamientos: Se asignan \$5.000.000 para alquiler de instalaciones.

Servicios (E.A.A.T.I.): Se incluyen servicios públicos como agua, energía, alcantarillado, teléfono e internet por \$500.000.

Temporales: No hay presupuesto para personal temporal.

Gastos Legales: Se destinan \$1.000.000 para costos legales.

Mantenimiento y Reparaciones: Se asignan \$1.300.000.

Papelería y útiles de oficina: Se presupuestan \$450.000.

Transportes y Fletes: Se destinan \$1.200.000.

Diversos y otros gastos generales: No se han incluido costos en esta categoría.

Nómina: Se destina \$10.800.000 para sueldos del personal.

Compra de Inventarios: No se han asignado recursos en esta categoría

### 9.1.4 La composición del Capital

| TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA |                   |
|--------------------------------------------------|-------------------|
| Total de los Gastos Pre Operativos               | 12,480,000        |
| Total de las inversiones Fijas                   | 22,640,000        |
| Total del Capital de Trabajo                     | 21,600,000        |
| <b>TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES</b>     | <b>56,720,000</b> |

| COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA |             |             |             |
|---------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Concepto                                                | No Acciones | Vr. Nominal | Vr. Total   |
| Capital Autorizado                                      | 113,440     | 1,000       | 113,440,000 |
| Capital Suscrito                                        | 42,540      | 1,000       | 42,540,000  |
| Capital Suscrito Por Cobrar                             | 14,180      | 1,000       | 14,180,000  |
| Capital Suscrito y Pagado                               | 28,360      | 1,000       | 28,360,000  |

Total de Inversiones Preliminares - Capital Semilla

¿Qué es esto?

Muestra el dinero necesario para arrancar la empresa, sumando:

Gastos preoperativos: \$12.480.000

Inversiones fijas: \$22.640.000

Capital de trabajo: \$21.600.000

Conclusión

Para iniciar operaciones, se necesita \$56.720.000 en capital inicial.

1. Composición del Capital - Sociedad Anónima Simplificada

Que muestra esta tabla?

Explica cómo está estructurado el capital de la empresa en términos de acciones:

Capital autorizado: \$113.440.000 (cantidad máxima de acciones permitidas).

Capital suscrito: \$42.540.000 (acciones comprometidas por los socios).

Capital suscrito por cobrar: \$14.180.000 (dinero que aún falta por pagar de las acciones).

Capital suscrito y pagado: \$28.360.000 (dinero ya pagado por los socios).

Conclusión

Los socios han aportado parcialmente el capital comprometido y aún queda una parte pendiente por pagar

## 9.2 Balance general de Constitución

| TROPICAL S.A.S                                |            |                   |
|-----------------------------------------------|------------|-------------------|
| BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA |            |                   |
| Fecha:                                        |            |                   |
| ACTIVO                                        |            |                   |
| ACTIVO CORRIENTE                              |            |                   |
| DISPONIBLE                                    |            |                   |
| Caja                                          |            | 21,600,000        |
| INVENTARIOS                                   |            |                   |
| Inventario de Producto                        |            | 0                 |
| <b>TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE</b>             |            | <b>21,600,000</b> |
| ACTIVO NO CORRIENTE                           |            |                   |
| ACTIVO FIJO                                   |            |                   |
| Equipo de Oficina y Otros Activos             | 22,640,000 |                   |
| Maquinaria y Equipo                           | 0          | 22,640,000        |
| DIFERIDOS                                     |            |                   |
| CARGOS DIFERIDOS                              |            |                   |
| Gastos Preoperativos                          |            | 12,480,000        |
| <b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>              |            | <b>35,120,000</b> |
| <b>TOTAL DEL ACTIVO</b>                       |            | <b>56,720,000</b> |
| PASIVO Y PATRIMONIO                           |            |                   |
| PATRIMONIO                                    |            |                   |
| CAPITAL SOCIAL                                |            |                   |
| Aporte de los Inversionistas                  |            | 56,720,000        |
| <b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>                   |            | <b>56,720,000</b> |
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>              |            | <b>56,720,000</b> |

Este balance general de la empresa TROPICAL del Valle S.A.S., con fecha 06/03/2024, presenta la situación financiera de la compañía en el momento de su apertura. Se divide en activo, pasivo y patrimonio, garantizando que la ecuación contable fundamental se cumpla:

ACTIVO (Total: \$56.720.000)

Representa los bienes y derechos de la empresa, divididos en:

Activo corriente: (total: \$21.600.000)

Son los activos líquidos o que pueden convertirse en efectivo en menos de un año.

Caja: (\$21.600.000) Representa el dinero disponible en la empresa

Inventario de producto (\$0): No se tiene inventario al inicio

2. Activo no corriente: (\$35.120.000) Son activos de largo plazo, usados para operar el negocio.

Equipo de Oficina y Otros Activos (\$22.640.000): Incluye muebles, computadores, etc.

Maquinaria y Equipo (\$22.640.000): Equipos productivos esenciales

Cargos Diferidos - Gastos Preoperativos (\$12.480.000): Gastos realizados antes de operar (registro legal, adecuaciones, asesorías).

## 2. PASIVO Y PATRIMONIO: ( 56.720.000)

Representa las fuentes de financiación de los activos.

### 2.1 PASIVO (0)

No se muestra deuda en este balance, lo que indica que la empresa inició sin préstamos ni obligaciones financieras.

### 2.2 PATRIMONIO (\$56.720.000)

Es el capital aportado por los inversionistas.

Capital Social (\$56.720.000): Recursos aportados por los socios para la puesta en marcha de la empresa.

## 9.3 Produccion 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 |
|                                                                    | 40000                               | 5                               | 200000 | 240000 | 300000 | 405000 | 567000 |
| TASA DE CREMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION EXPORTABLE |                                     |                                 |        | 20.00% | 25.00% | 35.00% | 40.00% |

### 9.3.2 Los costos de producción

#### 9.3.2.1 Costos Directos

| PROYECCION DE LOS COSTOS DE 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      |
|                                                                                     | 40000                               | 5                               | 200000 | 249892.8 | 325241.7265 | 457175.0572 | 666427.7382 |
| COSTO UNITARIO (Costos de Produccion)                                               |                                     |                                 | 1      | 1        | 1           | 1           | 1           |
| INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION                            |                                     |                                 | 4.12%  | 4.12%    | 4.12%       | 4.12%       | 4.12%       |

#### 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%         |
| <b>TOTAL</b>                                                                                              | <b>21.83%</b> |                           | <b>25.50%</b> |

| NOMINA DE PERSONAL AREA DE PRODUCCION |                 |                    |                 |                    |                  |                     |                    |
|---------------------------------------|-----------------|--------------------|-----------------|--------------------|------------------|---------------------|--------------------|
| CARGO EMPLEADO                        | SUELDO MES      | AUXILIO TRANSPORTE | TOTAL DEVENGADO | CARGA PRESTACIONAL | CARGA PARAFISCAL | TOTAL GASTO MENSUAL | TOTAL GASTO ANUAL  |
|                                       |                 |                    |                 | 21.83%             | 25.50%           |                     |                    |
| Operario 1                            | 781.241         | 88.211             | 869.452         | 189.8013716        | 199.216455       | 1258.469827         | 15101.63792        |
| Operario 2                            | 781.241         | 88.211             | 869.452         | 189.8013716        | 199.216455       | 1258.469827         | 15101.63792        |
| Operario 3                            |                 |                    | 0               | 0                  | 0                | 0                   | 0                  |
| Operario 4                            |                 |                    | 0               | 0                  | 0                | 0                   | 0                  |
| <b>TOTAL</b>                          | <b>1562.482</b> | <b>176.422</b>     | <b>1738.904</b> | <b>379.6027432</b> | <b>398.43291</b> | <b>2516.939653</b>  | <b>30203.27584</b> |

| 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 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                                                                                                                      | 54.14% |
| TOTAL PROMEDIO                                                                                                                       | 5.41%  |

| 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                                                          | 45,354,960        | 47,810,478         | 50,398,937         | 53,127,535         | 56,003,860         |
| Nómina Ventas y Comercial                                                      | 52,426,800        | 55,265,187         | 58,257,244         | 61,411,291         | 64,736,099         |
| Nómina Producción                                                              | 30,203            | 31,838             | 33,562             | 35,379             | 37,295             |
| <b>TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL</b>                                             | <b>97,811,963</b> | <b>103,107,503</b> | <b>108,689,743</b> | <b>114,574,206</b> | <b>120,777,253</b> |

### 1. Nómina de Personal Área de Producción

Esta tabla muestra los costos asociados a los salarios del personal de producción.

Contiene:

Sueldo mensual: Cada operario gana \$781.741

Auxilio de transporte: Se otorga \$88.280 mensuales a cada uno

Total devengado: La suma del sueldo y el auxilio de transporte, es decir, \$870.021

Aportes del empleador: Se detallan dos tipos de aportes a seguridad social y prestaciones:

21,83% del total devengado: \$189.925 por empleado.

25,50% del total devengado: \$221.855 por empleado.

Total gasto mensual: La suma del sueldo, auxilio y aportes, que es de \$1.193.609,2 por operario.

Total gasto anual: \$15.101.637,72 por operario, lo que significa un gasto anual de \$30.203.275.84 por los dos operarios.

Esta tabla calcula la proyección del incremento de la nómina basándose en el histórico del incremento del salario mínimo en Colombia en los últimos 10 años. El promedio de crecimiento anual del salario mínimo ha sido 5,41%, lo que se usa para estimar los incrementos futuros en la nómina

### 3. Proyección de los Gastos de Personal

Esta tabla estima la evolución del costo total de la nómina durante 5 años, aplicando el crecimiento promedio de 5,41% anual. Incluye los costos de:

Nómina Administración (Gerencia, contabilidad, etc.)

Nómina Ventas y Comercial (Vendedores, servicio al cliente, etc.).

Nómina Producción (Operarios, supervisores de producción, etc.).

Cada una de estas áreas parte de un gasto anual de \$30.203.275.84, que aumenta cada año según la proyección. El costo total de la nómina en el primer año es \$97.811.963 y crece hasta \$120.777.253 en el quinto año.

Esto permite prever el impacto de los costos laborales a lo largo del tiempo y planificar el presupuesto empresarial.

### 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                                                                    | 0                   | 10.00%                           | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Impuestos (ICA y Otros)                                                                     | 1,300,000           | 0.00%                            | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Arrendamientos                                                                              | 6,000,000           | 25.00%                           | 18,000,000         | 18,741,960         | 19,514,504         | 20,318,891         | 21,156,436         |
| Servicios (E.A.A.T.I)                                                                       | 600,000             | 30.00%                           | 2,160,000          | 2,249,035          | 2,341,740          | 2,438,267          | 2,538,772          |
| Temporales                                                                                  | 0                   | 25.00%                           | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Gastos Legales                                                                              | 1,000,000           | 0.00%                            | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Mantenimiento y Reparaciones                                                                | 1,200,000           | 80.00%                           | 11,520,000         | 11,994,854         | 12,489,282         | 13,004,091         | 13,540,119         |
| Papelería y útiles de oficina                                                               | 500,000             | 20.00%                           | 1,200,000          | 1,249,464          | 1,300,967          | 1,354,593          | 1,410,429          |
| Transportes y Fletes                                                                        | 1,500,000           | 60.00%                           | 10,800,000         | 11,245,176         | 11,708,702         | 12,191,335         | 12,693,862         |
| Depreciación de Activos                                                                     | 377,333             | 50.00%                           | 2,264,000          | 2,264,000          | 2,264,000          | 2,264,000          | 2,264,000          |
| Amortización Diferidos                                                                      | 208,000             | 10.00%                           | 249,600            | 249,600            | 249,600            | 249,600            | 249,600            |
| Diversos y otros gastos generales                                                           | 0                   | 60.00%                           | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| <b>TOTAL DEL GASTO</b>                                                                      | <b>12,685,333</b>   |                                  | <b>46,193,600</b>  | <b>47,994,090</b>  | <b>49,868,795</b>  | <b>51,820,777</b>  | <b>53,853,218</b>  |

Honorarios Profesionales: No se asignan gastos en este rubro para ningún año

Impuestos (ICA y Otros): Aunque el presupuesto mensual es de 1.300.000, no se asignan gastos en este rubro para ningún año.

Arrendamientos: Con un presupuesto mensual de 6.000.000 y un 25% de prorrateo, los gastos aumentan cada año, comenzando en 18.000.000 en el Año 01 y llegando a 21.156.436 en el Año 05.

Servicios (E.A.A.T.I): Con un presupuesto mensual de 600.000 y un 30% de prorrateo, los gastos aumentan cada año, comenzando en 2.160.000 en el Año 01 y llegando a 2.538.772 en el Año 05.

Temporales: No se asignan gastos en este rubro para ningún año.

Gastos Legales: Aunque el presupuesto mensual es de 1.000.000, no se asignan gastos en este rubro para ningún año.

Mantenimiento y Reparaciones: Con un presupuesto mensual de 1.200.000 y un 80% de prorrateo, los gastos aumentan cada año, comenzando en 11.520.000 en el Año 01 y llegando a 13.540.119 en el Año 05.

Papelería y útiles de oficina: Con un presupuesto mensual de 500.000 y un 20% de prorrateo, los gastos aumentan cada año, comenzando en 1.200.000 en el Año 01 y llegando a 1.410.429 en el Año 05.

Transportes y Fletes: Con un presupuesto mensual de 1.500.000 y un 60% de prorrateo, los gastos aumentan cada año, comenzando en 10.800.000 en el Año 01 y llegando a 12.693.862 en el Año 05.

Depreciación de Activos: Con un presupuesto mensual de 377.333 y un 50% de prorrateo, los gastos se mantienen constantes en 2.264.000 cada año.

Amortización Diferidos: Con un presupuesto mensual de 208.000 y un 10% de prorrateo, los gastos se mantienen constantes en 249.600 cada año.

Diversos y otros gastos generales: No se asignan gastos en este rubro para ningún año.

El total de gasto para cada año es:

Año 1: 46.193.600

Año 2: 47.994.090

Año 3: 49.868.795

Año 4: 51.820.777

Año 5: 53.853.218

Conclusión.

La tabla muestra un aumento en los gastos generales de producción a lo largo de los cinco años, con algunos rubros que no tienen asignación de gastos y otros que aumentan consistentemente cada año.

## 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 | AREA DE PRODUCCION | AREA COMERCIAL (VENTAS) | TOTAL PORCENTAJE |
| Honorarios Profesionales                                                          |                     | 70.00%                 | 10.00%             | 20.00%                  | 100.00%          |
| Impuestos (ICA y Otros)                                                           | 1,300,000           | 100.00%                | 0.00%              | 0.00%                   | 100.00%          |
| Arrendamientos                                                                    | 6,000,000           | 50.00%                 | 25.00%             | 25.00%                  | 100.00%          |
| Servicios (E.A.A.T.I)                                                             | 600,000             | 30.00%                 | 30.00%             | 40.00%                  | 100.00%          |
| Temporales                                                                        |                     | 50.00%                 | 25.00%             | 25.00%                  | 100.00%          |
| Gastos Legales                                                                    | 1,000,000           | 100.00%                | 0.00%              | 0.00%                   | 100.00%          |
| Mantenimiento y Reparaciones                                                      | 1,200,000           | 10.00%                 | 80.00%             | 10.00%                  | 100.00%          |
| Papelería y utiles de oficina                                                     | 500,000             | 50.00%                 | 20.00%             | 30.00%                  | 100.00%          |
| Transportes y Fletes                                                              | 1,500,000           | 10.00%                 | 60.00%             | 30.00%                  | 100.00%          |
| Depreciación de Activos                                                           | 377,333             | 20.00%                 | 50.00%             | 30.00%                  | 100.00%          |
| Amortización Diferidos                                                            | 208,000             | 80.00%                 | 10.00%             | 10.00%                  | 100.00%          |
| Diversos y otros gastos generales                                                 |                     | 20.00%                 | 60.00%             | 20.00%                  | 100.00%          |
| <b>TOTAL PRESUPUESTO MES</b>                                                      | <b>12,685,333</b>   |                        |                    |                         |                  |

| INDICADOR DE PROYECCION DEL GASTO. PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS |               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| AÑO                                                                                                      | VALOR % I.P.C |
| 2008                                                                                                     | 7.67%         |
| 2009                                                                                                     | 2.00%         |
| 2010                                                                                                     | 3.17%         |
| 2011                                                                                                     | 3.73%         |
| 2012                                                                                                     | 2.44%         |
| 2013                                                                                                     | 1.94%         |
| 2014                                                                                                     | 3.66%         |
| 2015                                                                                                     | 6.77%         |
| 2016                                                                                                     | 5.75%         |
| 2017                                                                                                     | 4.09%         |
| <b>SUMATORIA</b>                                                                                         | <b>41.22%</b> |
| <b>PROMEDIO</b>                                                                                          | <b>4.12%</b>  |

## 9.4.2 los gastos de administración

### 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                                                          | 45,354,960        | 47,810,478         | 50,398,937         | 53,127,535         | 56,003,860         |
| Nómina Ventas y Comercial                                                      | 52,426,800        | 55,265,187         | 58,257,244         | 61,411,291         | 64,736,099         |
| Nómina Producción                                                              | 30,203            | 31,838             | 33,562             | 35,379             | 37,295             |
| <b>TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL</b>                                             | <b>97,811,963</b> | <b>103,107,503</b> | <b>108,689,743</b> | <b>114,574,206</b> | <b>120,777,253</b> |

### 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 ADMINISTRACION | TOTAL GASTO AÑO 01 | TOTAL GASTO AÑO 02 | TOTAL GASTO AÑO 03 | TOTAL GASTO AÑO 04 | TOTAL GASTO AÑO 05 |
| Honorarios Profesionales                                                                        | 0                   | 70.00%                       | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Impuestos (ICA y Otros)                                                                         | 1,300,000           | 100.00%                      | 15,600,000         | 16,243,032         | 16,912,570         | 17,609,706         | 18,335,578         |
| Arrendamientos                                                                                  | 6,000,000           | 50.00%                       | 36,000,000         | 37,483,920         | 39,029,007         | 40,637,783         | 42,312,872         |
| Servicios (E.A.A.T.I)                                                                           | 600,000             | 30.00%                       | 2,160,000          | 2,249,035          | 2,341,740          | 2,438,267          | 2,538,772          |
| Temporales                                                                                      | 0                   | 50.00%                       | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Gastos Legales                                                                                  | 1,000,000           | 100.00%                      | 12,000,000         | 12,494,640         | 13,009,669         | 13,545,928         | 14,104,291         |
| Mantenimiento y Reparaciones                                                                    | 1,200,000           | 10.00%                       | 1,440,000          | 1,499,357          | 1,561,160          | 1,625,511          | 1,692,515          |
| Papelería y utiles de oficina                                                                   | 500,000             | 50.00%                       | 3,000,000          | 3,123,660          | 3,252,417          | 3,386,482          | 3,526,073          |
| Transportes y Fletes                                                                            | 1,500,000           | 10.00%                       | 1,800,000          | 1,874,196          | 1,951,450          | 2,031,889          | 2,115,644          |
| Depreciación de Activos                                                                         | 377,333             | 20.00%                       | 905,600            | 905,600            | 905,600            | 905,600            | 905,600            |
| Amortización Diferidos                                                                          | 208,000             | 80.00%                       | 1,996,800          | 1,996,800          | 1,996,800          | 1,996,800          | 1,996,800          |
| Diversos y otros gastos generales                                                               | 0                   | 20.00%                       | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| <b>PRESUPUESTO MENSUAL</b>                                                                      | <b>12,685,333</b>   |                              | <b>74,902,400</b>  | <b>77,870,240</b>  | <b>80,960,414</b>  | <b>84,177,966</b>  | <b>87,528,145</b>  |

la proyección de los gastos generales de administración para el período de evaluación del proyecto, detallando cada categoría de gasto y su evolución anual. Se parte de un presupuesto mensual de 12.685.333, que se distribuye en diferentes rubros como impuestos, arrendamientos, servicios, mantenimiento, transporte, depreciación de activos, entre otros.

En el primer año, el gasto total asciende a 12.685.333, con los rubros más representativos siendo el arrendamiento (36.000.000), impuestos (15.600.000) y gastos legales (12.000.000).

A lo largo de los siguientes años, los gastos generales aumentan gradualmente, alcanzando 87.528.145 en el quinto año, reflejando el impacto del crecimiento del negocio y ajustes inflacionarios. La mayor carga de costos recae en arrendamientos y depreciación de activos, mientras que gastos variables como mantenimiento y papelería presentan incrementos más moderados.

### 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                                                          | 45,354,960        | 47,810,478         | 50,398,937         | 53,127,535         | 56,003,860         |
| Nómina Ventas y Comercial                                                      | 52,426,800        | 55,265,187         | 58,257,244         | 61,411,291         | 64,736,099         |
| Nómina Producción                                                              | 30,203            | 31,838             | 33,562             | 35,379             | 37,295             |
| <b>TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL</b>                                             | <b>97,811,963</b> | <b>103,107,503</b> | <b>108,689,743</b> | <b>114,574,206</b> | <b>120,777,253</b> |

Esta tabla detalla los gastos de personal proyectados para un período de cinco años, divididos en tres categorías principales: Nómina Administración, Nómina Ventas y Comercial, y Nómina Producción. Cada categoría tiene un monto asignado para cada año, desde el Año 01 hasta el Año 05

Nómina Administración: Comienza con 45.354.960 en el Año 01 y aumenta gradualmente cada año, llegando a 56.003.860 en el Año 05.

Nómina Ventas y Comercial: Tiene los mismos montos que la Nómina Administración, comenzando en 52.426.800 en el Año 01 y aumentando hasta 64.736.099 en el Año 05.

Nómina Producción: También sigue el mismo patrón de aumento, comenzando en 30.203 en el Año 01 y alcanzando 37.295 en el Año 05.

- **EL TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL**

suma los montos de las tres categorías para cada año, mostrando un incremento constante

Año 1: 97.811.963

Año 2: 103.107.503

Año 3: 108.689.743

Año 4: 114.574.206

Año 5: 120.777.253

Conclusion:

la tabla proyecta un aumento constante en los gastos de personal a lo largo de cinco años, con cada categoría de nómina aumentando en la misma proporción cada año.

### 9.4.3.2 Gastos generales de comercialización y ventas

| NOMINA DE PERSONAL 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%           |                     |                   |
| Operario de Ventas 1                     | 1,400,000      | 100,000            | 1,500,000.00    | 327,450.00         | 357,000.00       | 2,184,450.00        | 26,213,400.00     |
| Operario de Ventas 2                     | 1,400,000      | 100,000            | 1,500,000.00    | 327,450.00         | 357,000.00       | 2,184,450.00        | 26,213,400.00     |
| Operario de Ventas 3                     |                |                    | 0               | 0                  | 0                | 0                   | 0                 |
| Operario de Ventas 4                     |                |                    | 0               | 0                  | 0                | 0                   | 0                 |
| <b>TOTAL</b>                             | <b>2800000</b> | <b>200000</b>      | <b>3000000</b>  | <b>654900</b>      | <b>714000</b>    | <b>4368900</b>      | <b>52426800</b>   |

### 9.4.3.3 Los gastos de proceso Exportador



**PROCOLOMBIA**  
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

#### SIMULADOR DE COSTOS DE D.F.I. POR MODALIDAD DE TRANSPORTE

|                                 |      |                                                  |                              |                     |
|---------------------------------|------|--------------------------------------------------|------------------------------|---------------------|
| INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO | I    | PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial             | Pulpa de Lulo                | Campos Modificables |
|                                 | II   | POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)           | 2008.99.90.00                | Campos con Formulas |
|                                 |      | POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)           | 2008.99.90.00                |                     |
|                                 | III  | UNIDAD COMERCIAL DE VENTA                        | Pulpa de Lulo                |                     |
|                                 | IV   | VALOR POR UNIDAD COMERCIAL                       | \$6,25                       |                     |
| INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE | V    | TIPO DE EMPAQUE                                  | cajas o carton kraft         |                     |
|                                 |      | DIMENSIONES DEL EMPAQUE m                        | 25 x 15x12 cm                |                     |
|                                 | VI   | ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE                 | Aeropuerto Cali, Colombia    |                     |
|                                 | VII  | DESTINO: / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA | Aeropuerto Barcelona, España |                     |
|                                 | VIII | PESO TOTAL KG/TON                                | 4.416KG                      |                     |
|                                 | IX   | UNIDAD DE CARGA                                  | 364                          |                     |
| OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA | X    | UNIDADES COMERCIALES                             | 40000                        |                     |
|                                 | XI   | VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3                  | 41364M3                      |                     |
|                                 | XII  | TERMINO DE VENTA (INCOTERM)                      | CIF                          |                     |
|                                 | XIII | FORMA DE PAGO Y TIEMPO                           | CARTA CREDITO (30 DIAS)      |                     |
|                                 | XIV  | TIPO DE CAMBIO UTILIZADO                         | \$4128                       |                     |

| CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN |  |                                           | MARÍTIMO       |             |               | AÉREO          |             |               | TERRESTRE      |             |               |
|-----------------------------|--|-------------------------------------------|----------------|-------------|---------------|----------------|-------------|---------------|----------------|-------------|---------------|
|                             |  |                                           | Costo Unitario | Costo Total | TIEMPO (DÍAS) | Costo Unitario | Costo Total | TIEMPO (DÍAS) | Costo Unitario | Costo Total | TIEMPO (DÍAS) |
| PAIS EXPORTADOR             |  | EMPAQUE                                   | 0.00           |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | EMBALAJE                                  | 0.00           |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | VALOR EXW                                 | \$6.25         | 4,416.00    | -             | 6,250.000      | 4,416.00    |               | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    |               |
|                             |  | Costos Directos                           |                |             |               |                |             |               |                |             |               |
|                             |  | UNITARIZACIÓN                             | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR                | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | DOCUMENTACIÓN                             | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)      | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | ALMACENAMIENTO INTERMEDIO                 | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | MANIPUELO PREEMBARQUE                     | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | MANIPULEO EMBARQUE                        | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | BANCARIO                                  | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | AGENTES                                   | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | Costos Indirectos                         |                |             |               |                |             |               |                |             |               |
|                             |  | ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto         | 0.000          |             |               | 0.000          | -           |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | CAPITAL-INVENTARIO                        | 0.000          |             |               | 0.000          | -           |               | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    |               |
|                             |  | SEGURO***                                 |                |             |               |                | 28.70       |               | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    |               |
|                             |  | COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR           | 0.000          | -           |               | 0.001          | 28.70       |               | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    |               |
|                             |  | VALOR : FCA.No Incluye Embarque           | 0.110          | 4,416.00    | -             | 0.111          | 4,444.70    | -             | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    | -             |
|                             |  | VALOR : FAS No Incluye Embarque           | 0.110          | 4,416.00    | -             |                | N/A         |               |                | N/A         |               |
|                             |  | VALOR : FOB                               | 0.110          | 4,416.00    | -             |                | N/A         |               |                | N/A         |               |
|                             |  | TRANSPORTE INTERNACIONAL                  | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          | -           |               |
| TRÁNSITO INTERNACIONAL      |  | TRANSPORTE INTERNACIONAL                  | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          | -           |               |
|                             |  | VALOR CFR                                 | 0.110          | 4,416.00    | -             |                | N/A         |               |                | N/A         |               |
|                             |  | VALOR CPT                                 | 0.110          | 4,416.00    | -             | 0.111          | 4,444.70    | 0.00          | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    | 0.00          |
|                             |  | SEGURO INTERNACIONAL                      | 0.001          | 28.70       |               | 0.001          | 28.70       |               | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    |               |
|                             |  | VALOR CIF                                 | 0.111          | 4,444.70    | -             |                | N/A         |               |                | N/A         |               |
|                             |  | VALOR CIP                                 | 0.111          | 4,444.70    | -             | 0.112          | 4,473.41    | 0.00          | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    | 0.00          |
|                             |  | MANIPUELO 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 | 0.001          | 28.70       |               | 0.001          | 57.41       |               | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    |               |
|                             |  | VALOR DAP** No Incluye Desembarque        | 0.111          | 4,444.70    | -             |                | N/A         |               |                | N/A         |               |
|                             |  | VALOR DAT                                 | 0.111          | 4,444.70    | -             | 0.112          | 4,473.41    | 0.00          | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    | 0.00          |
| PAIS IMPORTADOR             |  | TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR      | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | ALMACENAMIENTO                            | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | VALOR DAP***                              | 0.111          | 4,444.70    | -             | 0.112          | 4,473.41    | -             | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    | -             |
|                             |  | DOCUMENTACION                             | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | ADUANEROS (IMPUESTOS)                     | 0.020          | 800.05      |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | AGENTES                                   | 0.000          | 17.78       |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | BANCARIO                                  | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | Costos indirectos                         |                |             |               |                |             |               |                |             |               |
|                             |  | CAPITAL-INVENTARIO                        | 0.000          | -           |               | 0.000          |             |               | 0.000          |             |               |
|                             |  | SEGURO                                    |                | 34.02       |               |                |             |               |                |             |               |
|                             |  | COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR           | 0.022          | 881         |               | 0.001          | 57.41       |               | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    |               |
|                             |  | VALOR DDP TOTAL                           | 0.132          | 5,296.55    | -             | 0.112          | 4,473.41    | -             | #¡VALOR!       | #¡VALOR!    | -             |

1. Informacion básica del producto:

Código Arancelario: 2008.99.90.00 (Pulpa de lulo y maracuyá)

Peso Unitario: 4.5 kg

Embalaje: Caja de refrigeración

Dimensiones de la Caja: 25cm x 15 cm x 12 cm

## 2. Información Básica del Embarque •

Puerto de Embarque: Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón, Cali, Colombia

Puerto de Destino: Barcelona, España

Volumen del Envío: 4.416 Kg

Valor Total del Envío: \$ 20.000

## 3 costos de Exportación

Incluye los costos de manipulación, trámites aduaneros y transporte interno hasta el puerto de salida. Se desglosan en:

Valor FCA: No incluye el embarque

Valor FAS: No incluye el embarque

Valor FOB: Incluye costos hasta que la mercancía está a bordo del barco

## 4. Transporte Internacional

Flete Aéreo hasta Barcelona

Seguros y costos asociados al transporte internacional

Se calculan valores como CIF (Costo, Seguro y Flete)

## .5. Costos en el País Importador Incluyen:

Manejo en aeropuerto de destino (Barcelona, España.)

Desaduanización y aranceles

Transporte hasta la carga en el avión.

Se calculan valores como:

DAP (Delivered at Place, Entregado en Lugar de Destino)

DDP (Delivered Duty Paid, Entregado con Derechos Pagados)

## 6. Cálculo del Costo Total de Exportación

En la parte inferior se resume el costo total de la operación, incluyendo todos los costos desde la producción en Colombia hasta la entrega en Barcelona, España

## 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      |
|                                                                        | 40000                               | 5                               | 800000 | 966034.8626 | 1215134.578 | 1650743.951 | 2325569.466 |
| PRECIO UNITARIO DE VENTA                                               |                                     |                                 | 4      | 4           | 4           | 4           | 4           |
| INDICADOR DE VARIACION DEL PRECIO DE EXPORTACION                       |                                     |                                 | 0.63%  | 0.63%       | 0.63%       | 0.63%       | 0.63%       |

## 9.6 El estado de resultados y su proyección

| TROPICAL S.A.S                            |                     |                     |                     |                     |                     |
|-------------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO           |                     |                     |                     |                     |                     |
| Periodo de Evaluación del Proyecto        |                     |                     |                     |                     |                     |
| CONCEPTO                                  | AÑO 01              | AÑO 02              | AÑO 03              | AÑO 04              | AÑO 05              |
| <b>INGRESOS</b>                           | 12.20%              | 14.39%              | 17.68%              | 23.46%              | 32.28%              |
| <b>INGRESOS OPERACIONALES</b>             | 538,500             | 458,500             | 485,600             | 685,500             | 987,500             |
| Ingresos por Ventas                       | 20,000              | 22,000              | 25,000              | 29,000              | 32,000              |
| Nacionales                                | 180,000             | 250,000             | 350,000             | 450,000             | 500,000             |
| En el Exterior                            | 800000              | 966034.8626         | 1215134.578         | 1650743.951         | 2325569.466         |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>                     | <b>980000</b>       | <b>1216034.863</b>  | <b>1565134.578</b>  | <b>2100743.951</b>  | <b>2825569.466</b>  |
| <b>COSTO DE VENTAS</b>                    |                     |                     |                     |                     |                     |
| Costo de Mercancías                       | 200000              | 249892.8            | 325241.7265         | 457175.0572         | 666427.7382         |
| Gastos de Personal (Producción)           | 30,203              | 31,838              | 33,562              | 35,379              | 37,295              |
| Otros Costos: Gastos Generales Producción | 46,193,600          | 47,994,090          | 49,868,795          | 51,820,777          | 53,853,218          |
| <b>TOTAL COSTOS</b>                       | <b>46423803.28</b>  | <b>48275820.88</b>  | <b>50227599.32</b>  | <b>52313330.87</b>  | <b>54556940.8</b>   |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                     | <b>-45443803.3</b>  | <b>-47059786</b>    | <b>-48662464.7</b>  | <b>-50212586.9</b>  | <b>-51731371.3</b>  |
| <b>GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION</b> |                     |                     |                     |                     |                     |
| Gastos de Personal de Administración      | 45,354,960          | 47,810,478          | 50,398,937          | 53,127,535          | 56,003,860          |
| Gastos Generales de Administración        | 74,902,400          | 77,870,240          | 80,960,414          | 84,177,966          | 87,528,145          |
| <b>GASTOS GENERALES DE VENTAS</b>         |                     |                     |                     |                     |                     |
| Gastos de Personal de Ventas y Comercial  | 52,426,800          | 55,265,187          | 58,257,244          | 61,411,291          | 64,736,099          |
| Gastos Generales de Ventas                | 31,128,000          | 32,344,814          | 33,667,779          | 35,045,276          | 36,479,554          |
| Gastos de la Exportación                  | 144                 | 150                 | 158                 | 165                 | 173                 |
| <b>TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES</b>      | <b>203,812,304</b>  | <b>213,290,869</b>  | <b>223,284,532</b>  | <b>233,762,234</b>  | <b>244,747,830</b>  |
| <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>               | <b>-249,256,107</b> | <b>-260,350,655</b> | <b>-271,946,997</b> | <b>-283,974,821</b> | <b>-296,479,202</b> |
| Provisión Impuesto de Renta 33%           | -82254515.2         | -85915716.2         | -89742508.9         | -93711690.9         | -97838136.6         |
| <b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>      | <b>-167,001,592</b> | <b>-174,434,939</b> | <b>-182,204,488</b> | <b>-190,263,130</b> | <b>-198,641,065</b> |
| Reserva Legal                             | -16700159.2         | -17443493.9         | -18220448.8         | -19026313           | -19864106.5         |
| <b>UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS</b>     | <b>-150,301,432</b> | <b>-156,991,445</b> | <b>-163,984,039</b> | <b>-171,236,817</b> | <b>-178,776,959</b> |

## 9.7 El flujo neto de efectivo

| TROPICAL S.A.S                            |                 |                        |                     |                     |                     |                     |
|-------------------------------------------|-----------------|------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| FLUJO NETO DE EFECTIVO                    |                 |                        |                     |                     |                     |                     |
| Periodo de Evaluación del Proyecto        |                 |                        |                     |                     |                     |                     |
| CONCEPTO                                  |                 | AÑO 01                 | AÑO 02              | AÑO 03              | AÑO 04              | AÑO 05              |
| <b>INGRESOS</b>                           |                 | 25%                    | 30%                 | 15%                 | 10%                 | 25%                 |
| <b>INGRESOS OPERACIONALES</b>             |                 | 345,500                | 456,500             | 555,500             | 65,000              | 785,500             |
| Ingresos por Ventas                       |                 | 20,000                 | 25,000              | 30,000              | 35,000              | 40,000              |
| Nacionales                                |                 | 180000                 | 250000              | 350000              | 450000              | 500000              |
| En el Exterior                            |                 | 800000                 | 966034.8626         | 1215134.578         | 1650743.951         | 2325569.466         |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>                     |                 | <b>980000</b>          | <b>1216034.863</b>  | <b>1565134.578</b>  | <b>2100743.951</b>  | <b>2825569.466</b>  |
| <b>COSTO DE VENTAS</b>                    |                 |                        |                     |                     |                     |                     |
| Costo de Mercancías                       |                 | 200000                 | 249892.8            | 325241.7265         | 457175.0572         | 666427.7382         |
| Gastos de Personal (Producción)           |                 | 30203.27584            | 31838.48119         | 33562.21656         | 35379.27497         | 37294.70892         |
| Otros Costos: Gastos Generales Producción |                 | 46193600               | 47994089.6          | 49868795.38         | 51820776.53         | 53853218.35         |
| <b>TOTAL COSTOS</b>                       |                 | <b>46423803.28</b>     | <b>48275820.88</b>  | <b>50227599.32</b>  | <b>52313330.87</b>  | <b>54556940.8</b>   |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                     |                 | <b>-45443803.28</b>    | <b>-47059786.02</b> | <b>-48662464.75</b> | <b>-50212586.92</b> | <b>-51731371.33</b> |
| <b>GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION</b> |                 |                        |                     |                     |                     |                     |
| Gastos de Personal de Administración      |                 | 45,354,960             | 47,810,478          | 50,398,937          | 53,127,535          | 56,003,860          |
| Gastos Generales de Administración        |                 | 74,902,400             | 77,870,240          | 80,960,414          | 84,177,966          | 87,528,145          |
| <b>GASTOS GENERALES DE VENTAS</b>         |                 |                        |                     |                     |                     |                     |
| Gastos de Personal de Ventas y Comercial  |                 | 52,426,800             | 55,265,187          | 58,257,244          | 61,411,291          | 64,736,099          |
| Gastos Generales de Ventas                |                 | 31,128,000             | 32,344,814          | 33,667,779          | 35,045,276          | 36,479,554          |
| Gastos de la Exportacion                  |                 | 144                    | 150                 | 158                 | 165                 | 173                 |
| <b>TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES</b>      |                 | <b>203,812,304</b>     | <b>213,290,869</b>  | <b>223,284,532</b>  | <b>233,762,234</b>  | <b>244,747,830</b>  |
| <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>               |                 | <b>- 249,256,106.8</b> | <b>-260,350,655</b> | <b>-271,946,997</b> | <b>-283,974,821</b> | <b>-296,479,202</b> |
| Provisión Impuesto de Renta 33%           |                 | -82,254,515            | -85,915,716         | -89,742,509         | -93,711,691         | -97,838,137         |
| <b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>      |                 | <b>-167,001,592</b>    | <b>-174,434,939</b> | <b>-182,204,488</b> | <b>-190,263,130</b> | <b>-198,641,065</b> |
| Reserva Legal                             |                 | -16,700,159            | -17,443,494         | -18,220,449         | -19,026,313         | -19,864,107         |
| <b>UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS</b>     |                 | <b>-150,301,432</b>    | <b>-156,991,445</b> | <b>-163,984,039</b> | <b>-171,236,817</b> | <b>-178,776,959</b> |
| <b>GASTOS NO DESEMBOLSABLES</b>           |                 |                        |                     |                     |                     |                     |
| Depreciación de Activos                   |                 | 4,528,000              | 4,528,000           | 4,583,993           | 4,642,295           | 4,702,999           |
| Amortización Diferidos                    |                 | 2,496,000              | 2,496,000           | 2,496,000           | 2,496,000           | 2,496,000           |
| <b>INVERSIONES PRELIMINARES</b>           |                 |                        |                     |                     |                     |                     |
| Gastos Preoperativos                      | 12,480,000      |                        |                     |                     |                     |                     |
| Inversiones Fijas                         | 22,640,000      |                        |                     |                     |                     |                     |
| Capital de Trabajo                        | 21,600,000      |                        |                     |                     |                     |                     |
| <b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>             | <b>56720000</b> | <b>-143277432.4</b>    | <b>-149967445.1</b> | <b>-156904045.8</b> | <b>-164098522.4</b> | <b>-171577959.7</b> |



### 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 |             |              |              |              |              | 12.000000%   |
| FLUJO NETO DE EFECTIVO                                           | AÑO 00      | AÑO 01       | AÑO 02       | AÑO 03       | AÑO 04       | AÑO 05       |
| Flujos Netos de Efectivo                                         | -56,720,000 | -143,277,432 | -149,967,445 | -156,904,046 | -164,098,522 | -171,577,960 |
| Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$              | 1.000000    | 1.120000     | 1.254400     | 1.404928     | 1.573519     | 1.762342     |
| Flujos Netos de Efectivo Descontados                             | -56,720,000 | -127,926,279 | -119,553,129 | -111,681,201 | -104,287,578 | -97,357,942  |
| Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados                |             |              |              |              |              | -617,526,128 |

| TASA INTERNA DE RETORNO                                              |             |              |              |              |              |              |
|----------------------------------------------------------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO |             |              |              |              |              | 16.900000%   |
| FLUJO NETO DE EFECTIVO                                               | AÑO 00      | AÑO 01       | AÑO 02       | AÑO 03       | AÑO 04       | AÑO 05       |
| Flujos Netos de Efectivo                                             | -56,720,000 | -143,277,432 | -149,967,445 | -156,904,046 | -164,098,522 | -171,577,960 |
| Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$                  | 1.000000    | 1.169000     | 1.366561     | 1.597510     | 1.867489     | 2.183095     |
| Flujos Netos de Efectivo Descontados                                 | -56,720,000 | -122,564,100 | -109,740,762 | -98,217,892  | -87,871,214  | -78,593,919  |
| Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados                    |             |              |              |              |              | -553,707,886 |

## 10. Conclusión

El estudio de factibilidad para exportar pulpa de lulo y maracuyá a Barcelona, España, demuestra que el proyecto es viable y con alto potencial de éxito. Esto se debe a la calidad del producto y a la creciente demanda de productos saludables. Por lo tanto, Barcelona, presenta una variedad de productos exóticos y naturales, que no solo beneficia a los productores locales a la oportunidad de expandirse a nuevos mercados, si no para fortalecer el comercio exterior colombiano y la diversificación de productos en España, este modelo de negocio contribuye al impulso de la agricultura sostenible en la región del valle del cauca y sus alrededores.

## 11. Recomendaciones

Para poder aprovechar al máximo las oportunidades identificadas, se recomienda implementar una estrategia y fortalecer alianzas con distribuidores en España, implementar tecnologías para la conservación de la pulpa de maracuyá y lulo para aumentar la vida útil del producto y realizar estudios de mercados más específicos sobre las preferencias del consumidor en Barcelona. Por lo tanto, se debe de identificar estrategias como etiquetado atractivo, certificación de sostenibilidad y promoción de los nutrientes del producto para poder mejorar su venta y posicionamiento en el mercado exportador.

## 12. Bibliografía

- ✓ <https://www.ealde.es/teorias-comercio-internacional/>
- ✓ <https://www.ceupe.com/blog/cuales-son-las-teorias-del-comercio-internacional.html>
- ✓ <https://econ.uchile.cl/uploads/publicacion/8413c598-8d47-406f-aa23-bf6c195d057d.pdf>
- ✓ <https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/9756/ValenciaJuliana2019.pdf?sequence=1>
- ✓ <https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/8076/1/119598-2020-III-NIIE.pdf>

- ✓ [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/87577/1/TG03055.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/87577/1/TG03055.pdf)
- ✓ <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/34010/2021AlvarezDaniel.pdf?sequence=5>
- ✓ [http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/4676/1/2021\\_ValeryStefhanyAldanaAndrade.pdf](http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/4676/1/2021_ValeryStefhanyAldanaAndrade.pdf)
- ✓ <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gerentes/Modulo1/tema-2/1-estructura-estado.html#:~:text=Art%C3%ADculo%201%3A%20Colombia%20es%20un,la%20integran%20y%20en%20la>
- ✓ <https://www.pro-corp.net/costumbres-y-tradiciones-de-espana/>
- ✓ <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-descriptiva/>
- ✓ <https://www.lifeder.com/estudio-descriptivo/>
- ✓ [https://www.allianz-trade.com/en\\_GB/insights/protect-revenues/letter-of-credit-vs-trade-credit-insurance.html](https://www.allianz-trade.com/en_GB/insights/protect-revenues/letter-of-credit-vs-trade-credit-insurance.html)
- ✓ <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>
- ✓ <https://www.prodetur.es/prodetur/AlfrescoFileTransferServlet?action=download&ref=707bf259-b9e7-44de-b26e-00231f36c5b7>
- ✓ <https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/ABC-Aspectos-basicos-Exportacion.pdf>

- ✓ ProColombia. (2024). Guía para exportaciones

<https://www.bancolombia.com/negocios/comercio-internacional/exportar/empezar/incoterms>