

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EXPORTACION DE PULPA DE
MANGO CONGELADA DESDE SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA
VALENCIA – ESPAÑA.

MONICA GALLEGO ARCILA

TANIA CATERIN PALACIOS

INSTITUTO TECNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMON RODRIGUEZ”

INTENALCO EDUCACION SUPERIOR

TECNOLOGIA EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2025

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EXPORTACION DE PULPA DE
MANGO CONGELADA DESDE SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA
VALENCIA – ESPAÑA.

INTEGRANTES:

MONICA GALLEGO ARCILA

TANIA CATERIN PALACIOS

ASIGNATURA:

FORMULACION Y ELABORACION DE PROYECTOS

PRESENTADO A:

HARRISON SANCHEZ SEVILLANO

INSTITUTO TECNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMON RODRIGUEZ”

INTENALCO EDUCACION SUPERIOR

TECNOLOGIA EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2025

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	13
1.1 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA.....	13
2. OBJETIVOS.....	18
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	18
2.2 OBJETIVO ESPECIFICO.....	18
3. JUSTIFICACION.....	20
3.1 JUSTIFICACION TEORICA.....	20
3.2 JUSTIFICACION PRÁCTICA.....	24
3.3 JUSTIFICACION METODOLOGICA.....	25
4. MARCOS REFENCIALES.....	26
4.1 MARCO TEORICO.....	28
4.2 MARCO CONCEPTUAL.....	32
4.3 MARCO CONTEXTUAL.....	33
4.4 MARCO LEGAL.....	36
4.5 MARCO TEMPORAL.....	39
5.0 DISEÑO METODOLOGICO.....	40
6. ESTUDIO DE MERCADO.....	46
6.1 ANALISIS DEL SECTOR.....	46

	4
6.1.1 EL SECTOR EXPORTADOR COLOMBIANO.....	47
6.1.2 EL MERCADO DEL PRODUCTO EN EL EXTERIOR.....	49
6.1.3 ANÁLISIS DOFA.....	50
6.2.1 POSIBLES MERCADOS PARA EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO.	51
6.2.2 EL PAÍS SELECCIONADO. (ESPAÑA).....	51
6.2.2.1 ENTORNO ECONÓMICO.....	52
6.2.2.2 ENTORNO TECNOLÓGICO.....	52
6.2.2.3 ENTORNO POLÍTICO.....	53
6.2.2.4 ENTORNO AMBIENTAL.	53
6.2.2.5 ENTORNO CULTURAL.	55
6.2.3 EL PAÍS DE ORIGEN. (COLOMBIA).....	55
6.2.3.1 ENTORNO ECONÓMICO.....	56
6.2.3.2 ENTORNO TECNOLÓGICO.....	57
6.2.3.3 ENTORNO POLÍTICO.....	58
6.2.3.4 ENTORNO AMBIENTAL.	59
6.2.3.5 ENTORNO CULTURAL.	60
6.2 INTELIGENCIA DE MERCADO.	61
6.2.1 POSIBLES MERCADOS PARA EXPORTACION DEL PRODUCTO ESPAÑA.....	62

6.3 EL PRODUCTO.....	70
6.3.1 PORTAFOLIO DEL PRODUCTO.	70
6.3.2 GENERALIDADES Y/O CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO A EXPORTAR.....	72
6.4 EL MERCADO PROVEEDOR.....	74
6.5 EL MERCADO POTENCIAL OBJETIVO.....	75
6.5.1 LA POBLACIÓN OBJETIVO.	77
6.5.2 TENDENCIAS Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMO EN EL PAÍS DE DESTINO.....	79
6.5.3 REQUISITOS DEL CONSUMIDOR DEL PAÍS DE DESTINO.	81
6.6 EL MERCADO COMPETIDOR.	84
6.6.1 PAÍSES EXPORTADORES DEL PRODUCTO.	84
6.6.2 PROCEDENCIA DEL PRODUCTO EN EL PAÍS DE DESTINO.....	88
6.6.3 LOS PRECIOS INTERNACIONALES DEL PRODUCTO.....	89
6.7 EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN.....	90
6.9 ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS.....	92
7. EL ESTUDIO TÉCNICO.....	94
7.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	94
7.1.1 MACRO LOCALIZACIÓN.....	94
7.1.2 MICRO LOCALIZACIÓN.....	96

7.2 ASPECTOS TÉCNICOS DEL PRODUCTO.	99
7.2.1 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO.	99
7.2.2 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y/O COMERCIALIZACIÓN POR UNIDAD DE TIEMPO.	100
7.2.3 UNIDAD DE EMPAQUE Y ETIQUETADO PARA LA EXPORTACIÓN.	101
7.3 LA UNIDAD EMPRESARIAL EXPORTADORA.	107
7.3.1 TIPO DE SOCIEDAD.	107
7.3.2 RAZÓN SOCIAL.	107
7.3.3 MISIÓN Y VISIÓN EMPRESARIAL.	108
7.3.4 PRINCIPIOS Y VALORES.	109
7.3.5 POLÍTICAS DE EMPRESA.	111
7.3.6 ORGANIGRAMA EMPRESARIAL.	112
7.3.7 LAS NECESIDADES DE PERSONAL.	112
7.3.8 PERFILES Y FUNCIONES DEL PERSONAL.	113
8. EL PLAN EXPORTADOR.	124
8.1 REGIMEN DE EXPORTACION.	124
8.2.1 POSICION ARANCELARIA.	128
8.2.2 PERMISOS PREVIOS Y/O VISTOS BUENOS.	129
8.2.3 TERMINOS DE NEGOCIACIÓN.	131

8.2.4 AGENTE DE CARGA Y/O TIPO DE TRASPORTE.....	132
8.2.5 MEDIOS DE PAGO.	134
8.2.6 EL CONTRATO DE EXPORTACION.	135
8.2 EL PROCESO GENERAL DE UNA EXPORTACIÓN.....	140
8.2.1 DOCUMENTACIÓN.....	144
9. EL ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	148
9.1 LAS INVERSIONES PRELIMINARES.....	148
9.1.1 LOS GASTOS PRE OPERATIVOS.....	148
9.1.2 LAS INVERSIONES FIJAS.....	149
9.1.3 EL CAPITAL DE TRABAJO.....	150
9.1.4 LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL.....	151
9.2 EL BALANCE GENERAL DE CONSTITUCIÓN.....	151
9.3 LA PRODUCCIÓN Y LOS COSTOS OPERACIONALES.....	152
9.3.1 LA PRODUCCIÓN EXPORTABLE.	152
9.3.2 LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN.	152
9.3.2.1 COSTOS DIRECTOS.	152
9.3.2.2 COSTOS DE PERSONAL.....	153
9.3.2.3 GASTOS GENERALES DE PRODUCCIÓN.....	154
9.4 LOS GASTOS GENERALES.....	154
9.4.1 LA DISTRIBUCIÓN DE LOS GASTOS COMUNES.	154

9.4.2 LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.....	155
9.4.2.1 GASTOS DE PERSONAL Y SU PROYECCIÓN.	155
9.4.2.2 GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN Y SU PROYECCIÓN.	156
9.4.3 LOS GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS.....	156
9.4.3.1 GASTOS DE PERSONAL Y SU PROYECCIÓN.	156
9.4.3.2 GASTOS GENERALES DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS.	157
9.4.3.3 LOS GASTOS DEL PROCESO EXPORTADOR.	157
9.5 LOS INGRESOS Y SU PROYECCIÓN.....	159
9.6 EL ESTADO DE RESULTADOS Y SU PROYECCIÓN.....	159
9.7 EL FLUJO NETO DE EFECTIVO.....	160
9.8 EL VALOR PRESENTE NETO Y LA TASA INTERNA DE RETORNO.	160
10. CONCLUSIONES.....	161
11. RECOMENDACIONES.....	162
12 BIBLIOGRAFÍA.	164
 Tabla 1 Tabla de costos	 90
Tabla 2 Capacidad de producción y/o Comercialización de unidad de Costos.	100
Tabla 3 Contrato del Personal.	113

Tabla 4 Contrato del Personal.....	114
Tabla 5 Contrato del Personal.....	115
Tabla 6 Contrato del Personal.....	116
Tabla 7 Contrato del Personal.....	117
Tabla 8 Contrato del Personal.....	118
Tabla 9 Transporte Marítimo.....	133
Ilustración 1 Mapa de Colombia.....	34
Ilustración 2 Mapa de España.....	36
Ilustración 3 Cuadro de Análisis Dofa.....	50
Ilustración 4 Pulpa de Mango Congelado.....	70
Ilustración 5 Pulpa de Mango Congelada 1KG.....	72
Ilustración 6 Pulpa de Mango Congelada 200GM.....	72
Ilustración 7 Proceso y empaque.....	91
Ilustración 8 Envió.....	91
Ilustración 9 Punto de venta.....	91
Ilustración 10 Cosecha.....	91
Ilustración 11 Localización de Colombia.....	94
Ilustración 12 Localización de España.....	95
Ilustración 13 Localización de Santiago de Cali.....	97
Ilustración 14 Localización de Valencia.....	98
Ilustración 15 Planta Física.....	98
Ilustración 16 Ficha Técnica.....	99

Ilustración 17 Pulpa de Mango Congelada	99
Ilustración 18 Bolsa de Polietileno.....	102
Ilustración 19 Etiqueta de información nutricional. . Error! Bookmark not defined.	
Ilustración 20 Caja Isotérmica.	104
Ilustración 21 Estiba Ecológica.....	106
Ilustración 22 Contenedor Refrigerado.	107
Ilustración 23 Datos del producto	128
Ilustración 24 Datos del producto.	128
Ilustración 25 Precio del Transporte	133

0. INTRODUCCIÓN.

El trabajo se centra en el estudio de factibilidad para la exportación de pulpa de mango congelado desde Santiago de Cali, Colombia hacia Valencia, España con el propósito de aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado internacional para alimentos naturales, saludables y de origen tropical. Se analizará el posicionamiento de la pulpa de mango colombiano en el comercio exterior, destacando su calidad, sabor y valor nutricional, también el crecimiento de la demanda en el mercado español por productos exóticos que respondan a las nuevas tendencias del consumo. De igual manera, se evaluarán los costos, el transporte, la cadena de frío y los trámites necesarios para llevar a cabo el proceso de exportación cumpliendo con las normativas vigentes.

Se analiza las características de la pulpa de mango congelada, su proceso de producción, conservación y almacenamiento, resaltando los beneficios como vida útil prolongada y disponibilidad durante todo el año, independientemente de la estacionalidad de la fruta fresca. Estos atributos convierten al producto en una alternativa eficiente tanto para la industria alimentaria como para los consumidores finales en Valencia. Se estudia la viabilidad del proyecto exportador, considerando la inversión requerida, la infraestructura logística disponible y el impacto económico y comercial que puede generar para los productores colombianos y los actores involucrados en la cadena de suministro.

Este estudio se estructura a partir de cinco ejes principales: el diseño de un proceso logístico y comercial que garantice una exportación eficiente de la pulpa de mango congelada, la definición de los requerimientos de empaque, embalaje, etiquetado y almacenamiento necesarios para preservar la calidad del producto y asegurar el mantenimiento de la cadena de frío, el análisis administrativo y legal de las normativas

nacionales e internacionales aplicables al comercio exterior entre Colombia y España, la identificación de estrategias ambientales orientadas a minimizar los impactos derivados del proceso productivo y logístico y finalmente, la evaluación de los costos asociados, con el fin de determinar la sostenibilidad y rentabilidad del proyecto en el mercado valenciano.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.1 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA.

El problema proviene de la necesidad de mejorar la conservación de la pulpa de mango congelada para reducir las pérdidas, Garantizar la calidad nutricional y ampliar su disponibilidad en el mercado. El cumplimiento de normativas sanitarias y las regulaciones de la unión europea son estrictas en cuanto a la calidad y la seguridad alimentaria. Los exportadores colombianos deben de cumplir con estándares fitosanitarias para evitar la entrada de plagas y enfermedades. Si no se cumplen estas normativas, los productos pueden ser rechazados en la aduana, lo que puede generar pérdidas económicas esto puede afectar la reputación.

La oferta y la demanda de pulpa de mango en Colombia hacia España en 2025 se están viendo influenciada por varios factores. España presenta un mercado creciente para frutas tropicales, mientras Colombia como uno de los principales productores de mango tiene la capacidad de abastecer este mercado ofreciendo pulpas de mango de alta calidad que cumplen con las normativas internacionales. La demanda española se centra en productos naturales y saludables, lo que favorece las exportaciones colombianas. La competencia también está en aumento y es fundamental que los exportadores colombianos mantengan altos estándares de calidad asegurándose de que el producto sea fresco y que se maneje adecuadamente durante el transporte.

1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.

La exportación de pulpa de mango congelada de Colombia hacia España puede abordarse desde varios ángulos considerando los desafíos específicos que enfrentan los exportadores y el mercado. Colombia es un país con una producción significativa de mango y España representa un mercado atractivo para la exportación de pulpa de mango debido a su creciente demanda de frutas tropicales. Sin embargo, a pesar de las oportunidades, existen varios problemas que limitan el potencial de este comercio relacionado con normativas reguladoras, competencia internacional, logísticas y estrategias comerciales.

Abordar estos problemas es esencial para maximizar el potencial comercial y asegurar un crecimiento sostenible en este sector clave para Colombia. La presencia de competidores internacionales, como México y Perú que también exportan pulpa de mango a Europa esto intensifica la competencia en el mercado español.

Crecimiento general de las exportaciones de frutas: En 2022 las exportaciones de frutas colombianas alcanzaron los 2,6 millones de toneladas netas, lo que representa un incremento del 5,4% con respecto a 2021.

El valor de estas exportaciones también aumentó, pasando de USD FOB 927,4 millones en 2021 a USD FOB 969,8 millones en 2022. En el año 2023 las exportaciones de productos hortofrutícolas alcanzaron las 413.261 toneladas dejando como ganancias 709,70 millones de dólares.

Exportaciones de mango: El mango es uno de los productos que ha mostrado un crecimiento importante en las exportaciones colombianas. La línea productiva de mangos preparados o conservados experimentando un notable aumento en sus exportaciones

registrando un incremento del 46,77%. España es uno de los principales destinos de las exportaciones de frutas colombianas en Europa.

Descripción del producto: la pulpa de mango congelada es un producto versátil y nutritivo que conserva el sabor y las propiedades del mango fresco. Este producto tiene un alto valor nutricional, es un producto natural con niveles importantes de vitamina A, E y C contiene proteínas, azúcar natural y agua.

- Es 100% natural: se elabora con mangos maduros y seleccionados, sin adición de conservantes ni colorantes artificiales.
- Conservación: el proceso de congelación rápida preserva las vitaminas, minerales y el sabor original de la fruta.
- Practicidad: la pulpa de mango congelada esta lista para usar lo que ahorra tiempo y esfuerzo en la preparación de jugos, batidos, postres, pasteles, etc...
- Valor nutricional: el mango es rico en vitaminas, así como en fibra y antioxidantes que contribuyen a una dieta saludable.
- Seguridad alimentaria: los productores suelen cumplir con estrictos estándares de calidad e higiene para garantizar la seguridad del producto.
- Presentaciones: la pulpa de mango congelada se encuentra disponible en diferentes presentaciones como bolsas, bandejas o porciones individuales para adaptarse a las necesidades de cada consumidor.

CUADRO DE SINTOMAS- CAUSAS- PRONÓSTICO Y CONTROL DE PRONOSTICO DE PROBLEMAS.

SINTOMAS	CAUSAS	PRONOSTICO	CONTROL DE PRONOSTICO
-Retrasos en la entrega de pulpa de mango congelada en Madrid.	-Problemas logísticos en el transporte Marítimo o aéreo Para la exportación de pulpa de mango. -Condiciones climáticas adversas.	-Deterioro de la calidad del producto. -Aumento de costos por almacenamiento y penalizaciones.	-Contratación de seguros para cubrir posibles retrasos. -Monitoreo constante del producto, transporte y optimización de la documentación aduanera.
-Pérdida de calidad de la pulpa de mango congelada.	-Ruptura de la cadena de frío durante el transporte o almacenamiento. -Empaque inadecuado que no protege contra cambios de temperatura.	-Rechazo del producto por parte del cliente.	-Monitoreo constante de la temperatura durante toda la cadena de frío. -Implementación de estrictos controles de higiene en la producción y empaque isotérmico de alta calidad. -Selección de proveedores de mango certificados y con buenas prácticas agrícolas.
-Altos costos de exportación de la pulpa de mango congelada.	-Tarifas de transporte elevadas, aranceles e impuestos en España. -Costos de almacenamiento en frío en Madrid. -Fluctuaciones en el tipo de cambio euro/peso colombiano.	-Reducción de la competitividad en el mercado español. -Menor rentabilidad para la empresa exportadora.	-Negociación de tarifas de transporte a largo plazo. -Buscar acuerdos comerciales que reduzcan aranceles. - Cobertura de riesgo cambiario. -Optimización de la logística para reducir costos de almacenamiento.
-Dificultades en la comercialización de la pulpa de mango congelada en Madrid, España	-Competencia con otros proveedores de pulpa de mango congelado. -Desconocimiento del mercado español y sus preferencias. -Regulaciones sanitarias y de etiquetado diferentes a las colombianas.	-Bajas ventas y dificultad para posicionar el producto. -Necesidad de adaptar el producto o el empaque al mercado local.	-Investigación de mercado exhaustiva. -Desarrollo de marca atractiva y adaptada al público español. -Cumplimiento estricto de las regulaciones españolas.

1.3 FORMULACION DEL PROBLEMA.

¿Cómo optimizar la exportación de pulpa de mango congelada, superando los desafíos logísticos, regulatorios y comerciales maximizando la rentabilidad de la operación desde Santiago de Cali, Colombia hacia Valencia España?

1.4 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA.

- ¿Qué aspectos se deben considerar en materia de empaque, embalaje y transporte para la pulpa de mango congelada desde Santiago de Cali, Colombia hacia Valencia, España?

- ¿Qué tipo de estructura administrativa y legal se debe considerar para ingresar pulpa de mango congelada desde Santiago de Cali, Colombia hacia Valencia, España?

- ¿Cuáles son los requisitos de calidad y seguridad alimentaria exigidos por la unión Europea para exportar pulpa de mango congelada desde Santiago de Cali, Colombia hacia Valencia, España?

- ¿Qué certificaciones ambientales y sociales que son relevantes para exportar pulpa de mango congelada desde Santiago de Cali, Colombia hacia Valencia España?

- ¿Cuál es la viabilidad económica y financiera de exportar pulpa de mango congelada desde Santiago de Cali, Colombia hacia Valencia, España, considerando costos de producción, exportación, importación y el potencial precio de venta en el mercado destino?

2. OBJETIVOS.

2.1 OBJETIVO GENERAL.

Analizar la viabilidad de la exportación de pulpa de mango congelada tomando en cuenta los procesos logísticos y comerciales involucrados, buscando así mejorar las necesidades de la industria alimentaria y de los consumidores en Valencia.

2.2 OBJETIVO ESPECIFICO.

- Determinar los requerimientos para el empaque, embalaje y transporte para ingresar pulpa de mango congelada desde Santiago de Cali, Colombia hacia Valencia, España.

- Ejecutar un proceso logístico para realizar de manera eficiente para no afectar el medio ambiente en la exportación de pulpa de mango congelada desde Santiago de Cali, Colombia hacia Valencia, España.

- Diseñar un proceso de inteligencia de mercado para la exportación de pulpa de mango congelada desde Santiago de Cali, Colombia hacia Valencia, España.

- Cumplir con las normas medioambientales en la exportación de pulpa de mango congelada desde Santiago de Cali, Colombia hacia Valencia, España.

- Elaborar estudios de orden económico y financiero para generar e identificar la factibilidad del proyecto exportador de pulpa de mango congelada desde Santiago de Cali, Colombia hacia Valencia, España.

3. JUSTIFICACION.

3.1 JUSTIFICACION TEORICA.

El proyecto se enfoca en la exploración de principios, teorías y modelos preexistentes, se busca establecer la solidez académica y la pertinencia intelectual del estudio propuesto. Este ejercicio permitirá contextualizar la investigación dentro del cuerpo de conocimiento existente y destacar su potencial contribución.

La teoría para los estudios de logística y cadena de frío del trabajo de Julio Cesar Gomes, se fundamenta en la creciente importancia de asegurar la calidad, seguridad y eficiencia en el manejo de productos sensibles a la temperatura.

Desde una perspectiva teórica, la logística se enfoca en la planificación, implementación y control del flujo eficiente y efectivo de bienes, servicios e información relacionada desde el punto de origen hasta el punto de consumo. La cadena de frío, por su parte, es un componente crítico de la logística para productos que requieren temperaturas controladas, como alimentos perecederos, productos farmacéuticos y químicos.

Preservación de la calidad y seguridad del producto: La ruptura de la cadena de frío puede llevar a la degradación del producto, la proliferación de microorganismos dañinos y la pérdida de sus propiedades esenciales. Esto tiene implicaciones directas en la salud pública (en el caso de alimentos y medicinas) y en la calidad del producto ofrecido al consumidor.

Eficiencia operativa y reducción de pérdidas: Una gestión logística eficiente de la cadena de frío minimiza el desperdicio de productos debido a daños o deterioro, optimiza

los costos de almacenamiento y transporte, y mejora la satisfacción del cliente al asegurar la disponibilidad de productos en condiciones óptimas.

Competitividad y acceso a mercados: El cumplimiento de los estándares de la cadena de frío es a menudo un requisito para acceder a ciertos mercados y para mantener la competitividad, especialmente en industrias como la alimentaria y la farmacéutica que están altamente reguladas.

Sostenibilidad: La optimización de la cadena de frío puede contribuir a la sostenibilidad al reducir el desperdicio de alimentos y la energía consumida en el almacenamiento y transporte refrigerado.

En torno a "Normativas regulatorias y sanidad vegetal", especialmente en el contexto de la experiencia de María Claudia Lacouture, se arraiga en la comprensión de la crucial intersección entre políticas públicas, comercio internacional y la protección de los recursos fitosanitarios.

Teoría de la regulación: Se examinan los fundamentos de la intervención estatal en la agricultura y el comercio, analizando cómo las normativas buscan equilibrar la facilitación del comercio con la protección de la sanidad vegetal.

Se consideran las teorías sobre la eficacia de las regulaciones, los costos de cumplimiento y el impacto en la competitividad. **Economía del comercio internacional:** Se analizan los efectos de las barreras no arancelarias, como las medidas fitosanitarias, en el flujo de productos agrícolas. Se exploran los modelos de comercio que explican cómo las normativas pueden crear ventajas comparativas o desventajas competitivas para los países.

Principios de sanidad vegetal: Se fundamenta en los conceptos de prevención, control y erradicación de plagas y enfermedades de las plantas. Se consideran los marcos internacionales, como los de la Organización Mundial de Protección Fitosanitaria (OMPF), que establecen estándares para la protección fitosanitaria.

Teoría de la política pública: Se examinan los procesos de formulación e implementación de políticas fitosanitarias, considerando los actores involucrados, los intereses en juego y los desafíos de la gobernanza. Se estudia la influencia de los acuerdos internacionales en las políticas nacionales.

La trayectoria de María Claudia Lacouture, especialmente en su rol en la promoción del comercio y la inversión. El análisis del impacto de las normativas fitosanitarias en la competitividad de los productos agrícolas colombianos en los mercados internacionales. La identificación de las mejores prácticas para la armonización de las normativas nacionales con los estándares internacionales. La importancia de la facilitación del comercio, sin dejar de lado la protección de la sanidad vegetal.

El estudio de los "Desafíos comerciales y marketing", de la experiencia de Carolina Rojas, se fundamenta en la dinámica evolutiva de los mercados y la necesidad constante de las organizaciones para adaptarse y prosperar en entornos competitivos.

Teorías del Marketing: Se apoya en modelos clásicos como las 4Ps (Producto, Precio, Plaza, Promoción) y enfoques más contemporáneos centrados en el cliente, el valor y las relaciones (marketing relacional, marketing experiencial). Considera teorías sobre el comportamiento del consumidor, la segmentación de mercados, el posicionamiento y la creación de valor de marca.

Teorías de la Gestión Estratégica: Se vincula con el análisis del entorno competitivo. Para el análisis del entorno competitivo del proyecto se aplica el modelo de las Cinco Fuerzas de Michael Porter, el cual permite evaluar la estructura del mercado y el nivel de competitividad del sector. En el caso de la exportación de pulpa de mango congelada hacia el mercado español, se analiza la rivalidad entre competidores existentes, la amenaza de nuevos entrantes, el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los compradores y la amenaza de productos sustitutos.

Este análisis permite identificar la posición competitiva del producto colombiano y definir estrategias que fortalezcan su ingreso y permanencia en el mercado de Valencia. La identificación de oportunidades y amenazas (análisis FODA), y la formulación de estrategias para alcanzar los objetivos comerciales. Integra conceptos de ventaja competitiva y diferenciación.

Teorías de la Innovación y el Cambio: Examina cómo las empresas responden a las disrupciones del mercado, la adopción de nuevas tecnologías y la evolución de las necesidades de los consumidores. Considera modelos de difusión de la innovación y la gestión del cambio organizacional.

Economía de la Empresa y del Mercado: Analiza las fuerzas del mercado, la elasticidad de la demanda, la estructura de costos y cómo estos factores influyen en las decisiones comerciales y de marketing.

3.2 JUSTIFICACION PRÁCTICA.

Colombia goza de condiciones agroclimáticas óptimas para el cultivo de mango permitiendo obtener frutas de calidad con características distintivas como su sabor, aroma, color. Esto genera una ventaja comparativa natural algunas de las cuales pueden ser particularmente apreciadas en el mercado español. España y en particular regiones como Valencia con una cultura gastronómica abierta, presenta una demanda constante de frutas tropicales, los consumidores valoran su sabor exótico y sus propiedades nutricionales. Existe una creciente tendencia en el mercado europeo hacia los alimentos naturales y saludables, la pulpa de mango congelada al ser versátil utilizando una amplia gama de productos alimenticios y bebidas rápidamente lo asegura un mercado potencial diverso.

Los proyectos de investigación aportan múltiples beneficios, tanto para el desarrollo de los investigadores en generar nuevos conocimientos y descubrimientos que permiten comprender mejor los fenómenos naturales, sociales y culturales para encontrar soluciones a problemas complejos. Fortalece las capacidades de los investigadores y estudiantes a desarrollar habilidades de pensamiento crítico, análisis y resolución de problemas. Intenalco puede proporcionar acceso a recursos necesarios para llevar a cabo sus proyectos, pueden fomentar la disciplina e interés creando redes de conocimiento, esto permite el intercambio de ideas para fortalecer sus habilidades.

3.3 JUSTIFICACION METODOLOGICA.

La justificación metodológica del presente estudio se fundamenta en la necesidad de analizar de manera integral la viabilidad de exportar pulpa de mango congelada desde Santiago de Cali hacia Valencia, España, considerando variables comerciales, logísticas, normativas y financieras. Para ello, se adopta un enfoque de investigación documental y de campo que permita combinar fundamentos teóricos con evidencia empírica del mercado real. Asimismo, se prioriza un enfoque cuantitativo que facilite la obtención de datos objetivos, medibles y verificables sobre demanda, precios, costos logísticos y comportamiento del consumidor, garantizando resultados precisos y confiables. De igual forma, la implementación de un método aplicado y mixto posibilita integrar técnicas cuantitativas y cualitativas, permitiendo una visión más completa y robusta del proyecto

4. MARCOS REFENCIALES.

Se construye a partir de la revisión de literatura existente y se basa en teorías, modelos y enfoques relevantes que han sido desarrollados por otros investigadores en el campo, es crucial en la investigación, ya que ofrece el contexto teórico y conceptual que guía el estudio. Se basa en la revisión de literatura y teorías relevantes, situando el problema de investigación en un concepto más amplio. Este marco ayuda a definir objetivos, formular hipótesis y seleccionar métodos adecuados, además permite a los lectores comprender la relevancia y originalidad del trabajo, así como su contribución al conocimiento en el área específica.

Antecedentes de la investigación

El trabajo investigativo realizado por Julio Cesar Gomes (2023), acerca del Estudios de logística y cadena de frío se adentra en el cuerpo de conocimiento existente sobre la logística y, de manera particular, en la gestión de la cadena de frío. A través de la revisión de literatura académica, informes de la industria y las contribuciones de autores relevantes en el campo, como posiblemente las de Julio Cesar Gomes, se busca establecer el contexto en el que se inscribe esta investigación. Se explorarán los conceptos fundamentales, los modelos teóricos y las prácticas establecidas que informan el estudio de la eficiencia y la integridad en el manejo de productos sensibles a la temperatura.

Para Normativas regulatorias y sanidad vegetal - María Claudia Lacouture: Explora el panorama de las normativas regulatorias que inciden en la sanidad vegetal, nutriéndose de la literatura especializada y de las perspectivas de expertos en el área, como podría ser

María Claudia Lacouture. Se examinarán los marcos legales, los acuerdos internacionales y las políticas fitosanitarias que rigen la protección de los recursos vegetales y el comercio agrícola. Este marco proporcionará la base contextual para comprender los desafíos y las oportunidades en la gestión de la sanidad vegetal a través de la regulación.

Para Desafíos comerciales y marketing - Carolina Rojas: Se enfoca en el ámbito de los desafíos comerciales y las estrategias de marketing. Mediante la revisión de teorías de marketing, estudios de caso y las perspectivas de profesionales como Carolina Rojas, se busca comprender el estado actual del conocimiento en este campo. Se explorarán las tendencias del mercado, las herramientas de marketing y los retos que enfrentan las organizaciones para alcanzar sus objetivos comerciales en un entorno dinámico y competitivo.

La teoría de las Cinco Fuerzas -Michael Porter: Ha sido ampliamente utilizada en investigaciones relacionadas con el análisis competitivo y la formulación de estrategias empresariales, especialmente en estudios de factibilidad y proyectos de exportación. Diversos estudios han aplicado este modelo para evaluar la estructura de mercados agroindustriales y de alimentos procesados, permitiendo identificar el nivel de rivalidad existente, el poder de negociación de proveedores y compradores, así como la amenaza de productos sustitutos y de nuevos competidores.

4.1 MARCO TEORICO.

Para el desarrollo de este trabajo, se van a tomar en cuenta los siguientes referentes que contribuirán de manera significativa a la elaboración de las bases conceptuales y teóricas que sustentan la presente investigación. A través de la revisión de literatura especializada, se exploran los conceptos clave, las teorías relevantes y los modelos existentes que permiten comprender el fenómeno en estudio. Este marco proporcionará la estructura necesaria para analizar e interpretar los hallazgos que se obtengan a lo largo de la investigación.

Estudios de logística y cadena de frío-Julio Cesar Gomes (2023), director de logística de pro Colombia experto en logística y transporte, ha sido un referente en la optimización de la cadena de frío en la exportación de productos perecederos. En investigaciones anteriores, ha señalado que uno de los mayores desafíos en la exportación de productos como la pulpa de mango congelada hacia Europa es mantener la temperatura constante a lo largo de todo el proceso logístico.

La iniciativa de pro Colombia ha impulsado el uso de contenedores refrigerados y rutas más eficientes para reducir los costos logísticos un aspecto clave en la exportación desde Santiago de Cali, Colombia hacia destinos como Valencia, España.

Normativas regulatorias y sanidad vegetal-María Claudia Lacouture (2016-2018), Exministra de comercio, industria y turismo de Colombia, ha sido una defensora de las políticas que facilitan la exportación de productos agrícolas colombianos. Su trabajo en la promoción del tratado de libre comercio (TLC) con la unión Europea ha sido fundamental para los exportadores colombianos. Lacouture

ha destacado en diversas entrevistas que el cumplimiento de las normativas fitosanitaria de la UE es vital para garantizar que productos como la pulpa de mango sean aceptados en el mercado español. La investigación sobre las normativas de Fitosanidad de la UE, particularmente las reglas para la exportación de productos congelados, ha sido clave para asegurar la entrada de la pulpa de mango congelada a España sin barreras comerciales.

Desafíos comerciales y marketing-Carolina Rojas (2023), gerente de exportaciones de mango de la cooperativa cooagronorte. Ha liderado iniciativas de exportaciones de mango desde varias regiones de Colombia hacia mercados internacionales incluida España. Según su experiencia el mayor reto comercial es la competencia con otros productores internacionales y la variabilidad de las preferencias del consumidor. Carolina ha mencionado en entrevistas que la segmentación adecuada del mercado español mediante la identificación de consumidores que valoran producto fresco y exótico ha permitido un aumento en la demanda. Además, la cooperación con distribuidores locales en España y la adaptación de las presentaciones del mango congelado a las exigencias del mercado han sido factores cruciales para mejorar la penetración del producto.

Estrategias de mercado-Javier Álvarez (2023), coordinador comercial de mango en el mercado Europeo, ha trabajado como coordinador comercial para la exportación de mango colombiano a Europa particularmente en España. En su análisis de mercado, Álvarez ha identificado que el mango colombiano tiene una ventaja competitiva debido a su sabor y calidad. Además, ha investigado que el empaquetado innovador y la promoción de

la autenticidad del producto como una ventaja del origen colombiano ha sido un factor clave para aumentar la demanda en el mercado español.

La teoría de las Cinco Fuerzas - Michael Porter (1979), propuesta por el economista y académico Michael E. Porter se constituye en uno de los modelos más reconocidos para el análisis de la competitividad y la estructura de los mercados. Este modelo permite identificar las fuerzas que influyen directamente en la rentabilidad de un sector y en la posición competitiva de una empresa dentro de una industria específica. Su aplicación resulta fundamental en estudios de factibilidad, ya que facilita la comprensión del entorno competitivo y apoya la formulación de estrategias empresariales sostenibles.

El modelo se basa en el análisis de cinco fuerzas principales: la rivalidad entre los competidores existentes, la amenaza de nuevos entrantes, el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los compradores y la amenaza de productos sustitutos. Estas fuerzas determinan el nivel de competencia del sector y condicionan la capacidad de una empresa para obtener ventajas competitivas.

La rivalidad entre competidores existentes hace referencia al grado de competencia directa dentro del sector. En mercados donde existe un alto número de empresas ofreciendo productos similares, la competencia tiende a intensificarse a través de estrategias de precios, calidad, diferenciación e innovación. En el sector de productos alimenticios congelados, esta rivalidad se ve influenciada por factores como la calidad del producto, la capacidad de distribución, el posicionamiento de marca y el cumplimiento de normativas sanitarias internacionales.

La amenaza de nuevos entrantes se relaciona con la facilidad o dificultad que tienen nuevas empresas para ingresar al mercado. Esta fuerza está determinada por barreras de entrada como la inversión inicial, las economías de escala, el acceso a canales de distribución y el cumplimiento de regulaciones legales y sanitarias. En el mercado europeo, particularmente en España, las exigencias fitosanitarias y de calidad representan una barrera significativa para nuevos competidores, lo cual puede favorecer a empresas que ya cumplen con dichos estándares.

El poder de negociación de los proveedores analiza la capacidad que tienen los proveedores de influir en los costos, la calidad y las condiciones de suministro. En proyectos agroindustriales, este poder depende de la disponibilidad de materia prima, la estacionalidad de los productos y la concentración de proveedores. En el caso del mango colombiano, la diversidad de zonas productoras y la calidad del fruto pueden reducir el poder de negociación de los proveedores y favorecer la estabilidad en el abastecimiento.

El poder de negociación de los compradores se refiere a la capacidad de los clientes para influir en los precios, la calidad y las condiciones de compra. En mercados internacionales, los compradores suelen exigir altos estándares de calidad, certificaciones y precios competitivos. Por esta razón, las empresas exportadoras deben enfocarse en la diferenciación del producto, el valor agregado y el cumplimiento normativo para reducir la presión ejercida por los compradores.

4.2 MARCO CONCEPTUAL.

Define los términos y conceptos fundamentales que serán utilizados a lo largo de esta investigación. Su propósito es establecer un lenguaje común y asegurar una comprensión compartida de las ideas clave que sustentan el análisis. A través de la clarificación de estos conceptos esenciales, se busca proporcionar una base sólida para la interpretación de los hallazgos y la discusión de los resultados.

Exportación: Se refiere al envío legal de bienes o servicios desde un territorio nacional hacia otro país con fines comerciales. En este estudio, se centra en la salida de pulpa de mango congelada desde Colombia hacia España.

Pulpa de Mango Congelada: Producto obtenido de la parte comestible del mango (fruta tropical), procesado hasta obtener una consistencia pulposa y sometido a un proceso de congelación para su conservación y transporte a larga distancia.

Logística de Exportación: Comprende el conjunto de actividades necesarias para llevar un producto desde su punto de origen hasta su destino en el mercado internacional. Esto incluye el embalaje, almacenamiento, transporte, documentación aduanera y otros procesos relacionados.

Cadena de Frío: Sistema integrado de procesos y equipos refrigerados que mantienen un rango de temperatura específico para asegurar la calidad y seguridad de productos perecederos, como la pulpa de mango congelada, durante su almacenamiento y transporte.

Mercado de Destino (Valencia, España): El entorno comercial, las regulaciones, las preferencias de los consumidores y la competencia existente en la ciudad de Valencia, España, como receptor del producto exportado.

Normativas de Exportación e Importación: El conjunto de leyes, regulaciones y requisitos aduaneros que rigen el movimiento de mercancías entre Colombia y España, incluyendo aspectos sanitarios, fitosanitarios y comerciales.

Competitividad en la Exportación: La capacidad de la empresa exportadora para ofrecer un producto atractivo en el mercado internacional en términos de precio, calidad, servicio y otros factores relevantes.

4.3 MARCO CONTEXTUAL.

Este proyecto busca establecer las bases teóricas necesarias para guiar la investigación. En él define los conceptos clave relacionados con productos agrícolas específicamente mango del valle del cauca, Colombia. Este estudio presenta el objetivo para enfocar el flujo de frutas tropicales desde el valle del cauca, Colombia hacia la unión europea. Requiere tener claro el contexto de ambos países desde la parte económica, lo social, cultural, político y geográfico. Esto es crucial para justificar por qué la investigación se centra en este país y en este producto.

El comercio internacional de productos agrícolas, específicamente en el flujo de frutas tropicales desde Colombia hacia la Unión Europea. Colombia, y particularmente la región del Valle del Cauca con su capital Santiago de Cali, poseen un clima y condiciones agroecológicas favorables para el cultivo de mango, convirtiéndose en un proveedor potencial para mercados internacionales.

Geografía: Colombia se ubica en el noroeste de Sudamérica, con costas en el Mar Caribe y el Océano Pacífico. Su topografía es diversa, incluyendo la Cordillera de los Andes, selvas amazónicas y llanuras. El clima varía según la altitud, desde tropical en las costas hasta frío en las montañas.

Demografía: Colombia es el segundo país más poblado de Sudamérica, con una población de alrededor de 52 millones de habitantes. La mayoría de la población es mestiza (mezcla de europeo e indígena), con minorías afrocolombianas, indígenas y europeas. El idioma oficial es el español.

Religión: Predomina el catolicismo, aunque existe una creciente diversidad religiosa, incluyendo protestantes, otras denominaciones cristianas, musulmanes y judíos. La constitución garantiza la libertad de culto.

Cultura: La cultura colombiana es rica y diversa, influenciada por su historia colonial, las culturas indígenas y las tradiciones africanas. Destacan la música (salsa, cumbia, vallenato), la literatura, el arte y las festividades religiosas.



Ilustración 1 Mapa de Colombia.

ESPAÑA

España, en la ciudad de Valencia, representa un mercado europeo relevante para productos alimenticios importados, incluyendo frutas tropicales procesadas. La demanda de productos congelados y de conveniencia ha ido en aumento en los mercados europeos, ofreciendo oportunidades para la pulpa de mango congelada como ingrediente para la industria de alimentos, bebidas y el consumo directo.

Geografía: España se encuentra en el suroeste de Europa, en la Península Ibérica. Su geografía es variada, con la Meseta Central, cadenas montañosas (Pirineos, Sierra Nevada) y costas en el Océano Atlántico y el Mar Mediterráneo. El clima es mediterráneo, con veranos calurosos y secos e inviernos suaves y húmedos.

Demografía: España tiene una población de aproximadamente 49 millones de habitantes. La mayoría de la población es de origen español, aunque existe una creciente población inmigrante. El idioma oficial es el español (castellano), pero también se hablan otras lenguas regionales como el catalán, el gallego y el vasco.

Religión: Aunque el catolicismo fue la religión oficial, España es un estado aconfesional. El catolicismo sigue siendo la religión predominante, aunque un porcentaje significativo de la población se declara no creyente.

Cultura: La cultura española es diversa y rica, con influencias romanas, árabes y de otros pueblos que han habitado la península. Destacan la arquitectura, la gastronomía (dieta mediterránea), la música (flamenco), el arte (Picasso, Dalí, Goya) y las festividades tradicionales.

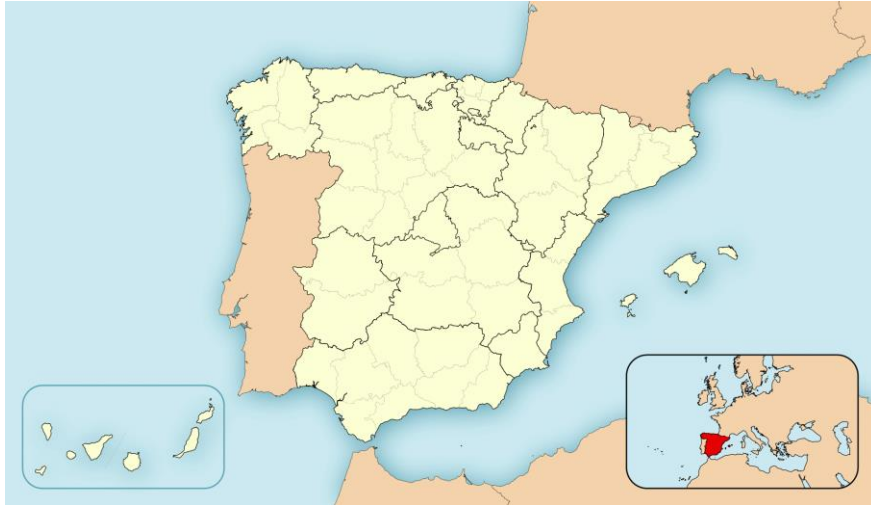


Ilustración 2 Mapa de España.

4.4 MARCO LEGAL.

Tiene como objetivo identificar y describir las normativas, leyes y regulaciones que son relevantes para el tema de investigación. Al examinar el marco jurídico aplicable, se busca establecer el contexto legal en el que se desarrolla el fenómeno estudiado, identificar los requisitos y las restricciones existentes, y comprender las implicaciones legales para el análisis y las conclusiones de esta investigación.

INSPECCIÓN ADUANERA

De acuerdo con el Decreto 1165 de mayo de 2019, es la actuación que realiza la autoridad aduanera competente con el fin de verificar la naturaleza, descripción, estado, cantidad, peso y medida; así como el origen, valor y clasificación arancelaria de las mercancías; para la correcta determinación de los tributos aduaneros, régimen aduanero y cualquier otro recargo percibido por la aduana y para asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera y demás disposiciones, cuya aplicación o ejecución sean de

competencia o responsabilidad de la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales la (DIAN).

El Decreto 1165 de 2019 también conocido como "Decreto Único Reglamentario en Materia Aduanera", se refiere a la reglamentación de las operaciones aduaneras en Colombia.

La ley 7ma de 1991: Esta ley, complementaria a la Constitución, establece como objetivos: Impulsar la internacionalización de la economía colombiana, promover y fomentar el comercio exterior, especialmente las exportaciones, también, reafirma el principio de libertad del comercio internacional, sujeto a las condiciones económicas del país. En resumen, aunque la Ley 7 de 1991 no aborda directamente las exportaciones, establece un marco para la gestión del presupuesto que puede influir en cómo se apoyan o regulan las actividades de exportación a través de la asignación de recursos y la intervención estatal.

La ley 9ª de 1991: Si bien se refiere específicamente al café, establece un precedente importante al reconocer la importancia de estimular y facilitar la actividad exportadora de manera permanente. Principalmente, esta ley regula el mercado cambiario colombiano. Esto significa que establece las normas para la compra, venta y tenencia de divisas, así como las operaciones cambiarias en general. Aunque la Ley 9ª de 1991 no se centra específicamente en las exportaciones, su impacto en el comercio exterior colombiano es indirecto pero fundamental. Al regular el mercado cambiario, esta ley contribuye a crear un entorno propicio para las exportaciones, facilitando el ingreso de divisas al país y reduciendo los costos asociados a las transacciones internacionales.

El Decreto 1165 de 2019: Busca simplificar y modernizar los procesos aduaneros, facilitando el comercio exterior y mejorando la competitividad de Colombia en el mercado global. Aunque no se enfoca exclusivamente en las exportaciones, sus

Normativas colombianas.

- Instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos
(INVIMA)

- Instituto colombiano agropecuario (ICA)
- Dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN)
- Ministerio de comercio, industria y turismo.

Regulaciones de la unión europea.

- Reglamento (CE) n°178/2002

Establece los principios generales de la legislación alimentaria en la UE, incluyendo los requisitos de seguridad alimentaria y trazabilidad.

- Reglamento (CE) n°852/2004

Establece los requisitos de higiene para los alimentos.

- Reglamento (CE) n°853/2004

Establece los requisitos para los alimentos de origen animal.

- Reglamento (UE) n°1169/2011

Establece los requisitos de etiquetado de los alimentos, incluyendo la información nutricional y los alérgicos.

- Regulaciones Fitosanitarias.
- Normas de calidad.
- Reglamento (CE) n°2023/2006

Documentación necesaria:

- Factura comercial
- Lista de empaque (packing list)
- Certificado de origen
- Certificación Fitosanitaria
- Registro sanitario
- Documentación de transporte
- Certificación de análisis.

4.5 MARCO TEMPORAL.

El proyecto de investigación se desarrollará en dos fases;

ANTEPROYECTO: Este proceso se desarrollará para generar la formulación y diseño del proyecto a exportar Pulpa de Mango congelada desde Santiago de Cali, Colombia hasta Valencia, España, es por eso que se describirá entre los meses de febrero hasta mayo del año 2025.

PROYECTO: son los tiempos en que se desarrollará desde un contexto descriptivo cada una de las fases propuestas durante el anteproyecto y se destina el planteamiento descriptivo cada fase del proyecto la su realización entre los meses de agosto hasta noviembre del año 2025.

5.0 DISEÑO METODOLOGICO.

El diseño metodológico del presente estudio establece la estructura y el procedimiento que guiarán la recolección, análisis e interpretación de la información necesaria para determinar la viabilidad de la exportación de pulpa de mango congelada desde Santiago de Cali, Colombia, hacia Valencia, España. Este diseño integra diferentes estrategias investigativas con el fin de abordar de manera integral los aspectos comerciales, logísticos, técnicos, normativos y financieros del proyecto. Para ello, se adopta una metodología que combina investigación documental y de campo, con un enfoque cuantitativo y un método aplicado de carácter mixto, apoyado en técnicas tanto cuantitativas como cualitativas, lo que permite obtener resultados objetivos, confiables y contextualizados.

Clase o tipo de investigación

El estudio se clasifica como una investigación documental y de campo.

Es documental porque se fundamenta en la revisión y análisis de fuentes secundarias como estadísticas de comercio exterior, informes de entidades oficiales, normativas sanitarias, estudios sectoriales y bases de datos especializadas, que permiten conocer el comportamiento del mercado internacional y los requisitos legales para la exportación. es de campo porque se recolecta información directa de los actores involucrados, como consumidores, importadores, distribuidores y expertos en logística, con el fin de validar la aceptación del producto, identificar oportunidades y reconocer posibles barreras de entrada al mercado.

La combinación de ambos tipos de investigación garantiza una visión más completa, integrando teoría y realidad práctica.

Enfoque de investigación

El trabajo adopta principalmente un enfoque cuantitativo, ya que busca medir variables objetivas relacionadas con el mercado, tales como volúmenes de importación, precios, costos logísticos, participación de competidores, demanda potencial y rentabilidad del proyecto. Este enfoque permite el uso de datos estadísticos, indicadores numéricos y mediciones precisas que facilitan la comparación, proyección y toma de decisiones estratégicas. No obstante, se incorporan elementos cualitativos complementarios para comprender percepciones, preferencias y opiniones de los actores del mercado, logrando así una interpretación más profunda del contexto comercial.

Método de investigación

Se emplea un método aplicado y mixto.

Es aplicado porque busca resolver un problema concreto y real: determinar la factibilidad de exportar pulpa de mango congelada al mercado español, proponiendo soluciones prácticas y estrategias de implementación.

Es mixto porque integra herramientas cuantitativas (estadísticas, encuestas, análisis de datos de comercio) con técnicas cualitativas (entrevistas, opiniones de expertos, análisis del entorno competitivo).

Este método permite evaluar simultáneamente la demanda del mercado, los requisitos técnicos y sanitarios, la logística de la cadena de frío, los costos operativos y la competitividad del producto, facilitando una evaluación integral del proyecto.

Técnicas de investigación

Para la recolección de información se utilizan técnicas cuantitativas y cualitativas que complementan el análisis:

- En el componente cuantitativo se emplean:
- Análisis de bases de datos de comercio exterior
- Revisión de estadísticas de importación y exportación
- Estudios de precios internacionales
- Cálculo de costos logísticos y financieros
- Encuestas estructuradas a consumidores e importadores

Estas técnicas permiten obtener información medible sobre la magnitud del mercado, niveles de consumo, intención de compra y rentabilidad.

En el componente cualitativo se utilizan:

- Entrevistas semiestructuradas a expertos en logística, aduanas y comercio exterior
- Consulta a importadores y distribuidores
- Análisis del entorno competitivo y normativo

Estas herramientas ayudan a comprender barreras de entrada, preferencias del cliente, requisitos de calidad y condiciones del mercado destino.

La triangulación de ambas técnicas fortalece la confiabilidad de los resultados, ya que permite contrastar diferentes fuentes de información y obtener conclusiones más sólidas.

Población y muestra.

Para este estudio de factibilidad, la población del estudio está conformada por todas las personas que intervienen directa o indirectamente en el proceso de comercialización y exportación de pulpa de mango congelada. Compuesto por los habitantes de la ciudad a quienes la usan para jugos, helados, postres y para negocios que compran como materia prima. Incluyendo Importadores y distribuidores internacionales de productos congelados o procesados. Esta población permite obtener información sobre demanda, requisitos técnicos, viabilidad logística y aceptación del producto.

Muestra: se utilizara un muestreo que busca representar la diversidad de la población sin necesidad de una selección aleatoria. Basándose a la población valenciana podrían influir en el consumo, entre la edad de jóvenes (18-35) también adultos (36-60), para esta muestra se tratara de encuestar a las personas con ingresos de medios a altos que también sean residentes o inmigrantes de lazos con regiones de consumo de frutas tropicales.

Se aplicaran estas muestras en lugares estratégicos como supermercados, empresas de distribución y mayoristas. Este método asegura que se capturen las opiniones de los grupos más relevantes para el estudio de mercado haciendo que la información sea más significativo para el análisis de viabilidad. Los resultados serán usados en La fórmula universal para calcular un porcentaje es:

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

Procedimiento.

Este tipo de muestreo garantiza que todos los miembros de la población tengan la misma probabilidad de ser seleccionados, permitiendo obtener conclusiones representativas sobre la aceptación, demanda y percepción del producto en el mercado internacional.

Para ello, se aplicarán preguntas clave orientadas a medir el nivel de conocimiento, uso y preferencia frente a la pulpa de mango congelada, tales como:

“¿Ha consumido usted o su familia pulpa de fruta congelada en los últimos 12 meses?”

“¿Con qué frecuencia compra productos congelados como pulpa, frutas o smoothies?”

“¿Considera que los productos de frutas tropicales procesadas (como el mango) tienen buena aceptación en su país?”

“¿Cuál presentación preferiría para la pulpa de mango congelada? (200g, 500g, 1kg, industrial)”

“¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una pulpa de mango congelada importada?”

(Para importadores): “¿Con qué frecuencia enfrenta limitaciones de oferta en productos derivados del mango?”

(Para distribuidores): “¿Considera que existe suficiente variedad de proveedores de pulpa de fruta en el mercado?”

Estas preguntas permiten obtener datos cuantitativos comparables y extrapolables a la población objetivo.

Línea de investigación.

El presente trabajo se inscribe en la línea de investigación del programa Técnico Profesional en procesos Administrativos del Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez” “Emprendimiento para generación de empresas mediante procesos de exportación e importación.

Delimitación del objeto de estudio.

La investigación se enfocará estrictamente en la exportación de pulpa de mango congelada producida en Santiago de Cali, Colombia, dirigida específicamente al mercado de Valencia, España. Esto implica que el estudio analizará desde la disponibilidad de materia prima y los procesos de producción en Cali, pasando por la cadena de frío y los costos logísticos del transporte marítimo desde Buenaventura hasta el puerto de Valencia, hasta el cumplimiento de las normativas de importación y los requisitos de calidad y demanda del mercado valenciano. Se excluirán otros productos de mango, diferentes destinos en la Unión Europea o Colombia, y cualquier análisis de mercados que no esté directamente relacionado con esta ruta comercial y este producto específico, utilizando datos relevantes de los últimos tres a cinco años para asegurar la pertinencia de la información

6. ESTUDIO DE MERCADO.

6.1 ANALISIS DEL SECTOR.

El sector agroalimentario en la comunidad valenciana es un pilar fundamental en la economía, es la provincia con mayor concentración de empresas del sector y destaca por su productividad y rentabilidad. En Valencia ha aumentado el gasto en alimentos con sabores exóticos para el comercio minorista incluyendo mercados municipales ya que existe una clara tendencia hacia el consumo de productos saludables frescos y de origen natural. El consumidor valenciano valora la calidad y de manera creciente y por la conveniencia de los jóvenes en particular buscan un equilibrio entre la salud, sostenibilidad y soluciones rápidas.

Tiene como competencia indirecta las frutas nacionales e importadas y otras pulpas o concentrados de frutas, el principal competidor del mango fresco en España es en el sur de la península (Andalucía), que tiene una temporada de cosechas en otoño.

En competencia directa hay empresas que ya exportan pulpas congeladas de otros países, se debe investigar la presencia de otras empresas en el mercado valenciano para conocer sus precios, calidad y canales de distribución. La ventaja competitiva de la pulpa de mango colombiano puede diferenciarse por su variedad y su sabor característico y la certificación de calidad.

En términos de las barreras de entrada y regulaciones, la unión europea tiene regulaciones estrictas para la importación de productos alimentarios, lo que concluye un desafío significativo. Los productos deben cumplir con los estándares de higiene y seguridad alimentaria, es esencial que la pulpa de mango cuente con un certificado fitosanitario y sea procesado en una planta que cumpla con las normativas europeas.

La exportación requerirá una serie de documentos obligatorios, incluyendo el certificado sanitario de origen. El importador en España deberá estar registrado en el registro general sanitario alimentarias y alimentos. El producto debe cumplir con las normas de etiquetado de la UE que incluyen información nutricional detallada, lista de ingredientes, fecha de caducidad y país de origen.

6.1.1 EL SECTOR EXPORTADOR COLOMBIANO.

La exportación de pulpa de mango congelada desde Colombia se enmarca en esta tendencia aprovechando la riqueza agrícola del país. El país tiene una producción nacional considerable, lo que convierte a Colombia en un exportador neto de mango, tanto en fresco como procesado. La producción de mango en Colombia se concentra principalmente en departamentos como Cundinamarca, Tolima y la Costa Caribe. Esto significa que la materia prima para la pulpa congelada está disponible localmente, lo que reduce la dependencia de las importaciones y fortalece la cadena de valor interna.

Pro Colombia, la entidad encargada de promover el comercio exterior y la inversión en el país, ha jugado un papel fundamental en el crecimiento de las exportaciones no tradicionales. Aunque no hay un estudio específico y público que muestre la cantidad exacta de pulpa de mango que se exporta, sí existen reportes que confirman el crecimiento notable de las exportaciones de mango en general. Por ejemplo, en los últimos años, el mango colombiano ha ganado terreno en mercados como Canadá, Emiratos Árabes Unidos y Francia, mostrando una tendencia positiva y un interés creciente en el producto.

El principal destino para la pulpa de mango colombiana son los mercados de alto valor en el extranjero, especialmente en Europa y América del Norte. La exportación de productos congelados, como la pulpa de mango, requiere una logística especializada y un riguroso control de la cadena de frío. Por lo general, se transporta por vía marítima en contenedores refrigerados conocidos como "reefers". Estos contenedores garantizan que el producto mantenga la temperatura adecuada durante todo el trayecto. En el caso de una exportación desde el Valle del Cauca, la ruta logística más eficiente sería por el principal puerto del Pacífico colombiano, Buenaventura, desde donde se embarcaría hacia los puertos europeos, como el de Valencia en España.

El mango utilizado para la pulpa proviene de diferentes zonas de producción en Colombia. Una vez cosechado, es transportado a las plantas de procesamiento y congelación, muchas de las cuales están ubicadas en regiones estratégicas como el Valle del Cauca. Aquí, el mango se lava, pela, y se procesa hasta convertirlo en

pulpa, que luego se congela y se empaca para su exportación. Esta cadena de suministro interna es vital para asegurar la calidad y la trazabilidad del producto final que llegará a los mercados internacionales.

6.1.2 EL MERCADO DEL PRODUCTO EN EL EXTERIOR.

El mercado exterior de la pulpa de mango se caracteriza por ser un nicho de alto valor, impulsado por una creciente demanda de alimentos saludables, naturales y exóticos. Para un exportador colombiano, el foco principal está en los mercados de Europa y América del Norte, donde el consumidor valora la calidad, la conveniencia y la trazabilidad del producto.

En los últimos años aumento varias tendencias clave como el consumo saludable, Los consumidores buscan alternativas naturales y nutritivas a los productos procesados. La pulpa de mango, al ser un producto sin aditivos, encaja perfectamente en esta tendencia.

La pulpa congelada es ideal para la vida moderna. Permite a los consumidores y a la industria (restaurantes, fábricas de helados, etc.) tener acceso a la fruta todo el año sin preocuparse por la estacionalidad del producto fresco. La globalización ha expuesto a los consumidores a nuevos sabores y productos de otras culturas. El sabor tropical del mango es muy apreciado en la alta cocina y en la elaboración de postres, jugos y cocteles.

6.1.3 ANÁLISIS DOFA.



Ilustración 3 Cuadro de Análisis DOFA.

6.2.1 POSIBLES MERCADOS PARA EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO.

La exportación de pulpa de mango congelada desde Colombia tiene un potencial significativo en varios mercados internacionales. Más allá de España, existen otros destinos clave que, por su demanda y estructura, ofrecen una gran oportunidad para el producto colombiano. El principal mercado para la pulpa de mango es la Unión Europea, ya que la demanda de productos naturales y exóticos está en constante crecimiento. Además de España, que es un mercado de entrada ideal por su conexión cultural y logística, otros países ofrecen un alto potencial.

6.2.2 EL PAÍS SELECCIONADO. (ESPAÑA)

España es la cuarta economía más grande de la eurozona y un punto de entrada clave a la Unión Europea. Su infraestructura logística es moderna y eficiente, con una amplia red de puertos, aeropuertos y carreteras. Para la exportación de pulpa de mango congelada desde Cali, el puerto de Valencia es una opción ideal debido a su alta conectividad con los principales mercados de Europa y su especialización en el manejo de productos perecederos y refrigerados. Además, la proximidad cultural e idiomática facilita las negociaciones y la comunicación con los socios comerciales.

6.2.2.1 ENTORNO ECONÓMICO.

España ha demostrado una sólida recuperación económica en los últimos años, con un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) que supera el promedio de la Unión Europea. Este crecimiento se ha visto impulsado por un fuerte sector de servicios, una robusta industria turística y un aumento del consumo interno. La creación de empleo también ha sido notable, lo que contribuye a un mayor poder adquisitivo de los hogares y, por ende, a un aumento en el gasto en productos alimentarios, incluidos aquellos de nicho como los tropicales. Esto implica que la importación de productos de terceros países, como Colombia, se beneficia de regulaciones y aranceles unificados. El país es un importador neto de productos agrícolas, lo que lo convierte en un socio comercial atractivo para exportadores como los colombianos. La relación comercial entre España y Colombia se ve fortalecida por el Tratado de Libre Comercio (TLC), que facilita el acceso de los productos agroindustriales a este mercado sin aranceles.

.2.2.2 ENTORNO TECNOLÓGICO.

El uso de tecnologías logísticas avanzadas es fundamental para un producto congelado. Los puertos españoles, especialmente el de Valencia, están equipados con sistemas de gestión de contenedores refrigerados (reefers) que garantizan la trazabilidad y el mantenimiento de la temperatura desde el origen hasta el punto de entrada. Además, el seguimiento por GPS y IoT (Internet de las Cosas) permite monitorear en tiempo real la ubicación y las condiciones del producto durante el tránsito, minimizando los riesgos de pérdida de la cadena de frío.

6.2.2.3 ENTORNO POLÍTICO.

España es una democracia parlamentaria con un marco legal sólido, que ofrece seguridad jurídica a las empresas. La pertenencia a la Unión Europea (UE) es el pilar de su política exterior y comercial. Esto significa que las regulaciones sobre comercio, sanidad y etiquetado están armonizadas con el resto de los países de la UE, lo que simplifica los procesos de importación. Cualquier cambio en la legislación europea o española puede tener un impacto directo en los requisitos de entrada del producto. El gobierno español promueve activamente el comercio exterior y la inversión extranjera. Las políticas se centran en la simplificación de trámites aduaneros y la promoción de la innovación. La existencia de organismos como el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) puede ser de ayuda para los importadores, ya que proporcionan información, apoyo y recursos para el desarrollo de negocios internacionales.

6.2.2.4 ENTORNO AMBIENTAL.

El país cuenta con una extensa red de espacios naturales protegidos, que incluye Parques Nacionales, Parques Naturales y Reservas de la Biosfera. Estas áreas son cruciales para la conservación de ecosistemas y especies clave como el lince ibérico y el águila imperial. España es uno de los países más vulnerables al cambio climático en Europa. Las consecuencias son ya evidentes como el aumento de temperaturas, Olas de calor más frecuentes y prolongadas.

La Sequía y desertificación disminuye las precipitaciones, especialmente en la zona mediterránea y el sur del país, junto con la sobreexplotación de recursos hídricos, está acelerando la desertificación. Fenómenos extremos han Aumentado con mayor frecuencia e intensidad de incendios forestales, inundaciones y temporales.

Contaminación del agua: La sobreexplotación de acuíferos y la contaminación por nitratos procedentes de la agricultura intensiva y la ganadería industrial son problemas graves. Un porcentaje significativo de las masas de agua superficial y subterránea se encuentran en mal estado químico.

Contaminación del aire: La calidad del aire es una preocupación en grandes ciudades como Madrid y Barcelona, debido a las emisiones del tráfico y la industria, que superan los límites legales de la Unión Europea en algunos casos.

Contaminación del suelo: La generación de residuos, el uso de productos químicos en la agricultura y la erosión son factores que contribuyen a la degradación del suelo.

6.2.2.5 ENTORNO CULTURAL.

El entorno cultural de España es un mosaico complejo y diverso, forjado por una historia de múltiples influencias (íberos, celtas, romanos, visigodos y árabes) y la convivencia de diferentes identidades regionales. La diversidad es la característica más definitoria de la cultura española. El país no es una entidad cultural monolítica, sino una unión de regiones con tradiciones, lenguas e identidades propias.

Lenguas oficiales: Además del castellano (o español), que es la lengua oficial en todo el territorio, coexisten otras lenguas cooficiales en sus respectivas comunidades autónomas:

- Catalán: En Cataluña, la Comunidad Valenciana (donde se conoce como valenciano) y las Islas Baleares.
- Gallego: En Galicia.
- Euskera: En el País Vasco y parte de Navarra, siendo una de las lenguas más antiguas de Europa.

6.2.3 EL PAÍS DE ORIGEN. (COLOMBIA)

Colombia es un país sudamericano con una rica historia, una geografía diversa y una cultura vibrante. El Entorno Geográfico de Colombia es el único país de América del Sur que tiene costas en el océano Atlántico (a través del mar Caribe) y en el océano Pacífico. Su geografía es extraordinariamente variada:

Región Andina: La cordillera de los Andes se divide en tres ramales (Occidental, Central y Oriental) que atraviesan el país de sur a norte. Aquí se encuentran las principales ciudades como Bogotá, Medellín y Cali, y una gran diversidad de ecosistemas de montaña, desde páramos hasta valles fértiles.

Región Caribe: Caracterizada por llanuras, selvas secas y playas paradisíacas. Es el hogar de ciudades históricas como Cartagena y de la Sierra Nevada de Santa Marta, la montaña costera más alta del mundo.

Región del Pacífico: Es una de las zonas más biodiversas y lluviosas del planeta. Está cubierta por selva tropical densa y habitada principalmente por comunidades afrocolombianas e indígenas.

Región de la Orinoquía y Amazonía: Vastos territorios de llanuras y selvas que comparten con Venezuela, Brasil, Perú y Ecuador. Estas regiones son el pulmón de Colombia y albergan una inmensa biodiversidad.

6.2.3.1 ENTORNO ECONÓMICO.

La explotación de minas y canteras, especialmente de petróleo, carbón, gas y esmeraldas, ha sido históricamente una de las principales fuentes de ingresos por exportaciones. Aunque la dependencia de los precios internacionales de estos productos genera cierta volatilidad, su contribución a la economía sigue siendo significativa. El crecimiento económico de Colombia ha mostrado una tendencia de recuperación en los últimos años, impulsado por el consumo interno y la demanda.

Las proyecciones para 2025 indican un crecimiento moderado, con una convergencia gradual de la inflación hacia la meta establecida por el Banco de la República.

Es el pilar de la economía colombiana y el que más contribuye al Producto Interno Bruto (PIB) y a la generación de empleo. Este sector incluye una amplia gama de actividades como el comercio, los servicios financieros, El turismo, en particular, ha experimentado un crecimiento notable en los últimos años, convirtiéndose en una fuente importante de ingresos.

6.2.3.2 ENTORNO TECNOLÓGICO.

El entorno tecnológico en Colombia se encuentra en una fase de acelerada transformación digital, impulsado tanto por políticas gubernamentales como por una creciente iniciativa privada. El país se ha posicionado como un tecnológico emergente en la región, con un ecosistema dinámico de startups, centros de innovación y un sector de software en constante crecimiento. Colombia está adoptando rápidamente tecnologías de la Cuarta Revolución Industrial. Las tendencias clave incluyen:

- Inteligencia Artificial (IA): La IA está impulsando la automatización empresarial y la optimización de procesos en diversos sectores. El país ha sido pionero en la región en la creación de políticas y regulaciones sobre la IA, como el Marco ético para la Inteligencia Artificial.

- **Ciberseguridad:** Con la digitalización de servicios, la ciberseguridad se ha vuelto una prioridad. Hay una creciente demanda de soluciones para proteger la información y los sistemas tanto a nivel público como privado.

- **Conectividad y 5G:** Existe un esfuerzo significativo por reducir la brecha digital y llevar la conectividad a las zonas rurales. La implementación de la red 5G está en marcha y se espera que impulse la transformación digital en industrias como la manufacturera y el transporte.

- **Economía de la Nube:** La adopción de servicios en la nube sigue en aumento, lo que permite a las empresas optimizar costos y escalar sus operaciones de manera más eficiente.

6.2.3.3 ENTORNO POLÍTICO.

Colombia es una república democrática y presidencialista □□, estructurada en tres ramas del poder público: Ejecutiva, Legislativa y Judicial. El país ha experimentado una evolución significativa. Liderado por el Presidente de la República, quien es el jefe de Estado y de Gobierno. El Presidente es elegido por voto popular para un periodo de cuatro años sin posibilidad de reelección inmediata. Recae en el Congreso de la República, El Poder Legislativo Se compone del Senado

(elegido a nivel nacional) y la Cámara de Representantes (elegida a nivel territorial). Su función principal es la de crear y modificar leyes. El Poder Judicial está encargado de administrar justicia. Está conformado por la Corte Suprema de Justicia, la Corte Constitucional, el Consejo de Estado y el Consejo Superior de la Judicatura.

6.2.3.4 ENTORNO AMBIENTAL.

Colombia es uno de los países más biodiversos del mundo, ubicándose en el segundo lugar después de Brasil. A pesar de ocupar solo el 0.7% de la superficie terrestre, alberga cerca del 10% de la biodiversidad global. Esta riqueza se debe a su variedad geográfica, que incluye:

Páramos: Ecosistemas de alta montaña que son cruciales para la regulación hídrica.

Selvas Amazónicas y del Pacífico: Hogares de una inmensa cantidad de especies.

Cordillera de los Andes: Con una diversidad de climas y especies a diferentes alturas.

Costas: Con ecosistemas marinos en el Caribe y el Pacífico, incluyendo arrecifes de coral y manglares.

Colombia enfrenta importantes problemas ambientales que amenazan sus ecosistemas:

Deforestación: Es uno de los problemas más críticos. La pérdida de bosques se debe principalmente a la ganadería extensiva, la agricultura ilegal (especialmente cultivos de coca), la tala ilegal y la minería. Aunque en 2023 se registraron los niveles más bajos de deforestación en 20 años, los datos de 2024 muestran un repunte significativo.

Contaminación del Agua: La contaminación hídrica afecta a ríos, lagos y aguas subterráneas. Las principales fuentes son los vertidos de aguas residuales sin tratamiento adecuado, el uso de pesticidas y fertilizantes en la agricultura, y los residuos de la minería ilegal.

Pérdida de Biodiversidad: La destrucción de hábitats, la sobreexplotación de especies y el cambio climático ponen en riesgo a miles de especies. La minería ilegal, en particular, causa daños irreversibles a los ecosistemas y a las fuentes de agua.

Cambio Climático: Colombia es vulnerable a los efectos del cambio climático, como el aumento de las temperaturas, la alteración de los patrones de lluvia y el incremento de fenómenos extremos, afectando la disponibilidad de agua y la seguridad alimentaria.

6.2.3.5 ENTORNO CULTURAL.

La cultura colombiana es un crisol de influencias indígenas, europeas (principalmente españolas) y africanas. El país es mundialmente conocido por la Música y Danza como la cumbia y el vallenato, géneros musicales que representan la herencia cultural de la costa Caribe. El joropo es la música tradicional de los

llanos orientales, mientras que la salsa tiene una fuerte presencia en la región del Pacífico, especialmente en Cali.

Literatura: Colombia ha producido figuras literarias de renombre internacional. El más destacado es Gabriel García Márquez, ganador del Premio Nobel de Literatura y autor de la icónica novela Cien Años de Soledad, que popularizó el realismo mágico.

Artesanías: La riqueza cultural se refleja en las artesanías, desde los coloridos sombreros de la costa hasta las mochilas wayúu del desierto de La Guajira y los tejidos de las comunidades indígenas andinas.

6.2 INTELIGENCIA DE MERCADO.

La Inteligencia de Mercado es el proceso de recopilar, analizar e interpretar información relacionada con clientes, competidores y tendencias del entorno comercial, con el fin de apoyar la toma de decisiones estratégicas dentro de una empresa. Permite conocer el comportamiento del consumidor, identificar oportunidades de negocio y anticiparse a cambios del mercado. A través del uso de datos, estudios y herramientas de análisis, las organizaciones pueden reducir riesgos, mejorar sus estrategias de venta y diseñar productos o servicios que se adapten mejor a las necesidades del mercado, logrando así mayor competitividad y crecimiento.

6.2.1 POSIBLES MERCADOS PARA EXPORTACION DEL PRODUCTO ESPAÑA.

Representa un mercado prometedor para la pulpa de mango congelada, con un crecimiento en la demanda impulsado por tendencias en salud y gastronomía. Para los exportadores, es crucial entender las preferencias del consumidor y la dinámica del mercado para competir efectivamente.

-La economía de España es una de las más grandes de la Unión Europea. Su principal motor es el sector servicios, con el turismo como pilar fundamental. Aunque con un peso menor, la industria (automoción, química) y la agricultura son muy competitivas y generan gran parte de las exportaciones del país.

España es una economía muy abierta al comercio exterior, con la mayoría de sus intercambios con la Unión Europea. A pesar de un crecimiento reciente y de su dinamismo, enfrenta retos importantes como el desempleo y la necesidad de aumentar la productividad.

-La religión en España se caracteriza por la pérdida de peso de la Iglesia Católica y un aumento del número de personas sin afiliación religiosa. Aunque la mayoría de los españoles se identifica como católico, el porcentaje ha caído drásticamente en las últimas décadas. Además, un gran número de estos católicos se declara no practicante. La Constitución española garantiza la libertad religiosa y, si bien la religión católica sigue siendo la mayoritaria, el país cuenta con una creciente

diversidad de religiones, como el islam y el protestantismo, que han ido ganando visibilidad.

-El sistema financiero de España se caracteriza por la predominancia de la banca, con grandes bancos que operan a nivel global. Tras las crisis pasadas, el sector ha mejorado su solvencia y rentabilidad. Sin embargo, enfrenta desafíos importantes.

El sistema bancario español está concentrado en unas pocas entidades principales. Estos bancos, además de su presencia en España, tienen una fuerte proyección internacional, especialmente en América Latina. A nivel nacional, el sector ha pasado por un proceso de consolidación, reduciendo el número de entidades y fortaleciendo sus balances

La banca española ha reforzado significativamente sus niveles de capital y liquidez, superando las pruebas de estrés europeas. Esto la hace más resiliente ante posibles crisis económicas. La rentabilidad también ha mejorado, impulsada por la subida de los tipos de interés.

EE. UU

Es el mayor consumidor a nivel mundial, con una demanda constante debido a su gran industria de alimentos procesados y la creciente preferencia por productos naturales y saludables.

-La economía de Estados Unidos es la más grande del mundo y se basa en un sistema capitalista enfocado en la libre empresa, con el consumo interno y la innovación tecnológica como sus principales motores. Aunque es líder global en sectores clave como tecnología, finanzas y entretenimiento, la economía también enfrenta desafíos como la inflación, la volatilidad en el mercado laboral y la elevada deuda pública. En resumen, es una potencia económica robusta y resiliente, pero con retos continuos.

-La religión en Estados Unidos se caracteriza por una gran diversidad, aunque el cristianismo sigue siendo la religión dominante. A pesar de que la mayoría de los estadounidenses se identifican como cristianos, el porcentaje ha ido disminuyendo.

Dentro del cristianismo, los protestantes (con diversas denominaciones) y los católicos son los grupos más grandes. En las últimas décadas ha crecido de forma significativa la población no afiliada a ninguna religión (ateos, agnósticos, etc.), especialmente entre los jóvenes. La Constitución de EE. UU. Garantiza la libertad de culto, lo que ha permitido una amplia gama de religiones, como el judaísmo, el islam, el budismo y el hinduismo, que también tienen presencia en el país.

-El sistema financiero de EE. UU. Es el más grande y complejo del mundo. Está dominado por los grandes bancos internacionales y unos mercados de capitales masivos (como el NYSE y el NASDAQ) que son vitales para la economía global. El

Sistema de la Reserva Federal (la Fed) actúa como banco central y regula el sector para mantener la estabilidad financiera. A pesar de su solidez, el sistema es conocido por su alta complejidad y por su impacto en la economía global.

CHINA

Su creciente clase media y la urbanización han impulsado la demanda de frutas y productos derivados, incluyendo la pulpa de fruta congelada, para su uso en jugos, yogurts y otros alimentos procesados.

-La economía de China, la segunda más grande del mundo, ha pasado de ser una potencia agrícola a una industrial y tecnológica, con el gobierno central jugando un papel crucial en su desarrollo. Se la conoce como la "fábrica del mundo" debido a su inmensa industria manufacturera, que sigue siendo su principal motor económico. No obstante, el país está invirtiendo fuertemente en innovación tecnológica para liderar nuevos mercados como la inteligencia artificial y las energías renovables. A pesar de este rápido crecimiento, la economía china enfrenta importantes desafíos como una desaceleración económica gradual, una creciente deuda local y el envejecimiento de su población.

-La religión en China es una mezcla compleja de tradiciones históricas y una creciente secularización. Aunque el Partido Comunista Chino es oficialmente ateo y ejerce un estricto control sobre la práctica religiosa, la mayoría de los chinos practican una mezcla de creencias ancestrales, como el budismo, el taoísmo, el confucianismo y las religiones populares. A pesar de la garantía constitucional de

libertad religiosa, solo se reconocen oficialmente cinco religiones principales, lo que ha provocado que muchas personas practiquen su fe de manera no oficial o clandestina. En general, la religión es un tema muy personal en China, con una gran parte de la población, especialmente la joven, que se identifica como no creyente.

- El sector financiero de China es grande y está en constante evolución, pero sigue siendo un sistema fuertemente controlado por el Estado. A diferencia de los modelos occidentales, los grandes bancos son de propiedad estatal y sirven como la principal fuente de financiamiento para el gobierno y las empresas. Aunque los mercados de valores en Shanghái y Shenzhen han crecido rápidamente, aún no tienen el mismo nivel de transparencia y apertura que los de Estados Unidos. Un aspecto distintivo es que China es un líder mundial en tecnología financiera (fintech), con gigantes del sector que dominan el mercado de pagos móviles y la banca digital, lo que representa una competencia significativa para la banca tradicional.

BRASIL.

Brasil representa un mercado con alto potencial para la exportación de pulpa de mango congelada, debido a su tamaño poblacional, su industria alimentaria en expansión y el creciente interés por productos naturales, saludables y prácticos para el consumo diario. Aunque Brasil es un importante productor de mango fresco.

La demanda interna supera la capacidad de procesamiento industrial, especialmente en temporadas fuera de cosecha o en regiones donde la

disponibilidad del fruto es limitada. Esto abre oportunidades para abastecer a empresas procesadoras y al mercado institucional que requieren insumos estandarizados y disponibles durante todo el año.

- El crecimiento económico sostenido de Brasil durante las últimas décadas ha fortalecido significativamente a su clase media, que hoy representa una porción considerable de la población. Este aumento del poder adquisitivo, junto con la acelerada urbanización, ha impulsado la demanda de productos prácticos, saludables y de rápido consumo.

- Brasil posee la economía más grande de América Latina y una de las más diversificadas del mundo. Aunque históricamente se ha apoyado en la agricultura y la explotación de recursos naturales, la economía brasileña ha evolucionado hacia sectores más complejos como la industria manufacturera, la agroindustria tecnificada, el comercio y los servicios. El país es reconocido como un gigante agroalimentario y uno de los mayores productores de frutas del mundo.

- La religión en Brasil es diversa y forma parte esencial de su identidad cultural. Aunque el país es constitucionalmente laico, el catolicismo ha sido históricamente la religión predominante, seguido por un rápido crecimiento del protestantismo evangélico. Además, existe una fuerte presencia de manifestaciones religiosas afro-brasileñas como el candomblé y la umbanda, así como una convivencia con creencias indígenas y prácticas espirituales modernas.

- El sector financiero brasileño es uno de los más avanzados y regulados de América Latina. A diferencia de otros modelos, los bancos tradicionales brasileños son altamente competitivos y han adoptado rápidamente tecnologías digitales. El país destaca por tener uno de los sistemas de pagos más modernos del mundo. Aunque el sistema financiero es sólido, enfrenta retos relacionados con los altos costos de crédito, la bancarización parcial de sectores rurales y la necesidad de mayor inclusión financiera.

PERU

Perú ha experimentado un crecimiento significativo de su clase media, motivado por la estabilidad macroeconómica y la expansión del sector de servicios. Este aumento de ingresos ha impulsado cambios en los hábitos de consumo, especialmente en zonas urbanas como Lima, Arequipa y Trujillo. La demanda de alimentos saludables, prácticos y listos para usar ha crecido, favoreciendo el consumo de pulpas de fruta congelada para jugos naturales, repostería, heladería artesanal y cadenas de restaurantes. La cultura peruana, altamente orientada a la gastronomía, también impulsa el uso de frutas tropicales y exóticas en bebidas y postres.

- La economía peruana se ha consolidado como una de las más estables de Sudamérica, basada principalmente en la minería, la agricultura, la pesca y los servicios. Aunque la minería es su principal motor económico, la agroindustria ha ganado terreno, destacándose por la exportación de frutas frescas y productos procesados. El país ha invertido en infraestructura portuaria y logística, lo que ha permitido fortalecer su comercio exterior.

- Perú es un país con una tradición religiosa profundamente arraigada. La gran mayoría de su población se identifica como católica, aunque en las últimas décadas se ha observado un crecimiento notable de las iglesias evangélicas. Además, persisten prácticas espirituales andinas heredadas de culturas precolombinas, especialmente en zonas rurales, donde se combinan elementos de la cosmovisión indígena con el cristianismo.

- El sector financiero peruano es uno de los más estables de la región, con un sistema bancario sólido y bien supervisado. Está compuesto por bancos nacionales, internacionales, cajas municipales y entidades micro financieras de gran alcance. Perú es considerado un referente en micro finanzas a nivel mundial, destacándose por su capacidad de inclusión en sectores de bajos recursos. Aunque el sistema está modernizándose con la expansión de pagos digitales y banca móvil, aún existe una importante brecha de bancarización en zonas rurales.

6.3 EL PRODUCTO.

6.3.1 PORTAFOLIO DEL PRODUCTO.



Ilustración 4 Pulpa de Mango Congelado.

Naturafrut: Frescura y Sabor de la Pulpa de Mango del Valle del Cauca

Naturafrut es una empresa colombiana ubicada en el corazón de la región del Valle del Cauca, reconocida por la calidad de sus frutas tropicales.

Se especializa en un solo producto, asegurando la máxima calidad y frescura en cada paquete: pulpa de mango congelada de 500 gramos.

Se enfoca en un único producto que permite perfeccionar cada etapa del proceso, desde la selección de la fruta en los cultivos locales hasta el empaque final, garantizando que el sabor, el color y los nutrientes del mango permanezcan intactos.

Producto Estrella: Pulpa de Mango Congelado

- Descripción del producto: Pulpa de mango 100% natural, sin aditivos, conservantes ni azúcares añadidos. Empacada en una práctica presentación

de 500 gramos, es ideal para preparar jugos, batidos, postres, helados o como ingrediente en recetas dulces y saladas.

- Origen: Los mangos provienen de agricultores locales del Valle del Cauca, seleccionados por la calidad y madurez de su fruta.

- Proceso de producción:

Se eligen las frutas más maduras y de mejor calidad, Se lavan cuidadosamente para eliminar cualquier residuo. Se retira la cáscara y las semillas, dejando solo la pulpa. La pulpa se tritura hasta obtener una consistencia suave y homogénea. Se envasa en recipientes herméticos, como bolsas o bandejas plásticas. Los envases se someten a un proceso de congelación rápida, que consiste en bajar la temperatura de manera muy rápida. Una vez congelada, la pulpa se almacena a bajas temperaturas para mantener su calidad y evitar la proliferación de bacterias

- Beneficios para el consumidor:

- Sabor auténtico: Disfruta del sabor natural y dulce del mango en cualquier momento del año.

- Versatilidad: Es un ingrediente perfecto para una amplia variedad de preparaciones.

- Conveniencia: Lista para usar, ahorra tiempo y esfuerzo en la cocina.

- Saludable: Una fuente natural de vitaminas A y C, antioxidantes y fibra.

Datos de Contacto

- Empresa: Naturafрут

- Ubicación: Cali, Valle del Cauca
- Producto: Pulpa de Mango Congelada (500 g)
- Correo electrónico: naturafrutsabor@gmail.com
- Teléfono: 6008768

6.3.2 GENERALIDADES Y/O CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO A EXPORTAR.



Ilustración 5 Pulpa de Mango Congelada 1KG



Ilustración 6 Pulpa de Mango Congelada 200GM

PULPA DE MANGO CONGELADA.

Conveniencia: La pulpa de fruta congelada está lista para usar, lo que ahorra tiempo en la preparación de alimentos y bebidas.

Versatilidad: Se puede utilizar en una amplia variedad de recetas.

Conservación de nutrientes: El proceso de congelación ayuda a preservar muchas de las vitaminas, minerales y antioxidantes.

La pulpa de fruta congelada ofrece un sabor y color uniformes en todo momento, lo que facilita el control de calidad en la producción de alimentos.

Ahorra tiempo: Está lista para usar, eliminando la necesidad de pelar, cortar o licuar la fruta.

Sabor consistente: Ofrece un sabor y color uniformes en todo momento.

Fibra: Contribuye a una buena digestión y sensación de saciedad.

Almacenamiento: Si no se almacena correctamente, la pulpa de fruta congelada puede desarrollar cristales de hielo, lo que afecta su textura y sabor.

Adición de ingredientes: Algunas pulpas de fruta pueden contener azúcares añadidos, acidulantes u otros aditivos para mejorar el sabor, la textura o la vida útil.

Bebidas: Jugos, néctares, bebidas Batidos y smoothies, Yogurt griego, Helados caseros, Rellenos en tartas, pasteles, muffins y panes. Salsas, Mermeladas y compotas. Ensaladas

1 taza de pulpa de mango congelada: Suele pesar alrededor de 150-180 gramos.

Un paquete de 500 gramos de pulpa de mango congelada: Contiene aproximadamente 3-3.5 tazas de pulpa. 1 kilogramo de pulpa de mango congelada: Equivale aproximadamente a 6-7 tazas.

6.4 EL MERCADO PROVEEDOR.

POSIBLES PROVEEDORES

- Frutales del Valle: Empresa dedicada a la producción de pulpas de frutas, jugos y concentrados. Su enfoque está en ofrecer productos de alta calidad que mantienen el sabor y las propiedades nutricionales de las frutas frescas

Dirección: Carrera 66B # 3A - 29, Cali, Colombia

Teléfono: +57 2 489 2777

Sitio web: frutalesdelvalle.com

- A.S.J.FRUPACOL SAS La empresa se enfoca en mantener estándares rigurosos en la selección y procesamiento de sus productos. Ofrecen pulpas de frutas y otros productos relacionados.

Dirección: Calle 38 # 2-20 Cali, Valle del Cauca, Colombia

Teléfono: +57 2 661 8200

Sitio web: .com.co

- Del Valle: La empresa se dedica a la producción de alimentos y bebidas con ingredientes frescos y de alta calidad. Sus pulpas están diseñadas para ofrecer un sabor auténtico y una excelente conservación de los nutrientes.

Dirección: Calle 38 # 6-45, Cali, Colombia

Teléfono: +57 2 485 9999

Sitio web: delvalle.com.co

- Frutas y Jugos del Valle: se especializa en la producción y venta de pulpas de frutas congeladas y jugos naturales. Proveedores de pulpas de frutas y jugos para diferentes aplicaciones.

Dirección: Carrera 8 # 36-42, Cali, Colombia

Teléfono: +57 2 486 9900

Sitio web: frutasyjugosdelvalle.com

- Maxipulpas: Es una empresa dedicada a la producción y distribución de pulpas de frutas congeladas, ideales para su uso en la industria alimentaria y bebidas que ofrece pulpas de frutas congeladas y otros productos derivados.

Dirección: Carrera 49C No. 40-02, Cali - Colombia

Teléfono: (+57)314 8572133

Sitio web: maxipulpasyjugos@hotmail.com

6.5 EL MERCADO POTENCIAL OBJETIVO.

La pulpa de mango congelada, es elaborada en Colombia y se exporta hacia mercados internacionales donde existe una creciente demanda de frutas procesadas, especialmente para industrias de alimentos y bebidas. Considerando las características del producto y las tendencias de consumo en los países analizados, el mercado potencial objetivo se compone principalmente de empresas del sector alimentario que utilizan frutas procesadas como insumos para sus líneas de producción.

Industrias de Alta Escala (Jugos, lácteos y alimentos procesados)

Grandes compañías procesadoras de alimentos ubicadas en ciudades principales de Brasil (São Paulo, Río de Janeiro, Belo Horizonte) y Perú (Lima, Arequipa, Trujillo). Se caracterizan por manejar altos volúmenes de producción, contar con sistemas logísticos robustos y operar bajo estándares estrictos de calidad e inocuidad. Estas empresas fabrican jugos, néctares, helados, yogures, postres y mezclas de frutas, y requieren un suministro constante y a gran escala.

Empresas de Complejidad Media (Procesadores regionales y PYMES del sector alimentario)

Empresas medianas dedicadas a la producción de jugos artesanales, heladerías industriales, panaderías, empresas de catering y fabricantes de productos naturales. Se encuentran en capitales regionales y zonas urbanas en crecimiento. Su capacidad financiera es menor que la de los grandes conglomerados, pero cuentan con demanda constante de frutas procesadas.

Centros Gastronómicos, Restaurantes y Cafeterías Especializadas.

Incluye restaurantes, hoteles, cafeterías saludables, bares de jugos, heladerías artesanales y cocinas experimentales que utilizan pulpa de mango para preparaciones culinarias, bebidas, postres y productos gourmet. Este segmento es especialmente fuerte en ciudades con alta actividad turística o gastronómica.

6.5.1 LA POBLACIÓN OBJETIVO.

La población objetivo para la pulpa de mango congelada son los consumidores en España, especialmente en la región de Valencia. No solo para los consumidores finales, sino los intermediarios y las empresas industriales que la utilizan como materia prima. La demanda se centra en productos naturales, saludables y con un toque exótico. Los consumidores están interesados en incorporar frutas tropicales en diversas preparaciones culinarias. El producto es conveniente y útil tanto para la industria alimentaria como para los hogares.

Basándonos en estudios de la Cámara de Comercio de Valencia, se sabe que en la provincia existen cientos de empresas exportadoras e importadoras, especialmente en el sector agroalimentario.

Formula de la muestra

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

- **Z = 1.96** (95% de confianza)
- **p = 0.5**
- **q = 0.5** (porque $q = 1 - p$)
- **N = 11,000**
- **e = 0.05** (5% de error)

Desarrollo de la formula1. Calcula Z^2 :

$$Z^2 = 1.96^2 = 3.8416$$

2. Calcula $p \cdot q$:

$$p \cdot q = 0.5 \cdot 0.5 = 0.25$$

3. Calcula $Z^2 \cdot p \cdot q$:

$$3.8416 \cdot 0.25 = 0.9604$$

4. Calcula el numerador $Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N$:

$$0.9604 \cdot 11000 = 10564.4$$

5. Calcula e^2 :

$$e^2 = 0.05^2 = 0.0025$$

6. Calcula $e^2(N - 1)$:

$$0.0025(11000 - 1) = 0.0025 \cdot 10999 = 27.4975$$

7. Calcula el denominador $e^2(N - 1) + Z^2pq$:

$$27.4975 + 0.9604 = 28.4579$$

8. Finalmente, divide numerador / denominador:

$$n = \frac{10564.4}{28.4579} \approx 371.2$$

$n \approx 371$ empresas

De una población aproximada de 11,000 empresas que potencialmente pueden comprar pulpa de mango congelada, la muestra estadísticamente representativa resulta en: ≈ 371 empresas. Este tamaño de muestra permite generalizar los resultados con un 95% de confianza y 5% de error máximo,

garantizando representatividad para análisis de demanda, preferencias de compra y capacidad logística del mercado importador.

6.5.2 TENDENCIAS Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMO EN EL PAÍS DE DESTINO.

El mercado español ha experimentado un crecimiento notable y sostenido en los últimos años que impactan directamente el consumo y la demanda de la pulpa de mango. La Búsqueda de la Salud y el Bienestar es una fuerte tendencia hacia el uso de ingredientes naturales que ofrezcan beneficios para la salud.

1. Aumento del consumo y crecimiento del mercado

El consumo de mango en España ha crecido de manera rápida. Se ha reportado que el consumo per cápita de mango se ha triplicado en un período de cinco años (2014-2018), pasando de 0,21 kg a 0,58 kg por habitante al año. Este aumento se ha consolidado y la tendencia es al alza, con reportes recientes (hasta 2025) que señalan que el consumo de frutas tropicales en general sigue creciendo en el mercado español. Este crecimiento se debe a:

Mayor conciencia de la salud: Los consumidores españoles están cada vez más interesados en dietas saludables. El mango, al ser percibido como una fruta rica en vitaminas, antioxidantes y fibra, se alinea perfectamente con esta tendencia.

La alimentación Plant-Based: La popularidad de las dietas vegetarianas, veganas y flexitarianas impulsa la demanda de productos a base de frutas y vegetales, como los jugos, smoothies y postres veganos, donde la pulpa de mango es un ingrediente esencial.

Comodidad y Versatilidad: La pulpa de mango congelada resuelve el problema de los fabricantes y restaurantes que necesitan un suministro constante de su materia prima para poder ofrecer sus productos sin interrupción. Es ideal para la preparación de jugos, batidos, yogures, helados, mermeladas, pasteles y salsas. La pulpa permite una gran variedad de aplicaciones en la cocina profesional.

2. Hábitos de consumo y uso del producto.

Si bien el mango fresco es el producto más conocido, el consumo de pulpa de mango congelada o procesada está ganando terreno, especialmente en la industria y el canal HORECA (Hoteles, Restaurantes y Catering) y la industria alimentaria.

El Mango fresco se consume principalmente como un aperitivo en ensaladas, o como ingrediente en postres y bebidas. La Pulpa de mango congelada es muy valorado por los profesionales del sector por varias razones:

- Conveniencia y disponibilidad todo el año: La pulpa congelada asegura la disponibilidad del producto independientemente de la temporada del mango fresco.

- Consistencia y calidad: La pulpa congelada mantiene un sabor y una textura consistentes, lo cual es crucial para la producción de alimentos y bebidas a gran escala.

3. Dónde se compra la pulpa de mango

Los Importadores y distribuidores son los que Compran grandes volúmenes de pulpa de mango directamente de los países productores (como Colombia) y la almacenan y distribuyen a sus clientes en España. Tiendas y supermercados: son los principales puntos de venta de los productos elaborados con pulpa de mango (helados, jugos, postres, etc.) para el consumidor final.

Empresas procesadoras de alimentos y bebidas: Compran la pulpa a los importadores o distribuidores para utilizarla como materia prima en sus propias líneas de producción.

Mayoristas del sector: Suministran la pulpa de mango a restaurantes, hoteles y empresas que la utilizan en la elaboración de sus platos, cocteles y postres.

6.5.3 REQUISITOS DEL CONSUMIDOR DEL PAÍS DE DESTINO.

Para la exportación de pulpa de mango congelado de Cali a Valencia es fundamental cumplir con los rigurosos requisitos que las normativas de la Unión Europea exigen para la importación de productos alimenticios estos requisitos que se centran en tres áreas principales: normas sanitarias y de seguridad alimentaria, certificaciones de calidad y requisitos de etiquetado.

1. Normas Sanitarias y de Seguridad Alimentaria.

Controles en Frontera: La mercancía estará sujeta a controles sanitarios en el Punto de Entrada Designado (PED) de la aduana europea. Un inspector verificará los documentos y la condición de la carga.

Reglamento (CE) n° 852/2004: Esta es la norma fundamental de higiene de los productos alimenticios. Exige que el exportador tenga un sistema de análisis de peligros y puntos de control estricto implementado en su planta de producción en Cali. El sistema HACCP garantiza que se identifican y controlan los riesgos de contaminación biológica, química y física en todas las etapas del proceso.

Contaminantes y Residuos: El producto debe estar libre de pesticidas, metales pesados, micotoxinas y otros contaminantes en niveles superiores a los límites máximos establecidos por la normativa europea.

Cadena de Frío: Dado que es un producto congelado, la cadena de frío es crítica. La temperatura debe mantenerse constante a -18°C o menos durante todo el transporte. Cualquier ruptura en la cadena de frío puede resultar en el rechazo de la carga.

2. Certificaciones de Calidad y Trazabilidad

Certificado Fitosanitario: Emitido por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), este certificado garantiza que el producto está libre de plagas y enfermedades vegetales que puedan afectar a la agricultura española.

Certificado Sanitario: Emitido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) en Colombia, este documento certifica que el producto ha sido producido bajo estándares de higiene y seguridad.

3. Requisitos de Etiquetado del Producto

La información en la etiqueta del producto debe ser clara, precisa y estar en el idioma del país de destino.

- Denominación del alimento: "Pulpa de mango congelada". Lista de ingredientes: En este caso, si es 100% pulpa de mango, el único ingrediente es el mango. Si contiene aditivos (como ácido ascórbico), deben ser declarados.
- Cantidad neta: Expresada en kilogramos (kg) o gramos (g).
- Fecha de duración mínima o fecha de caducidad: Se debe indicar "consumir preferentemente antes de" (fecha de duración mínima) o "fecha de caducidad".
- Condiciones especiales de conservación: "Mantener a -18°C ", "no volver a congelar una vez descongelado".
- Nombre o razón social y dirección del fabricante o envasador (Colombia).
- País de origen: "Producto de Colombia".
- Información nutricional: La etiqueta debe incluir una tabla nutricional con el valor energético, grasas, grasas saturadas, hidratos de carbono, azúcares, proteínas y sal, expresados por 100 g o 100 ml.

6.6 EL MERCADO COMPETIDOR.

6.6.1 PAÍSES EXPORTADORES DEL PRODUCTO.

BRASIL

Es uno de los mayores productores y exportadores de mango del mundo. Su principal ventaja competitiva es el volumen y la infraestructura logística bien establecida hacia Europa. Exportan grandes cantidades de mango, tanto fresco como procesado.

Cantidades y Precios: Brasil exporta grandes volúmenes, lo que le permite ofrecer precios competitivos. Los precios de la pulpa de mango brasileña pueden fluctuar, pero suelen ser un referente en el mercado debido a su escala de producción.

Destinos: Su principal mercado para productos de mango es la Unión Europea, especialmente Países Bajos, que actúa como puerto de entrada para toda Europa.

Descripción del país: Brasil se encuentra en América del Sur, ocupando casi la mitad del continente. Su idioma oficial es el portugués y su moneda es el Real brasileño (BRL).

Exportaciones: Las exportaciones de mango de Brasil, que incluyen tanto la fruta fresca como la procesada, han mostrado un crecimiento significativo. Por ejemplo, en 2023, Brasil exportó aproximadamente 266.000 toneladas de mango, generando ingresos de alrededor de 315 millones de dólares. Se proyecta que las exportaciones sigan aumentando en volumen y valor.

PERÚ

Este país se ha posicionado como un competidor fuerte, especialmente en el mercado de mango orgánico y de alta calidad. Su cadena de suministro está muy organizada y tienen una buena reputación por la calidad de sus productos.

Cantidades y Precios: Perú exporta volúmenes significativos de pulpa de mango, con precios que a menudo reflejan su enfoque en la calidad y la producción orgánica. Suelen ser un poco más altos que los de sus competidores menos especializados.

Destinos: La Unión Europea es su principal mercado, con envíos importantes a Países Bajos y España. También tienen una presencia notable en Estados Unidos.

Descripción del país: Perú está en la costa oeste de América del Sur. Su idioma oficial es el español y su moneda es el Sol peruano (PEN).

Exportaciones: Perú es un exportador importante de mango, con volúmenes anuales que pueden superar las 200.000 toneladas en total (fresco y procesado). La industria peruana se destaca por su enfoque en la calidad y las certificaciones, lo que le permite acceder a mercados Premium.

MÉXICO

México es un gigante en la producción de frutas tropicales. Su cercanía a Estados Unidos y su infraestructura le permiten dominar ese mercado, pero también tienen una presencia considerable en Europa.

Cantidades y Precios: México exporta grandes volúmenes de pulpa de mango, principalmente hacia EE. UU., pero también envía cantidades relevantes a Europa. Sus precios suelen ser competitivos debido a su gran escala de producción.

Destinos: Su principal mercado de exportación es Estados Unidos, pero también tienen importantes envíos a Canadá y a países de la Unión Europea.

Descripción del país: México está en el sur de América del Norte. Su idioma oficial es el español y su moneda es el Peso mexicano (MXN).

Exportaciones: México es un gigante en la producción de mango, exportando más de 400,000 toneladas anuales de fruta fresca y procesada. Su principal mercado es Estados Unidos, donde su cercanía geográfica le da una

ventaja logística y de costos. La pulpa de mango mexicana es altamente competitiva en precio, aunque los costos de envío a Europa pueden influir.

INDIA

La India es el mayor productor de mango del mundo, aunque su principal destino es el consumo interno. Sin embargo, su industria de procesamiento es considerable y exportan pulpa de mango a nivel global.

Cantidades y Precios: Exportan grandes cantidades de pulpa de mango, principalmente de las variedades locales como la Alphonso. Los precios pueden ser muy competitivos debido al gran volumen de producción.

Destinos: Sus principales mercados de exportación son Oriente Medio, el Sudeste Asiático y la Unión Europea.

Descripción del país: La India se encuentra en el sur de Asia. Sus idiomas oficiales son el hindi y el inglés, y su moneda es la Rupia india (INR).

ECUADOR

Ecuador, al igual que Perú, es un exportador importante de frutas tropicales. Su ubicación geográfica le permite una producción constante durante todo el año.

Cantidades y Precios: Exporta volúmenes considerables de pulpa de mango. Sus precios son competitivos y su producto es valorado por su calidad.

Destinos: Sus mercados principales son Estados Unidos y la Unión Europea.

Descripción del país: Ecuador se encuentra en el noroeste de América del Sur. Su idioma oficial es el español y su moneda es el Dólar estadounidense (USD).

Exportaciones: La industria ecuatoriana de mango exporta volúmenes significativos de la fruta fresca, con una parte de ella destinada a la industria de procesamiento. Por ejemplo, en una campaña reciente, Ecuador exportó más de 15 millones de cajas de mango (de 4 kg cada una).

6.6.2 PROCEDENCIA DEL PRODUCTO EN EL PAÍS DE DESTINO.

En España, la Producción nacional es una parte importante del mango proviene de cultivos locales, principalmente en la costa de Andalucía son los mayores productores de mango en España y cultivan variedades como el Osteen, que se adaptan bien al clima de la zona.

A nivel nacional: La producción local de mango fresco en España como Osteen e Irwin es un competidor directo ya que el mango fresco español tiene la ventaja de ser un producto con menores costos de transporte.

- Goya Europa: Es una de las marcas más reconocidas en España y Europa para productos de alimentación latina. Su catálogo incluye una amplia variedad de productos congelados, incluyendo pulpas de fruta como la de mango.

- The Fruits of The World: esta empresa con sede en Madrid se especializa en la importación de frutas y hortalizas exóticas, Son un actor clave en la distribución a nivel nacional.

Importación: A pesar de la producción local, la mayoría de la pulpa de mango disponible en el mercado español es importada para cubrir la demanda durante todo el año.

6.6.3 LOS PRECIOS INTERNACIONALES DEL PRODUCTO.

Los precios internacionales de la pulpa de mango congelada varían considerablemente dependiendo de varios factores clave como la calidad (convencional vs. orgánica), la variedad de la fruta (ej. Tommy Atkins, Keitt, etc.), el origen del producto y el volumen de la compra.

Condiciones de la exportación: Los precios pueden ser cotizados en diferentes términos (FOB, CIF, etc.). El precio final incluirá costos de flete, seguro, aranceles, y otros gastos logísticos. El flete marítimo, en particular, puede tener un impacto significativo en el costo total.

Volumen de la compra: Las compras en cajas de 10 kg o más suelen tener un precio por kilo. Los precios para pulpa de mango congelada en cajas de 10 kg,

PRECIO DE VENTA POR UNIDAD: \$8.500(COP)- \$2,2(USD)
PRECIO DE VENTA POR CAJA:\$85.000(COP)-\$22(USD)-\$19,22(EURO)
COSTO DE PRODUCCION POR UNIDAD: \$3.441(COP)-\$9,25(USD)
COSTO DE PRODUCCION POR CAJA:\$34.410(COP)-92,5(USD)
COSTO TOTAL DE EXPORTACION:\$153.000.000(COP)-\$41.129(USD)
TOTAL DE CAJAS: 1.800 cajas
TOTAL DE PALLETS: 17 pallets (16 pallets completos con 105 cajas cada uno, 1 pallet parcial con 15 cajas)
TOTAL DE UNIDADES (SOBRES): 18.000 sobres
PESO NETO TOTAL: 18.000 Kg
PESO BRUTO TOTAL: 18.425 Kg

Tabla 1 Tabla de costos

6.7 EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN.

Canal de distribución indirecto: una empresa colombiana exportadora de pulpa de mango vende directamente a una empresa en Valencia, como un fabricante de helados o jugos o a una gran cadena de supermercados que tenga un departamento de compras internacionales.



Ilustración 10 Cosecha



Ilustración 7 Proceso y empaque



Ilustración 8 Envío



Ilustración 9 Punto de venta

- Grandes fabricantes de alimentos: Compañías que producen jugos, helados, mermeladas, o productos de repostería a gran escala.
- Grandes cadenas de supermercados: Algunas cadenas con capacidad de compra directa, aunque es menos común para este tipo de producto.

Canal de distribución indirecto: Es el canal más común para productos como la pulpa de mango. Una empresa exportadora colombiana vende su producto a un

importador o distribuidor en Valencia, que actúa como intermediario. Vender y distribuir la pulpa a otros negocios locales, como:

- Fábricas de alimentos (jugos, yogures, mermeladas).
- Empresas de catering industrial.
- Restaurantes y hoteles.
- Otros minoristas o mayoristas.

6.9 ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS.

Estrategia: Diferenciación por calidad

La pulpa de mango colombiana puede destacarse en el mercado español resaltando su origen tropical, sabor natural, frescura y proceso de congelación que conserva sus propiedades nutritivas. En lugar de competir por precio bajo (que puede reducir la rentabilidad y afectar la percepción de valor), la clave está en ofrecer un producto Premium con valor agregado.

Aplicación de la estrategia: Certificaciones de calidad y sostenibilidad:

Garantizar que el producto cumpla con normas internacionales (HACCP, ISO 22000, Global GAP, etc.) para generar confianza en distribuidores y consumidores europeos.

Empaque atractivo y ecológico: Utilizar envases biodegradables o reciclables que refuercen el compromiso ambiental.

Promoción del origen colombiano: Resaltar el mango como fruta exótica, cultivada en el clima ideal del Valle del Cauca, lo cual le da un sabor distintivo.

Segmentación del mercado: Dirigir el producto a distribuidores, restaurantes, heladerías y empresas de jugos o repostería gourmet que valoren la calidad.

7. EL ESTUDIO TÉCNICO.

7.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

7.1.1 MACRO LOCALIZACIÓN.

País de Origen: Colombia se encuentra ubicada en el extremo noroccidental de América del Sur, limitando con el mar Caribe y el océano Pacífico, lo que le otorga una posición geoestratégica privilegiada para el comercio internacional. Su clima tropical y suelos fértiles permiten una amplia producción agrícola, destacándose el cultivo de frutas tropicales como el mango. Se concentra una importante producción agroindustrial gracias a sus condiciones climáticas, infraestructura logística y cercanía con el puerto de Buenaventura, principal salida marítima hacia mercados internacionales. Colombia se beneficia del Acuerdo Comercial con la Unión Europea, lo que confiere ventajas arancelarias a sus exportaciones.



Ilustración 11 Localización de Colombia.

País de Destino: España y particularmente la ciudad y el puerto de Valencia, actúan como una puerta de entrada fundamental al mercado de la Unión Europea. El mercado español de alimentos congelados es maduro y se encuentra en una tendencia positiva de crecimiento, valorado en miles de millones de euros, impulsado por la conveniencia, la larga vida útil y la tendencia global de productos naturales. Valencia es un hub logístico y comercial de gran calado, facilitando el acceso a grandes distribuidores (Horeca y minoristas) y a otros mercados europeos. Además, existe una demanda creciente por frutas tropicales y productos de conveniencia como la pulpa de mango congelada (especialmente en el segmento de bebidas, helados y smoothies), lo que crea un contexto favorable para una estrategia de penetración basada en la calidad superior que satisfaga los altos estándares europeos de seguridad alimentaria y trazabilidad.



Ilustración 12 Localización de España

7.1.2 MICRO LOCALIZACIÓN.

Ciudad origen: Santiago de Cali.

Cali es la capital del departamento del Valle del Cauca, una de las principales zonas productoras de frutas tropicales en Colombia, incluyendo el mango. Se beneficia de su cercanía al Puerto de Buenaventura (aproximadamente a 120 km), el puerto más importante del país en el Pacífico, crucial para las rutas marítimas hacia Europa a través del Canal de Panamá.

La región del Valle del Cauca cuenta con una sólida agroindustria y una infraestructura de empresas dedicadas al procesamiento, congelación (IQF) y empaque de frutas. Esto asegura una cadena de suministro local de materia prima y servicios de procesamiento especializado, esencial para garantizar la calidad de exportación.

Ventaja Competitiva Costo y acceso a la materia prima (mango). La producción local reduce los costos de transporte interno y los tiempos de acopio, permitiendo que la pulpa se procese rápidamente después de la cosecha para maximizar su frescura y valor nutricional.



Ilustración 13 Localización de Santiago de Cali.

Ciudad de Destino: Valencia

Valencia es sede del Puerto de Valencia, uno de los puertos más activos del Mediterráneo en tráfico de contenedores y crucial para la entrada de productos congelados y refrigerados a la Península Ibérica y al sur de Europa. La ciudad está estratégicamente ubicada para la redistribución terrestre dentro de España (Madrid, Barcelona) y hacia países vecinos (Francia, Portugal).

Ecosistema de Demanda Valencia y su área metropolitana son un importante hub de la industria alimentaria española. Alberga grandes distribuidores de alimentos congelados (Horeca) y fábricas de helados, bebidas, y repostería que son los principales clientes B2B para la pulpa de mango.

Ventaja Competitiva Eficiencia y acceso a distribuidores. Al importar directamente a Valencia, se minimizan los costos logísticos de la "última milla" en Europa. Esto permite un acceso inmediato a la densa red de distribuidores especializados en congelados que ya atienden a la región de levante y al resto del país.



Ilustración 14 Localización de Valencia.

7.1.3 LA PLANTA FÍSICA



Ilustración 15 Planta Física

Calle 33 A # 10- 53 Barrio El Troncal. Cali, Colombia

7.2 ASPECTOS TÉCNICOS DEL PRODUCTO.

7.2.1 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO.

Nombre comercial.	Naturafrut.
Nombre técnico.	Exportación de pulpa de fruta congelada.
Composición	Se eligen las frutas más maduras y de mejor calidad, Se lavan cuidadosamente para eliminar cualquier residuo. Se retira la cáscara y las semillas, dejando solo la pulpa. La pulpa se tritura hasta obtener una consistencia suave y homogénea. Se envasa en recipientes herméticos, como bolsas o bandejas plásticas. Los envases se someten a un proceso de congelación rápida, que consiste en bajar la temperatura de manera muy rápida. Una vez congelada, la pulpa se almacena a bajas temperaturas para mantener su calidad y evitar la proliferación de bacterias
Características Distintivas	Conveniencia: La pulpa de fruta congelada está lista para usar, lo que ahorra tiempo en la preparación de alimentos y bebidas. Versatilidad: Se puede utilizar en una amplia variedad de recetas. Conservación de nutrientes: El proceso de congelación ayuda a preservar muchas de las vitaminas, minerales y antioxidantes. La pulpa de fruta congelada ofrece un sabor y color uniformes en todo momento, lo que facilita el control de calidad en la producción de alimentos.
A favor	Ahorra tiempo: Está lista para usar, eliminando la necesidad de pelar, cortar o licuar la fruta. Sabor consistente: Ofrece un sabor y color uniformes en todo momento. Fibra: Contribuye a una buena digestión y sensación de saciedad.
En contra	Almacenamiento: Si no se almacena correctamente, la pulpa de fruta congelada puede desarrollar cristales de hielo, lo que afecta su textura y sabor. Adición de ingredientes: Algunas pulpas de fruta pueden contener azúcares añadidos, acidulantes u otros aditivos para mejorar el sabor, la textura o la vida útil.
Usos	Bebidas: Jugos, néctares, bebidas Batidos y smoothies, Yogurt griego, Helados caseros, Rellenos en tartas, pasteles, muffins y panes. Salsas, Mermeladas y compotas. Ensaladas
Pesos	1 taza de pulpa de mango congelada: Suele pesar alrededor de 150-180 gramos. Un paquete de 500 gramos de pulpa de mango congelada: Contiene aproximadamente 3-3.5 tazas de pulpa. 1 kilogramo de pulpa de mango congelada: Equivale aproximadamente a 6-7 tazas.
Posición arancelaria	2008.99.30.00

Ilustración 16 Ficha Técnica



Ilustración 17 Pulpa de Mango Congelada.

7.2.2 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y/O COMERCIALIZACIÓN POR UNIDAD DE TIEMPO.

La empresa procesadora de pulpa de mango congelada ubicada en Santiago de Cali (Colombia) cuenta con una capacidad instalada que le permite procesar y empacar el producto durante todo el año, aprovechando la disponibilidad constante de materia prima proveniente de cultivos del Valle del Cauca. La producción se realiza de manera continua, de lunes a sábado, bajo estrictos controles de calidad e inocuidad alimentaria.

La planta tiene una capacidad promedio de producción de 1 tonelada (1.000 kg) de pulpa congelada por día, lo que equivale a unas 100 cajas diarias de 10 kg cada una. Con base en este rendimiento, la proyección de comercialización sería la siguiente:

EXPORTADOR: A.S.J.FRUPACOL SAS
DIRECCION: Calle 38 # 2-20 Cali, Valle del Cauca, Colombia
CONSIGNATARIO: Cafetería pastelería Tendetes
DIRECCION: Calle Ciscar 56, 46005, Valencia España
TIPO DE CONTENEDOR: 40' Refrigerado (Reefer)
PUERTO DE EMBARQUE: Buenaventura, Colombia
PUERTO DE DESCARGA: Valencia, España
TOTAL DE CAJAS: 1.800 cajas
TOTAL DE PALLETS: 17 pallets (16 pallets completos con 105 cajas cada uno, 1 pallet parcial con 15 cajas)
TOTAL DE UNIDADES (SOBRES): 18.000 sobres
PESO NETO TOTAL: 18.000 Kg
PESO BRUTO TOTAL: 18.425 Kg

Tabla 2 Capacidad de producción y/o Comercialización de unidad de Costos.

- Producción diaria: 1.000 kg (100 cajas de 10 kg)
- Producción quincenal: 15.000 kg (1,5 toneladas diarias × 10 días hábiles)
- Producción mensual: 30.000 kg (aproximadamente 3.000 cajas de 10 kg)
- Producción anual: 360.000 kg (36 toneladas anuales, considerando 12 meses de operación)

Los embarques internacionales se programan según la demanda de los compradores y la disponibilidad de contenedores refrigerados. En promedio, se puede exportar un contenedor de 40 pies cada mes, con capacidad para aproximadamente 1.800 cajas de 10 kg, equivalentes a 18 toneladas de pulpa congelada.

7.2.3 UNIDAD DE EMPAQUE Y ETIQUETADO PARA LA EXPORTACIÓN.

La pulpa de mango congelada se empaca y etiqueta siguiendo estándares internacionales de calidad, conservación y trazabilidad, garantizando que el producto llegue en óptimas condiciones al mercado europeo.

1. Empaque primario (bolsa de polietileno)

El producto es empacado en bolsas de Polietileno, selladas correctamente sin exceso de aire; las cuales estarán impresas con el sabor y La fecha de vencimiento indicado. Las pulpas se empacan en bolsas de polietileno Controlando que el peso sea de 250 gr, 500 gr y 1kg. Para esto se utiliza una empacadora al vacío que Regula la cantidad de pulpa empacada por bolsa, así como su sellado y corte.

- Capacidad: 1 kilogramo (kg) por bolsa.
- Características: Bolsa transparente, resistente a bajas temperaturas, con etiqueta frontal.
- Precio estimado del empaque: \$0,15 USD por unidad.



Ilustración 18 Bolsa de Polietileno.

Información Nutricional/Nutrition Facts	
Tamaño de la porción 1 vaso/Serving size 1 cup (50 g)	
Porciones por envase/Servings Per Container 20 aprox/approx	
Cantidad por porción/Amount Per Serving	
Calorías/Calories 30	Calorías de grasa/Fat Calories 0
% Valor Diario* % Daily Value*	
Grasa Total/Total Fat 0 g	0%
Grasa Saturada/Saturated Fat 0 g	0%
Grasa Trans/Trans Fat 0 g	
Colesterol/Cholesterol 0 mg	0%
Sodio/Sodium 0 mg	0%
Potasio/Potassium 90 mg	3%
Carbohidrato Total/Total Carbohydrate 8 g	3%
Fibra dietaria/Dietary Fiber Menos de/Less than 1 g	3%
Azúcares/Sugars 7 g	
Proteínas/Protein 0 g	
Vitamina A/Vitamin A 11%	Vitamina C/Vitamin C 30%
Calcio/Calcium 0%	Hierro/Iron 0%
*Los porcentajes de Valores Diarios están basados en una dieta de 2,000 calorías. Sus valores diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades calóricas. *Percent Daily Values are based on a 2,000 caloric diet. Your daily values may be higher or lower depending on your caloric needs	
Calorías/Calories	
Grasa total/Total Fat	2000 80 g
Grasa saturada/Saturated Fat	Menos de/Less than 25 g
Colesterol/Cholesterol	Menos de/Less than 300 mg
Sodio/Sodium	Menos de/Less than 2400 mg
Carb. Total/Total Carb.	300 mg
Fibra dietaria/Dietary Fiber	25 g
Calorías por gramo/Calories per gram	
Grasa/Fat 9	Carbohidratos/Carbohydrate 4
	Proteína/Protein 4

Ilustración 19 Etiqueta de información nutricional.

Etiqueta: La etiqueta debe contener información obligatoria, que incluye el nombre del producto, el país de origen, la lista de ingredientes (en orden descendente de peso), la cantidad neta del producto, la fecha de vencimiento y las instrucciones de almacenamiento.

- Nombre del producto: Pulpa de Mango Congelada 100%

Natural

- Peso neto: 1 kg
- País de origen: Colombia
- Fecha de producción y vencimiento
- Lote de producción
- Instrucciones de conservación: “Mantener a -18 °C”
- Información nutricional y código de barras

2. Empaque secundario (caja isotérmica)

Cajas de cartón isotérmico, generalmente con recubrimiento interno para mayor protección de doble o triple pared de alta resistencia. La humedad durante el transporte marítimo puede debilitar el cartón, por lo que se recomienda un material robusto y, si es posible, con algún tratamiento que ofrezca cierta resistencia a la humedad.

- Capacidad: 10 bolsas de 1 kg (10 kg por caja).
- Dimensiones: 40 cm largo × 17 cm ancho × 30 cm alto.
- Precio estimado: \$1,20 USD por caja.



Ilustración 20 Caja Isotérmica.

Etiqueta externa:

- Idioma: español e inglés.
- Requisitos de Marcado del Embalaje (Cajas, etc.)
- Identificación del Expedidor: nombre de la empresa y dirección en

Colombia.

- Identificación del Destinatario: Nombre de la empresa y dirección del importador en Valencia, España.
- Marcas de Expedición: Referencias del pedido, número de pulpas.
- Peso Bruto y Neto: En kilogramos (kg).
- Etiquetas de Temperatura: "MANTENER CONGELADO" o rango de temperatura requerido.
- Denominación de Venta: "Pulpa de Mango Congelada". Debe ser clara y descriptiva.

3. Estiba o pallet (unidad de carga)

Dimensiones: Las dimensiones de las cajas deben ser optimizadas para la palatización en pallets estándar (pallet americano: 1200mm x 1000mm), maximizando el uso del espacio dentro del contenedor refrigerado.

Tipo de estiba: Ecológica, fabricada en material reciclado o prensado (no madera), resistente a bajas temperaturas y aprobada por la norma ISPM 15 para exportación.

- Dimensiones estándar: 120 cm × 100 cm. (10cm)
- Capacidad: 17 pallets
- Cajas por pallet: 105 cajas apiladas.
- Peso por caja: 10 kg
- Precio estimado: \$25 USD por unidad (más alto que el pallet convencional de madera, pero sostenible y exigido por varios mercados europeos).



Ilustración 21 Estiba Ecológica.

4. Contenedor refrigerado (transporte marítimo)

La pulpa de mango congelada será transportada en un contenedor marítimo refrigerado (Reefer) de 40 pies, bajo modalidad FCL (Full Container Load).

Este tipo de contenedor es necesario para garantizar el mantenimiento de la cadena de frío requerida para mantener la temperatura constante de -18° inferior por la pulpa de mango congelada durante todo el trayecto.

Tipo: Contenedor refrigerado de 40 pies (“reefer”).

- Temperatura controlada: -18°C constante.
- Peso: 1.050 kg
- Peso bruto: 18.000 kg
- Peso volumen: 36.720/36.72 M3
- Capacidad: 1.800 cajas de 10 kg (18 toneladas de pulpa).
- Costo estimado de flete: entre \$4.000 y \$6.000 USD desde

Buenaventura (Colombia) hasta Valencia (España).

Tiempo de tránsito aproximado: 22 a 25 días marítimos.

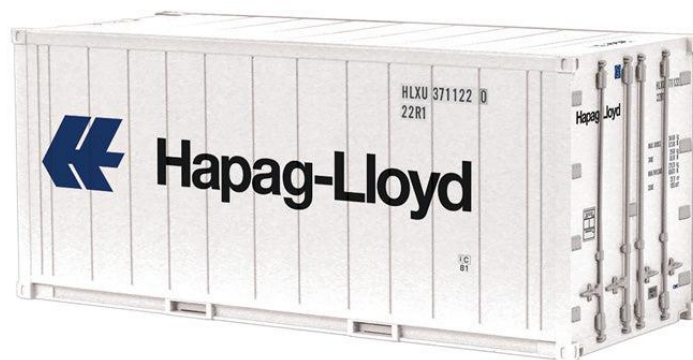


Ilustración 22 Contenedor Refrigerado.

7.3 LA UNIDAD EMPRESARIAL EXPORTADORA.

7.3.1 TIPO DE SOCIEDAD.

S.A.S

La Sociedad por Acciones Simplificada, creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.

7.3.2 RAZÓN SOCIAL.

NATURAFRUT S.A.S

La empresa tendrá como objeto principal el procesamiento, empaque, comercialización y exportación de pulpa de mango congelada y otros productos

derivados de frutas tropicales provenientes del Valle del Cauca y otras regiones de Colombia. Podrá desarrollar las siguientes actividades complementarias: Adquirir, transformar y distribuir frutas frescas y procesadas para el mercado nacional e internacional.

Importar y exportar maquinaria, equipos, envases y materiales necesarios para su actividad productiva. Celebrar contratos de distribución, representación comercial y alianzas estratégicas con empresas nacionales o extranjeras.

Prestar servicios de logística, transporte, almacenamiento y comercialización de productos agroindustriales. Promover prácticas sostenibles, de comercio justo y responsabilidad ambiental en toda su cadena productiva. Participar en programas de innovación tecnológica, certificaciones de calidad y proyectos de desarrollo agroindustrial.

7.3.3 MISIÓN Y VISIÓN EMPRESARIAL.

MISION.

NATURAFRUT S.A.S es una empresa colombiana dedicada a la producción, procesamiento y exportación de pulpa de mango congelada, ofreciendo productos naturales, de alta calidad y con valor agregado, provenientes del campo colombiano. Su propósito es impulsar el desarrollo agroindustrial del país, generar oportunidades para los productores locales y satisfacer la demanda internacional de alimentos saludables, garantizando sostenibilidad, frescura y excelencia en cada proceso.

VISION

Para el año 2030, NATURAFRUT S.A.S se proyecta como una empresa líder y reconocida a nivel nacional en la exportación de pulpas de frutas tropicales, destacándose por su innovación y compromiso ambiental. Seremos reconocidos por nuestro gran aporte al desarrollo del sector agropecuario colombiano, ofreciendo a los agricultores y campesinos el acceso a mercados nacionales e internacionales de frutas tropicales que sustituirán cultivos ilícitos; manteniendo un crecimiento sostenible y rentable.

7.3.4 PRINCIPIOS Y VALORES.

- **Honestidad:** Actuamos con transparencia y rectitud en todas nuestras operaciones, garantizando relaciones de confianza con nuestros clientes, proveedores y colaboradores.
- **Eficiencia:** Optimizamos cada proceso productivo y logístico para aprovechar los recursos de forma responsable, reduciendo costos y tiempos sin comprometer la calidad del producto.
- **Rapidez:** Cumplimos con los tiempos de entrega establecidos, asegurando una respuesta ágil y oportuna ante las necesidades de nuestros clientes nacionales e internacionales.

- **Calidad:** Nos comprometemos a ofrecer productos que cumplan con los más altos estándares de inocuidad, frescura y sabor, posicionando la pulpa de mango colombiana como un producto de excelencia.
- **Responsabilidad ambiental:** Promovemos prácticas sostenibles que protegen el medio ambiente, utilizando empaques ecológicos y fomentando un uso racional de los recursos naturales.
- **Trabajo en equipo:** Fomentamos la colaboración, el respeto y la comunicación entre todos los miembros de la organización, fortaleciendo un ambiente laboral positivo y productivo.
- **Compromiso social:** Apoyamos el crecimiento del sector agrícola colombiano, generando empleo digno y oportunidades para pequeños productores de mango del Valle del Cauca.

7.3.5 POLÍTICAS DE EMPRESA.

DECLARACIÓN Y COMPROMISO

En NATURAFRUTS S.A.S. estamos comprometidos con la exportación de pulpa de mango congelada de alta calidad, garantizando la satisfacción de nuestros clientes nacionales e internacionales mediante procesos sostenibles, eficientes y alineados con los estándares ambientales y sanitarios exigidos por la normativa colombiana y de la Unión Europea. Nos comprometemos a operar de manera ética, transparente y responsable, asegurando que satisfacemos las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las suyas.

ALCANCE Y PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

Esta política es de cumplimiento obligatorio y aplica a la totalidad de las actividades, operaciones, relaciones comerciales, empleados, contratistas, directivos y proveedores de NATURAFRUTS S.

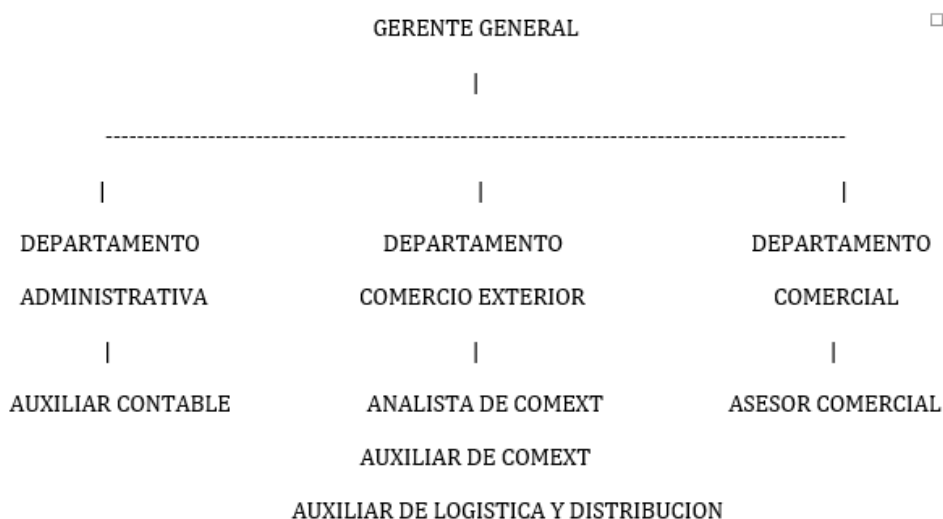
Todas las decisiones, acciones y proyectos de NATURAFRUTS S.A.S deben guiarse por los siguientes principios:

Doble Materialidad: Considerar los impactos de las actividades de NATURAFRUTS S.A.S en la sociedad y el medio ambiente (materialidad de impacto), así como los riesgos y oportunidades que el entorno genera sobre el valor de la empresa (materialidad financiera).

Debida Diligencia: Implementar un proceso continuo para identificar, prevenir, mitigar y rendir cuentas sobre los impactos negativos, reales y potenciales, en toda nuestra cadena de valor.

Transparencia y Rendición de Cuentas: Publicar información de sostenibilidad que sea precisa, equilibrada, clara y verificable bajo el estándar GRI, cumpliendo con la normativa de la Superintendencia de Sociedades.

7.3.6 ORGANIGRAMA EMPRESARIAL.



7.3.7 LAS NECESIDADES DE PERSONAL.

El recurso humano es fundamental para el funcionamiento eficiente de la empresa, ya que garantiza el cumplimiento de los procesos productivos, administrativos, logísticos y comerciales necesarios para la exportación. La empresa contará con personal calificado y comprometido, distribuido de la siguiente manera.

7.3.8 PERFILES Y FUNCIONES DEL PERSONAL.

IDENTIFICACION	
Nombre del cargo	GERENTE GENERAL
Nivel	Directivo
Número de cargos	1
OBJETIVO DEL CARGO	
Dirige, controla y evalúa todas las operaciones de la empresa. Toma decisiones estratégicas sobre la producción, exportación y finanzas. Representa legalmente a la empresa ante entidades nacionales e internacionales.	
PERFIL DEL CARGO	
Estudios	Requiere conocimientos avanzados en legislación aduanera y logística internacional. Negocios Internacionales.
Experiencia	5 Años
Personas a cargo	Jefe de operaciones
Dependencia	Dirigir y controlar todas las operaciones de la empresa.
Funciones	Es responsable de dirigir toda la empresa. Planifica los objetivos, organiza los recursos, coordina las áreas de trabajo y toma decisiones importantes para que el negocio funcione bien. Además, supervisa al personal, controla las finanzas y representa a la empresa ante clientes y otras entidades.
Funciones del Gerente General <ul style="list-style-type: none"> • Define estrategias y objetivos • Toma decisiones clave • Coordina todas las áreas 	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisa resultados • Administra recursos y finanzas • Representa a la empresa

Tabla 3 Contrato del Personal.

IDENTIFICACION	
Nombre del cargo	AUXILIAR CONTABLE
Nivel	Profesional
Número de cargos	1
OBJETIVO DEL CARGO	
Encargado de la planeación presupuestal, manejo de costos, control de gastos y cumplimiento tributario. Supervisa el área contable y los procesos administrativos internos.	
PERFIL DEL CARGO	
Estudios	Técnico o Tecnólogo en Contabilidad, o ser estudiante avanzado de la carrera de Contaduría Pública.
Experiencia	5 años
Personas a cargo	2
Dependencia	Apoyar en procesos contables y administrativos.
Funciones	Se encarga de apoyar el área de contabilidad registrando y organizando la información financiera de la empresa. También ayuda a llevar los registros contables, revisar facturas, archivar documentos y ayudar en la elaboración de informes.
Funciones del Auxiliar Contable: <ul style="list-style-type: none"> • Registrar ingresos y gastos • Elaborar y revisar facturas y comprobantes • Apoyar la elaboración de estados financieros 	<ul style="list-style-type: none"> • Archivar y organizar documentos contables • Manejar cuentas por pagar y por cobrar • Apoyar al contador en tareas administrativas

Tabla 4 Contrato del Personal.

IDENTIFICACION	
Nombre del cargo	ANALISTA DE COMERCIO EXTERIOR
Nivel	Profesional
Número de cargos	1
OBJETIVO DEL CARGO	
Encargado de la planeación presupuestal, manejo de costos, control de gastos y cumplimiento tributario. Supervisa el área contable y los procesos administrativos internos.	
PERFIL DEL CARGO	
Estudios	Requiere conocimientos avanzados en legislación aduanera y logística internacional. Licenciatura en Negocios Internacionales, Comercio Internacional
Experiencia	5 Años
Personas a cargo	Auxiliares de COMEXT
Dependencia	Garantizar que las operaciones de exportación se realicen de manera eficiente y legal.
Funciones	Es el encargado de gestionar y coordinar las operaciones de importación y exportación de una empresa. Se asegura de que los productos cumplan con los requisitos legales, aduaneros y logísticos para que lleguen correctamente a su destino.
Funciones del Analista de Comercio Exterior: <ul style="list-style-type: none"> • Tramitar documentos de importación y exportación • Coordinar envíos con agentes aduaneros y transportistas 	<ul style="list-style-type: none"> • Verificar normas legales y aranceles • Controlar costos de transporte e impuestos • Hacer seguimiento a pedidos internacionales • Analizar mercados y proveedores externos

Tabla 5 Contrato del Personal.

IDENTIFICACION	
Nombre del cargo	ASESOR COMERCIAL
Nivel	Profesional
Número de cargos	1
OBJETIVO DEL CARGO	
gestionar y fortalecer las relaciones con los clientes, identificar sus necesidades y ofrecer soluciones adecuadas, con el fin de incrementar las ventas, fidelizar a los clientes y contribuir al crecimiento comercial de la empresa	
PERFIL DEL CARGO	
Estudios	Requiere conocimientos Administración de Empresas, Mercadeo, Publicidad y Negocios Internacionales.
Experiencia	5 años
Personas a cargo	Auxiliares de COMEXT
Dependencia	Brindar asesoría efectiva al cliente para impulsar las ventas y garantizar su satisfacción, contribuyendo al cumplimiento de los objetivos comerciales.
Funciones	Es el encargado de promocionar y vender los productos o servicios de la empresa, brindando atención y asesoría a los clientes para satisfacer sus necesidades y cumplir las metas de ventas.
Funciones del Auxiliar de Comex: <ul style="list-style-type: none"> • Preparar y organizar documentos de importación y exportación • Apoyar trámites aduaneros 	<ul style="list-style-type: none"> • Hacer seguimiento a envíos y entregas internacionales • Contactar proveedores, agentes de carga y aduanas • Registrar información en el sistema

Tabla 6 Contrato del Personal.

IDENTIFICACION	
Nombre del cargo	AUXILIAR DE COMEXT
Nivel	Técnico/Tecnología
Número de cargos	1
OBJETIVO DEL CARGO	
Ejecutar las tareas operativas y administrativas relacionadas con los procesos de importación y exportación, garantizando que todas las actividades cumplan con la normatividad aduanera, logística y comercial vigente.	
PERFIL DEL CARGO	
Estudios	Requiere conocimientos avanzados en Técnico/Tecnólogo en Negocios Internacionales, Logística Internacional
Experiencia	3 años
Personas a cargo	Auxiliares de COMEXT
Dependencia	Garantizar que las operaciones de exportación se realicen de manera eficiente y legal.
Funciones	Apoya las operaciones de importación y exportación de la empresa, ayudando con la documentación, trámites aduaneros y seguimiento logístico para que los productos lleguen a tiempo y cumplan con la normativa.
Funciones del Auxiliar de Comex: <ul style="list-style-type: none"> • Preparar y organizar documentos de importación y exportación. • Apoyar trámites aduaneros. • Hacer seguimiento a envíos y entregas internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Contactar proveedores, agentes de carga y aduanas. • Registrar información en el sistema. • Apoyar al analista o coordinador de comercio exterior.

Tabla 7 Contrato del Personal.

IDENTIFICACION	
Nombre del cargo	AUXILIAR DE LOGISTICA Y DISTRIBUCION
Nivel	Técnico/Tecnología
Número de cargos	1
OBJETIVO DEL CARGO	
Garantizar la correcta manipulación, almacenamiento y despacho de la pulpa de mango congelada, asegurando la integridad de la cadena de frío y el cumplimiento de los tiempos de entrega y la documentación requerida para la exportación.	
PERFIL DEL CARGO	
Estudios	Técnico o tecnólogo en Logística, Comercio Exterior, Administración de Empresas, o carreras afines.
Experiencia	3 años
Personas a cargo	N/A
Dependencia	Preparar los pedidos de exportación según el packaging list y las especificaciones del cliente. Supervisar y coordinar la carga de contenedores refrigerados (Reefer), asegurando el correcto empaquetado y sellado.
Funciones	Apoya la organización, almacenamiento y entrega de productos, asegurando que la mercancía llegue a tiempo y en buen estado a los clientes o puntos de venta.
Funciones del Auxiliar de Logística y Distribución: <ul style="list-style-type: none"> • Recibir, verificar y almacenar mercancía • Preparar pedidos y despachos 	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar rutas de entrega • Apoyar el cargue y descargue de productos • Registrar entradas y salidas en el sistema • Controlar inventarios

Tabla 8 Contrato del Personal.

7.4 ASPECTOS LEGALES

ASPECTOS LEGALES

Los aspectos legales determinan el conjunto de normas, leyes, regulaciones y entidades que intervienen en la constitución de la empresa y en el proceso de exportación de la pulpa de mango congelada hacia España. Cumplir con este marco legal garantiza el desarrollo formal, transparente y sostenible de las operaciones.

1. Constitución legal de la empresa

La empresa NATURAFRUT S.A.S. se constituirá bajo la figura jurídica de Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), conforme a la Ley 1258 de 2008 de la República de Colombia, la cual permite una estructura flexible, con responsabilidad limitada de los socios y con autonomía administrativa y patrimonial.

Requisitos para su constitución:

- Registro del nombre comercial en la Cámara de Comercio de Santiago de Cali.
- Obtención del NIT (Número de Identificación Tributaria) ante la DIAN.
- Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT).
- Registro mercantil y pago de los derechos de matrícula.
- Aprobación del objeto social, que incluirá la producción, comercialización y exportación de productos agroindustriales, especialmente pulpa de frutas congeladas.

2. Entidades regulatorias colombianas involucradas

1. DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales):

Regula el régimen aduanero, la exportación y los trámites tributarios relacionados con el comercio exterior.

- Decreto 1165 de 2019: establece los procedimientos aduaneros para exportación.
- Resolución 46 de 2019: reglamenta los documentos y requisitos para las operaciones de comercio exterior.

2. INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos):

Garantiza la inocuidad y calidad sanitaria del producto.

- Certificación sanitaria para alimentos procesados.
- Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

3. ICA (Instituto Colombiano Agropecuario):

Controla los aspectos fitosanitarios y la certificación de productos de origen vegetal.

- Certificado fitosanitario de exportación.
- Control de plagas y trazabilidad de los cultivos.

4. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT):

Supervisa las políticas de exportación y apoya la internacionalización empresarial mediante pro Colombia.

5. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural:

Regula la producción agrícola, garantizando la sostenibilidad y el cumplimiento de estándares técnicos.

3. Normas aplicables a la exportación

- Ley 7 de 1991: promueve la internacionalización de la economía colombiana y fomenta las exportaciones.
- Ley 9 de 1991: regula el régimen cambiario y las operaciones de divisas en comercio exterior.
- Decreto 1165 de 2019: reglamenta el procedimiento aduanero para la salida legal de mercancías.
- Decreto 2685 de 1999 (parcialmente derogado): complementa disposiciones sobre operaciones de exportación e importación.
- Resolución 4240 de 2000: define la documentación exigida por la DIAN.

Documentos obligatorios para exportar:

- Factura comercial.
- Lista de empaque (*Packing List*).
- Certificado fitosanitario (ICA).
- Registro sanitario (INVIMA).
- Certificado de origen (emitido por la Cámara de Comercio).
- Documentación de transporte (guía aérea o conocimiento de embarque).
- Certificado de análisis de laboratorio del producto.

EU 4. Normativas del país de destino (España / Unión Europea)

Para ingresar al mercado español y europeo, el producto debe cumplir las siguientes normativas:

- Reglamento (CE) N° 178/2002: principios generales de la legislación alimentaria y trazabilidad del producto.
- Reglamento (CE) N° 852/2004: higiene de los productos alimenticios.
- Reglamento (CE) N° 853/2004: normas específicas para alimentos de origen vegetal y animal.
- Reglamento (UE) N° 1169/2011: etiquetado e información alimentaria (contenido nutricional, país de origen, fecha de caducidad, alérgenos).
- Reglamento (CE) N° 2023/2006: buenas prácticas de fabricación para materiales en contacto con alimentos.

Además, el importador en España debe estar registrado en el Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos (RGSEAA).

5. Cumplimiento ambiental y de sostenibilidad

De acuerdo con las normas nacionales e internacionales, la empresa adoptará una política ambiental y de responsabilidad social que promueva:

- El uso sostenible de los recursos naturales.
- La reducción de residuos sólidos y líquidos en los procesos productivos.

- El cumplimiento de la legislación ambiental colombiana (Ley 99 de 1993).
- El respeto a los principios de comercio justo y trabajo digno con las comunidades campesinas proveedoras.

6. Propiedad intelectual y registro de marca

El nombre comercial y el logotipo de la empresa deberán ser registrados ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) para proteger la marca y evitar su uso no autorizado.

8. EL PLAN EXPORTADOR.

8.1 REGIMEN DE EXPORTACION.

EXPORTACION DEFINITIVA:

La exportación definitiva es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero colombiano de mercancías adicionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

El régimen no está sujeto al pago de tributos aduaneros y autoriza la exportación de productos que cumplen con los requisitos legales, sanitarios y técnicos exigidos

En el caso de **NATURAFRUT S.A.S**, la empresa realiza exportaciones definitivas de pulpa de mango congelada hacia España Valencia, garantizando el cumplimiento de las normas de calidad E inocuidad alimentaria exigida por el mercado internacional.

8.2 TRAMITES DEL PROCESO EXPORTADOR.

El proceso de exportación documentaria desarrollado por **NATURAFRUT S.A.S**, se lleva acabo de acuerdo con los lineamientos de la DIAN. En el ministerio de comercio industrial y turismo y las normativas Internacionales del comercio exterior que regulan alimentos congelados

1. Factura comercial internacional

Se emite la factura comercial a nombre del comprador en la cual se incluyen:

- Datos del exportador e importador

- Descripción del producto (Pulpa de mango congelada)
- Contenido neto y peso total
- Precio unitario y total
- Incoterm pactado (FOB)
- Puerto de salida y puerto de destino
- Medio de transporte marítimo en contenedor refrigerado
- Temperatura requerida 18°C o menor

La factura constituye el documento base para la exportación

2. Declaración de exportación (DEX)

La DEX Se presenta ante la DIAN a través de MUISCA modalidad exportación definitiva

- Datos del exportador
- Datos del comprador
- Descripción del producto
- Posicionar cancelaria (0811.90.90.00 FRUTAS CONGELADAS)
- Valor FOB
- Puerto de salida
- Medio de transporte refrigerado

Este documento es obligatorio para exportaciones superiores a USD \$10.000.

3. Certificados de soporte

Estos documentos varían dependiendo del tipo de producto para pulpa de mango congelada se requieren:

a. Certificado de análisis

Emitido por el laboratorio de calidad donde se verifican:

- PH
- color
- Recuento microbiológico
- pureza de la pulpa
- Temperatura de congelación

b. Certificación del INVIMA

Registra que la planta cumple con:

- Buenas prácticas de manufactura (BPM)
- Inocuidad en el manejo de alimentos congelados

c. Certificado de origen

Expedido por la cámara de comercio certifica que el producto es 100% colombiano.

d. Certificado de temperatura

Emitido al momento del cierre del contenedor certifica que la carga salió a -18°C y mantiene cadena de frío.

4. Transporte y embarque

Transporte interno: La mercancía se moviliza desde la planta del producto de producción hacia el puerto de Buenaventura en camión refrigerado garantizando una temperatura constante de -18°C

Trasporte marítimo: La carga se embarca en un contenedor refrigerado (reefer)

equipado con:

- Termógrafo
- Control continuo de temperatura
- Monitoreo satelital durante el trayecto
- La naviera se encarga del transporte hasta el puerto distinto, según el incoterm

5. Hoy envío de documentos al importador

Una vez embarcada la mercancía se envían al comprador los documentos originales:

- Factura comercial
- DEX
- Certificado de análisis
- Certificado de INVIMA
- Certificado de origen
- Certificado de temperatura del contenedor

Si se pactó pago diferido este proceso se realiza bajo el medio de pago acordado

(Carta de crédito transferencia internacional)

6. liberación de la carga en destino

Hoy antes del arribo el importado realiza la solicitud de liberación de la carga ante la naviera Y presenta los documentos aduaneros correspondientes en destino las

autoridades verifican:

- Cadena de frío
- Certificados sanitarios
- Conformidad del producto

Una vez aprobada la inspección de la mercancía se entrega al comprador final.

8.2.1 POSICION ARANCELARIA.

La posición arancelaria es el código numérico que identifica las mercancías en el comercio internacional

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	2008.99.30.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas 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. - Los demás, incluidas las mezclas, excepto las mezclas de la subpartida 2008.19: -- Los demás: --- Mangos			01-ene-2007	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2007	...	

Ilustración 23 Datos del producto

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen			
IVA			
Otras tarifas generales			
Gravámenes por acuerdos internacionales			
Medidas de protección comercial			
Régimen de comercio			
Bienes de capital			
Índice Alfabético Arancelario			
Notas de nomenclatura			
Correlativas por apertura			
Correlativas por cierre			
Requisitos Específicos de Origen (REO)			
Documentos soporte			
Características especiales			
Restricciones			
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Modalidades permitidas			
Descripciones de mercancías			
Documentos soporte por zona de RAE			
Cupos de Mercancia			

Ilustración 24 Datos del producto.

8.2.2 PERMISOS PREVIOS Y/O VISTOS BUENOS.

1. Identificación del producto y requisitos sanitarios

El primer paso consiste en identificar el producto y verificar los requisitos de vistos buenos ante las entidades competentes en el caso de **NATURAFRUT S.A.S** el producto pulpa de fruta de mango congelada se clasifica como un alimento procesado de origen vegetal por lo cual sus vistos buenos deben gestionarse ante el instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentación (INVIMA) Y (ICA). **NATURAFRUT S.A.S** cuenta con una planta Que opera bajo buenas prácticas de manufactura (BPM) Certificadas por el imprima garantizando la inocuidad Del proceso es extracción, pasteurización Y congelación de la pulpa a su vez el ICA Verifica los requisitos fitosanitarios del mango en fresco proveniente de los proveedores aliados de la empresa asegurando que la materia prima cumpla con los estándares fitosanitarios exportación.

2. Trámite ante el Ministerio de Comercio, Industria y turismo (MINCIT)

El segundo paso corresponde a la solicitud del certificado de origen y si aplica del registro de exportación Los cuales se gestionan mediante la ventanilla única de comercio exterior (VUCE).

Para **NATURAFRUT S.A.S** Ese transmite es esencial para que la empresa exporta a mercados donde el mango colombiano tiene buena aceptación y en algunos Casos acceso a preferencias arancelarias el certificado de origen permite demostrar que la pulpa procesada proviene exclusivamente de fruta colombiana adquirida por la Hola empresa o productores locales.

3. Trámite ante la DIAN

El tercer proceso se lleva a cabo ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN)

Responsable de autorizar la salida legal de la mercancía del país.

NATURAFRUT S.A.S Realiza exportaciones superiores a los USD \$10.000. Por operaciones por lo cual debe apoyarse en un agente de aduanas autorizado este agente es quien gestiona la declaración de exportación (DEX) En la plataforma MUISCA Cargando documentos como la factura comercial, La lista de empaque, El certificado de inspección sanitaria y la documentación de transporte.

La empresa también mantiene un control detallado de trazabilidad desde la recepción del mango hasta la entrega del producto congelado lo cual facilita el proceso de inspección aduanera cuando aplica.

4. Trámite ante las entidades bancarias.

Finalmente los pagos del cliente internacional y en el reintegro de diversas deben canalizarse a través de una entidad bancaria colombiana siguiendo las normas cambiarias vigente

NATURAFRUT S.A.S Utiliza medios de pago como transferencias bancarias internacionales o cartas de crédito dependiendo del comprador una vez recibido el pago la empresa debe diligenciar la declaración de cambio No.1 Ante el banco de la república para legalizar la entrada de divisas y cumplir las obligaciones cambiarias del país.

8.2.3 TERMINOS DE NEGOCIACIÓN.

Para la operación de exportación de pulpa de mango congelada se establece el INCOTERM FOB (Free On Board) Puerto de Buenaventura – Colombia, según los lineamientos de los Incoterms 2020 de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

Bajo este término, el vendedor (exportador colombiano) es responsable de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de salida (Buenaventura). Una vez la carga cruza la baranda del buque, el riesgo y los costos se transfieren al comprador. El comprador (importador Español) asume los costos desde el puerto de embarque hasta el destino final en su país.

Distribución de responsabilidades:

Exportador (Colombia):

- Empaque adecuado de la pulpa de mango congelada.
- Transporte interno desde la planta hasta el Puerto de Buenaventura.
- Trámites aduaneros de exportación en Colombia.
- Costos de manipulación y carga hasta que la mercancía queda a bordo del buque.
- Entrega de la mercancía sobre el buque según Incoterm FOB.
- Documentación necesaria para la exportación (factura comercial, lista de empaque, certificado fitosanitario, etc.).

Importador (España):

- Asume el riesgo y costo una vez la carga cruza la baranda del buque en Buenaventura.
- Pago del flete marítimo internacional desde Colombia hasta el puerto de destino en España.
- Contratación de seguro internacional (opcional), ya que bajo FOB no es obligatorio para el exportador.
- Trámites aduaneros de importación en España.
- Pago de aranceles e impuestos aplicables en su país.
- Transporte interno desde el puerto español hasta las instalaciones del comprador.

8.2.4 AGENTE DE CARGA Y/O TIPO DE TRASPORTE.

Para la operación de exportación de pulpa de mango congelada se selecciona un agente de carga internacional especializado en el manejo de productos perecederos y mercancía congelada. Este operador logístico se encarga de coordinar la reserva del espacio en el buque, verificar los requisitos de exportación y acompañar el proceso de cargue en el puerto de Buenaventura.

El tipo de transporte utilizado es transporte marítimo en contenedor refrigerado (Reefer), indispensable para mantener la cadena de frío entre -18°C y -20°C durante toda la travesía oceánica. Este tipo de contenedor garantiza que la pulpa de mango conserve su calidad, textura y condiciones sanitarias hasta llegar al puerto de destino en España.

El transporte interno dentro de Colombia, desde la planta de procesamiento hasta el Puerto de Buenaventura, se realiza mediante camiones refrigerados, asegurando que la cadena de frío no se interrumpa en ninguna etapa previa al embarque.

Transporte marítimo: Estos contenedores permiten mantener la integridad del producto durante el trayecto transatlántico.

Tabla 9 Transporte Marítimo

Utiliza contenedores refrigerados (Reefer). 40”
Puerto de origen: Colombia (Buenaventura).
Puerto de destino: España (Puerto Valencia).
Tiempo estimado: 13 días.
Costo aproximado: USD 5,078.35 por contenedor.
Ventaja: mayor capacidad y menor costo por tonelada.

760001, Cali COCTG ESVLC 46022, Valencia USD **5,078.35**

Hapag-Lloyd Valido Hasta 29 Nov 2025 Tiempo de tránsito est 13 días

FCL Directo Descargar Precio Ver Detalles y Cargos

Ilustración 25 Precio del Transporte

Línea naviera

Requerimientos especiales: Es el modo más eficiente para transportar grandes volúmenes, con menor costo por tonelada y disponibilidad frecuente de rutas hacia Europa.

Agente de carga recomendado: Se recomienda contratar un freight forwarder con amplia experiencia en operaciones entre América Latina y Europa, y con presencia directa

en Colombia y España. Algunas opciones: DHL Global Forwarding, Kuehne + Nagel, DB Schenker, Maersk Logistics

Estos agentes ofrecen:

- Gestión completa del transporte internacional
- Seguimiento satelital puerta a puerta
- Coordinación con navieras
- Trámites documentarios (BL, certificados, listas de empaque, etc.)
- Asesoría en normativas de exportación hacia la Unión Europea
- Servicios de seguro de carga internacional

8.2.5 MEDIOS DE PAGO.

Carta de crédito.

Cheque de garantía que asegura al vendedor que recibirá su pago siempre y cuando cumpla con las condiciones establecidas en la carta.

Este método es el más seguro en comercio internacional, ya que protege tanto al importador como al exportador, garantizando que el pago se efectuará únicamente cuando se cumplan las condiciones pactadas.

Características principales:

- Emitida por el banco del exportador (Banco de Bogotá o Bancolombia).
- Confirmada por un banco corresponsal en España (BBVA o Banco

Santander)

- Pago contra presentación de documentos de embarque correctos.
- Vigencia: 90 días.

Ventajas:

- Seguridad y respaldo financiero.
- Reducción del riesgo de incumplimiento.
- Cumplimiento de las normas de la Cámara de Comercio Internacional (UCP 600).

8.2.6 EL CONTRATO DE EXPORTACION.

Entre:

1. **NATURAFRUT S.A.S** con domicilio en Calle 38 #2-20, representada por TANIA PALACIOS en su calidad de representante legal, con NIT 890.333.222-7

2. **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES**, con domicilio Calle Ciscar 56, 46005, identificado con identificación extranjera N° 99844511R, emitido por Miguel Burdeos de la compañía, y con nacionalidad española

Preámbulo:

En virtud de las regulaciones aplicables en materia de prevención de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo, **NATURAFRUT S.A.S** requiere obtener y verificar la identidad de **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES**, como parte de su proceso

de Conocimiento del Cliente (KYC). Ambas partes acuerdan celebrar el presente contrato con el fin de cumplir con las leyes y regulaciones nacionales e internacionales aplicables.

Cláusulas:

1. Objeto del Contrato

El objeto de este contrato es establecer los términos y condiciones bajo los cuales **NATURAFRUT S.A.S** llevará a cabo el proceso de identificación y conocimiento de **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES** a fin de cumplir con las disposiciones legales y normativas en materia de prevención de lavado de dinero (AML) y financiamiento del terrorismo (CFT).

2. Obligaciones de LA EMPRESA

LA EMPRESA se compromete a:

- Verificar la identidad de **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES** mediante los documentos e información proporcionada por él.
- Obtener información adicional sobre el perfil del cliente, en caso de ser necesario, para cumplir con las regulaciones locales.
- Respetar la confidencialidad de la información proporcionada por **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES** en la medida permitida por la ley.
- Mantener registros de la información obtenida en el proceso de identificación por el tiempo que lo exijan las regulaciones locales o internacionales.

3. Obligaciones de **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES**

CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES se compromete a:

- Proporcionar información completa, exacta y verídica sobre su identidad, y en su caso, sobre sus actividades económicas y fuentes de fondos.
- Proporcionar los documentos requeridos para verificar su identidad, incluyendo, pero no limitado a:
 - Documento de identidad (cédula de ciudadanía, pasaporte, etc.).
 - Comprobante de domicilio (factura de servicios públicos, estado de cuenta bancario, etc.).
 - Declaración de origen de los fondos (si aplica).
 - Cualquier otro documento que **NATURAFRUT S.A.S** considere necesario para cumplir con las regulaciones KYC/AML.

4. Procedimiento de Verificación de Identidad

El procedimiento de verificación de identidad se llevará a cabo por **NATURAFRUT S.A.S** de acuerdo con los siguientes pasos:

- Recepción de los documentos de identificación proporcionados por **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES**.
- Revisión y validación de la autenticidad de los documentos presentados.
- Realización de verificaciones adicionales si fuera necesario, de acuerdo con las políticas internas de **NATURAFRUT S.A.S**.

- En caso de que se requieran documentos adicionales, **NATURAFRUT S.A.S** informará a **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES** para que este pueda completarlos dentro del plazo indicado.

5. Confidencialidad y Protección de Datos Personales

Ambas partes se comprometen a:

- Tratar la información personal de **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES** con la máxima confidencialidad.
- **NATURAFRUT S.A.S** tomará las medidas necesarias para proteger los datos personales de **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES**, de acuerdo con las leyes y regulaciones sobre protección de datos personales.
- **NATURAFRUT S.A.S** podrá compartir la información del cliente con las autoridades competentes o con entidades reguladoras, en cumplimiento de la ley.

6. Cumplimiento de Normativas y Legislación Aplicable

NATURAFRUT S.A.S y **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES** se comprometen a cumplir con todas las leyes y regulaciones nacionales e internacionales en materia de prevención de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo, incluidas, pero no limitadas a, las disposiciones de la **Ley de Prevención de Lavado de Dinero y Financiamiento del Terrorismo** en Colombia, la **Regulación KYC** (Know Your Customer) y las políticas internas de **NATURAFRUT S.A.S**.

7. Suspensión o Terminación del Contrato

NATURAFRUT S.A.S podrá suspender o dar por terminado el contrato con **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES** en los siguientes casos:

- Si **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES** proporciona información falsa o incompleta.
- Si **NATURAFRUT S.A.S** detecta actividades sospechosas que puedan estar relacionadas con lavado de dinero o financiamiento del terrorismo.
- Si **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES** no cumple con las solicitudes de información adicionales dentro del plazo establecido.

8. Resolución de Disputas

Cualquier disputa relacionada con este contrato será resuelta mediante la Cámara de Comercio Exterior acuerdo con las reglas de Ministerio de Industria y Turismo, ubicada en Bogotá, y de acuerdo con las leyes de Colombia.

9. Modificación del Contrato

Cualquier modificación o adición al presente contrato deberá ser realizada por escrito y firmada por ambas partes.

10. Firma de las Partes

Ambas partes firman el presente contrato, en señal de aceptación de los términos y condiciones establecidos, en Cali, Colombia en la fecha del día 23 del mes de abril del año 2025.

Por **NATURAFRUT S.A.S:**

Nombre: TANIA PALACIOS

Cargo: Gerente General

Por **CAFETERIA Y PASTELERIA TENDETES:**

Nombre: **MIGUEL BURDEOS**

Firma: **MIGUEL BURDEOS**

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Miguel Burdeos', enclosed within a large, stylized oval scribble.

8.2 EL PROCESO GENERAL DE UNA EXPORTACIÓN.

El proceso general de exportación desde Colombia hacia España comprende una serie de fases reguladas por la normativa de comercio exterior, aduanas y requisitos sanitarios del país de destino. Estas etapas garantizan la trazabilidad, legalidad y control del producto durante toda la operación logística internacional.

Etapas del proceso:

1. Selección del comprador internacional (España):

- Identificación del importador español y verificación de su capacidad comercial.
- Confirmación de requisitos de la Unión Europea según el tipo de producto.

2. Solicitud y emisión de cotización de exportación:

- El comprador solicita una *proforma invoice*, donde se establecen:
 - Precios internacionales
 - Condición de entrega (Incoterm: **FOB**)
 - Características del producto
 - Volúmenes y fechas estimadas

3. Negociación y firma del contrato de compraventa internacional:

- Ambas partes acuerdan:
 - Forma de pago (carta de crédito)
 - Responsabilidades logísticas
 - Seguros
 - Garantías
 - Cláusulas de calidad y entrega

4. Tramitación documental para la exportación desde Colombia:

Según el producto, puede requerirse:

- Registro o permisos ante entidades como:
 - ICA
 - INVIMA
 - Ministerio de Comercio
- Certificados de origen para acceder a preferencias arancelarias en la UE.
- Factura comercial, lista de empaque y demás documentos exigidos.

5. Acondicionamiento, embalaje y reserva del transporte:

- El exportador organiza:
 - Embalaje técnico (según producto)
 - Marcado y etiquetado según normas europeas
 - Reserva del contenedor ante la naviera (Reefer o Dry)
- Se coordina el transporte desde la fábrica hasta el puerto colombiano.

6. Embarque en el puerto de origen (Colombia):

- Puertos utilizados: **Buenaventura**
- Se entrega la carga a la naviera bajo el Incoterm **FOB**
- Se emite el **Bill of Lading (B/L)**.

7. Transporte internacional marítimo:

- Tiempo estimado: **15 a 22 días** hasta España.
- Seguimiento satelital y seguro internacional activo.
- Tránsito hacia los puertos: **Valencia**

8. Llegada y despacho aduanero en España:

- El importador español presenta:
 - Declaración de importación ante la aduana de la UE
 - Certificados sanitarios
 - Documentos de transporte
 - Factura comercial y lista de empaque
- Se verifican los requisitos regulatorios del producto.

9. Pago de tributos en España:

Según el producto se pagan:

- **IVA correspondiente del país**
- **Aranceles**, si aplican (muchos productos colombianos tienen preferencias).

10. Transporte interno y entrega final al cliente en España:

- La mercancía se traslada desde el puerto hasta la bodega del importador.
- Se realiza la recepción, inspección y distribución final al consumidor o industria.

8.2.1 DOCUMENTACIÓN

DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA EXPORTACIÓN (COLOMBIA-ESPAÑA)

Para realizar la exportación desde Colombia hacia España es necesario reunir un conjunto de documentos comerciales, aduaneros, logísticos y sanitarios que garantizan el cumplimiento de la normativa internacional y la correcta nacionalización en la Unión Europea.

1. Factura Comercial (Commercial Invoice)

Documento emitido por el exportador, donde se especifica:

- Datos del exportador y del importador.
- Descripción de la mercancía.
- Cantidad, precio unitario y valor total.
- Incoterm pactado (FOB España).
- Moneda de transacción.

2. Lista de Empaque (Packing List)

Incluye la información detallada del contenido de cada bulto:

- Dimensiones y peso.
- Tipo de embalaje.
- Identificación de cajas o pallets.
- Distribución de la carga dentro del contenedor.

3. Certificado de Origen

Emitido por la Cámara de Comercio o entidad autorizada en Colombia.

Permite acceder a **preferencias arancelarias** en la Unión Europea según los acuerdos comerciales vigentes.

4. Documento de Transporte – Bill of Lading (B/L)

Emitido por la naviera.

- Prueba el recibo de la mercancía.
- Demuestra propiedad.
- Indica puerto de origen y destino.
- Descripción detallada de la carga.

5. Póliza de Seguro Internacional

Contratada por el exportador.

Cubre riesgos desde Colombia hasta el puerto de España.

6. Certificados Sanitarios o Fitosanitarios

Requeridos para productos alimenticios, agroindustriales, animales, vegetales, etc.

Pueden ser emitidos por:

- **INVIMA** (alimentos procesados, cosméticos, medicamentos).
- **ICA** (productos de origen vegetal o animal).

7. Declaración de Exportación (DUA – Declaración Única Aduanera)

Trámite obligatorio ante la DIAN.

Incluye:

- Clasificación arancelaria.
- Valor FOB.
- Documentos soporte.

8. Certificado de Inspección

Exigido en ciertos productos por el comprador o por la UE.

Puede incluir:

- Inspecciones de calidad.
- Certificaciones técnicas.
- Análisis de laboratorio.

9. Certificados Técnicos o Específicos del Producto

Dependen del tipo de mercancía.

Ejemplos:

- Fichas técnicas.
- Certificaciones ISO.
- Cumplimiento de normas europeas.

10. Contrato de Compraventa Internacional

Define obligaciones, precios, forma de pago, Incoterm y garantías entre exportador e importador.

9. EL ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

9.1 LAS INVERSIONES PRELIMINARES.

TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	11.600.000
Total de las Inversiones Fijas	26.050.000
Total del Capital de Trabajo	82.146.725
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	119.796.725

9.1.1 LOS GASTOS PRE OPERATIVOS.

PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO	VALOR PRESUPUESTADO
Estudio de Factibilidad	1.000.000
Gastos Notariales	400.000
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	400.000
Honorarios Asesorías Profesionales	1.000.000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	1.500.000
Publicidad de Impacto	2.500.000
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	1.000.000
Gastos de selección del personal	800.000
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	1.200.000
Gastos de Papelería	300.000
Gastos de transportes y diligencias	300.000
Diversos e Imprevistos	1.200.000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	11.600.000

AMORTIZACIÓN DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO	
Total del Gasto Diferido	11.600.000
Período de Amortización en Años (Periodo de Evaluación)	5
Total Amortización por cada Año del Periodo de Evaluación	2.320.000
Total Amortización por mes o Amortización Mensual	193.333

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	2	2.800.000	5.600.000
Computador Portatil	1	3.200.000	3.200.000
Escritorios	3	850.000	2.550.000
Sillas para Computador	2	450.000	900.000
Sillas para Escritorio	3	300.000	900.000
Mesas para Computador	2	400.000	800.000
Impresora	1	900.000	900.000
Fotocopiadora	1	1.800.000	1.800.000
Aire Acondicionado	1	2.500.000	2.500.000
Mesa de Juntas	1	1.200.000	1.200.000
Sillas para mesa de juntas	6	250.000	1.500.000
Telefonos	2	250.000	500.000
Estanterías	2	400.000	800.000
Archivador	2	350.000	700.000
Vitrinas	1	1.000.000	1.000.000
Otros activos fijos depreciables	1	1.200.000	1.200.000
			0
			0
			0
			0
TOTAL EQUIPO DE OFICINA, COMPUTO Y OTROS			26.050.000

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	
Total Equipo de Oficina, Computo y Muebles y Enseres	26.050.000
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea Recta)	5
Valor del Gasto por Depreciación Anual	5.210.000
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	434.167
Total Maquinaria y Equipo de Producción	0
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea Recta)	10
Valor del Gasto por Depreciación Anual	0
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	0

2. MAQUINARIA Y EQUIPO. OTROS EQUIPOS DE PRODUCCION			
DESCRIPCION DEL ACTIVO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Maquinaria 01			0
Maquinaria 02			0
Maquinaria 03			0
Maquinaria 04			0
			0
			0
			0
			0
			0
			0
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO Y OTROS			0

9.1.3 EL CAPITAL DE TRABAJO.

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO			
TIPO DE GASTO	VALOR MENSUAL	MESES A FINANCIAR	VALOR TOTAL
Honorarios Profesionales	1.029.500	2	2.059.000
Servicios publicos	1.500.000	3	4.500.000
Arrendamientos	2.000.000	3	6.000.000
Servicios de vigilancia	1.623.500	2	3.247.000
Copias, fotocopias	300.000	2	600.000
Servicio de cafeteria y casino	1.000.000	1	1.000.000
Servicios temporales	700.000	2	1.400.000
Servicio generales: Aseo y varios	1.623.500	2	3.247.000
Servicio de telefonía e internet	600.000	1	600.000
Gastos Legales	500.000	2	1.000.000
Mantenimiento y Reparaciones	800.000	2	1.600.000
Papelería y útiles de oficina	500.000	2	1.000.000
Transportes y Fletes	3.000.000	3	9.000.000
Outsourcing contable	1.623.500	2	3.247.000
Diversos y otros gastos generales	1.500.000	2	3.000.000
Nómina	15.646.725	1	15.646.725
Compra de Inventarios	25.000.000	1	25.000.000
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO			82.146.725

TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	11.600.000
Total de las Inversiones Fijas	26.050.000
Total del Capital de Trabajo	82.146.725
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	119.796.725

9.1.4 LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL.

TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	11.600.000
Total de las Inversiones Fijas	26.050.000
Total del Capital de Trabajo	82.146.725
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	119.796.725

COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA			
Concepto	No Acciones	Vr. Nominal	Vr. Total
Capital Autorizado	399.322	600	239.593.450
Capital Suscrito	299.492	600	179.695.088
Capital Suscrito Por Cobrar	99.831	600	59.898.363
Capital Suscrito y Pagado	199.661	600	119.796.725

9.2 EL BALANCE GENERAL DE CONSTITUCIÓN.

NATURAFRUT S.A.S.		
BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA		
Fecha: 4/11/2025		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
Caja		119.796.725
INVENTARIOS		
Inventario de Producto		
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE		119.796.725
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina y Otros Activos	0	
Maquinaria y Equipo	0	0
DIFERIDOS		
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Preoperativos		0
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		0
TOTAL DEL ACTIVO		119.796.725
PASIVO Y PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
Aporte de los Inversionistas		119.796.725
TOTAL DEL PATRIMONIO		119.796.725
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		119.796.725

NATURAFRUT S.A.S..		
BALANCE GENERAL DE INICIALIZACIÓN		
Fecha: 4/11/2025		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
Caja		82.146.725
INVENTARIOS		
Inventario de Producto		
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE		82.146.725
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina y Otros Activos	26.050.000	
Maquinaria y Equipo	0	26.050.000
DIFERIDOS		
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Preoperativos		11.600.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		37.650.000
TOTAL DEL ACTIVO		119.796.725
PASIVO Y PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
Aporte de los Inversionistas		119.796.725
TOTAL DEL PATRIMONIO		119.796.725
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		119.796.725

9.3 LA PRODUCCIÓN Y LOS COSTOS OPERACIONALES.

9.3.1 LA PRODUCCIÓN EXPORTABLE.

PROYECCION VOLUMEN DE PRODUCCION COMERCIALIZABLE							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
PULPA DE MANGO CONGELADO	1800	4	7.200	7.416	7.861	8.568	9.597
TASA DE CRECIMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION EXPORTABLE				3,00%	6,00%	9,00%	12,00%

9.3.2 LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN.

9.3.2.1 COSTOS DIRECTOS.

PROYECCION DE LOS COSTOS DE MERCANCIA VENDIDA							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
PULPA DE MANGO CONGELADO	1800	4	24.775.200	26.797.842	29.829.853	34.144.680	40.159.333
COSTO UNITARIO (Costos de Produccion)			3.441	3.614	3.795	3.985	4.185
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			5,01%	5,01%	5,01%	5,01%	5,01%

9.3.2.2 COSTOS DE PERSONAL.

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

NOMINA DE PERSONAL AREA DE LOGISTICA Y COMERCIO EXTERIOR							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Analista Comercio Exterior	1.300.000	150.000	1.450.000	316.535	331.500	2.098.035	25.176.420
Analista Comercio Exterior	1.300.000	200.000	1.500.000	327.450	331.500	2.158.950	25.907.400
Auxiliar Logístico	1.500.000	100.000	1.600.000	349.280	382.500	2.331.780	27.981.360
			0	0	0	0	0
TOTAL	4.100.000	450.000	4.550.000	993.265	1.045.500	6.588.765	79.065.180

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 2025			9,53%
Año 2024			12,07%
Año 2023			16,00%
Año 2022			10,07%
Año 2021			3,50%
Año 2020			6,00%
Año 2019			6,00%
Año 2018			5,90%
Año 2017			7,00%
Año 2016			7,00%
Año 2015			4,60%
Año 2014			4,50%
Año 2013			4,02%
Año 2012			5,81%
Año 2011			4,00%
Año 2010			3,64%
TOTAL SUMATORIA			109,64%
TOTAL PROMEDIO			6,85%

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 Area Administrativa, contable y financiera	81.020.160	86.572.066	92.504.417	98.843.283	105.616.518
Nómina Area de Compras y Ventas Nacionales	27.675.360	29.571.814	31.598.223	33.763.491	36.077.134
Nómina Area de Logistica y Comercio Exterior	79.065.180	84.483.121	90.272.327	96.458.239	103.068.039
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	187.760.700	200.627.002	214.374.967	229.065.012	244.761.692

9.3.2.3 GASTOS GENERALES DE PRODUCCIÓN.

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS Y VENTAS NACIONALES PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA DEPARTAMENTO DE COMPRAS Y VENTAS NACIONALES	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.029.500	10,81%	1.335.467	1.402.422	1.472.733	1.546.570	1.624.108
Servicios publicos	1.500.000	15,00%	2.700.000	2.835.366	2.977.520	3.126.800	3.283.564
Arrendamientos	2.000.000	10,00%	2.400.000	2.520.326	2.646.684	2.779.377	2.918.724
Servicios de vigilancia	1.623.500	33,00%	6.429.060	6.751.386	7.089.871	7.445.327	7.818.604
Copias, fotocopias	300.000	20,00%	720.000	756.098	794.005	833.813	875.617
Servicio de cafeteria y casino	1.000.000	33,00%	3.960.000	4.158.537	4.367.029	4.585.973	4.815.894
Servicios temporales	700.000	20,00%	1.680.000	1.764.228	1.852.679	1.945.564	2.043.106
Servicio generales: Aseo y varios	1.623.500	33,00%	6.429.060	6.751.386	7.089.871	7.445.327	7.818.604
Servicio de telefonía e internet	600.000	20,00%	1.440.000	1.512.195	1.588.010	1.667.626	1.751.234
Gastos Legales	500.000	20,00%	1.200.000	1.260.163	1.323.342	1.389.689	1.459.362
Mantenimiento y Reparaciones	800.000	15,00%	1.440.000	1.512.195	1.588.010	1.667.626	1.751.234
Papelería y utiles de oficina	500.000	20,00%	1.200.000	1.260.163	1.323.342	1.389.689	1.459.362
Transportes y Fletes	3.000.000	10,00%	3.600.000	3.780.489	3.970.026	4.169.066	4.378.085
Outsourcing contable	1.623.500	0,00%	0	0	0	0	0
Depreciación de Activos	434.167	20,00%	1.042.000	1.042.000	1.042.000	1.042.000	1.042.000
Amortización Diferidos	193.333	10,00%	232.000	232.000	232.000	232.000	232.000
Diversos y otros gastos generales	1.500.000	40,00%	7.200.000	7.560.977	7.940.052	8.338.132	8.756.171
TOTAL DEL GASTO	18.927.500		43.007.587	45.099.931	47.297.175	49.604.580	52.027.668

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 ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA	DEPARTAMENTO DE COMPRAS Y VENTAS NACIONALES	AREA DE LOGISTICA Y COMERCIO EXTERIOR	TOTAL PORCENTAJE
Honorarios Profesionales	1.029.500	43,24%	10,81%	45,95%	100,00%
Servicios publicos	1.500.000	40,00%	15,00%	45,00%	100,00%
Arrendamientos	2.000.000	50,00%	10,00%	40,00%	100,00%
Servicios de vigilancia	1.623.500	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Copias, fotocopias	300.000	60,00%	20,00%	20,00%	100,00%
Servicio de cafeteria y casino	1.000.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Servicios temporales	700.000	40,00%	20,00%	40,00%	100,00%
Servicio generales: Aseo y varios	1.623.500	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Servicio de telefonía e internet	600.000	40,00%	20,00%	40,00%	100,00%
Gastos Legales	500.000	70,00%	20,00%	10,00%	100,00%
Mantenimiento y Reparaciones	800.000	35,00%	15,00%	50,00%	100,00%
Papelería y utiles de oficina	500.000	60,00%	20,00%	20,00%	100,00%
Transportes y Fletes	3.000.000	10,00%	10,00%	80,00%	100,00%
Outsourcing contable	1.623.500	100,00%			100,00%
Depreciación de Activos	434.167	60,00%	20,00%	20,00%	100,00%
Amortización Diferidos	193.333	70,00%	10,00%	20,00%	100,00%
Diversos y otros gastos generales	1.500.000	40,00%	40,00%	20,00%	100,00%
TOTAL PRESUPUESTO MES	18.927.500				

INDICADOR DE PROYECCION DEL GASTO. PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS	
AÑO	VALOR % I.P.C
2011	3,73%
2012	2,44%
2013	1,94%
2014	3,66%
2015	6,77%
2016	5,75%
2017	4,09%
2018	3,18%
2019	3,80%
2020	1,61%
2021	5,62%
2022	13,12%
2023	9,28%
2024	5,20%
SUMATORIA	70,19%
PROMEDIO	5,01%

9.4.2 LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.

9.4.2.1 GASTOS DE PERSONAL Y SU PROYECCIÓN.

NOMINA DE PERSONAL AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA	CARGA	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				PRESTACIONAL 21,83%	PARAFISCAL 25,50%		
Gerente General	3.000.000		3.000.000	654.900	765.000	4.419.900	53.038.800
Auxiliar Comercial	1.500.000	100.000	1.600.000	349.280	382.500	2.331.780	27.981.360
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	4.500.000	100.000	4.600.000	1.004.180	1.147.500	6.751.680	81.020.160

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 Area Administrativa, contable y financiera	81.020.160	86.572.066	92.504.417	98.843.283	105.616.518
Nómina Area de Compras y Ventas Nacionales	27.675.360	29.571.814	31.598.223	33.763.491	36.077.134
Nómina Area de Logistica y Comercio Exterior	79.065.180	84.483.121	90.272.327	96.458.239	103.068.039
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	187.760.700	200.627.002	214.374.967	229.065.012	244.761.692

9.4.2.2 GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN Y SU PROYECCIÓN.

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DEL AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA AREA DE ADMINISTRACION, CONTABLE Y FINANCIERA	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.029.500	43,24%	5.341.870	5.609.688	5.890.934	6.186.280	6.496.434
Servicios publicos	1.500.000	40,00%	7.200.000	7.560.977	7.940.052	8.338.132	8.756.171
Arrendamientos	2.000.000	50,00%	12.000.000	12.601.629	13.233.420	13.896.887	14.593.618
Servicios de vigilancia	1.623.500	34,00%	6.623.880	6.955.973	7.304.716	7.670.943	8.055.531
Copias, fotocopias	300.000	60,00%	2.160.000	2.268.293	2.382.016	2.501.440	2.626.851
Servicio de cafeteria y casino	1.000.000	34,00%	4.080.000	4.284.554	4.499.363	4.724.942	4.961.830
Servicios temporales	700.000	40,00%	3.360.000	3.528.456	3.705.358	3.891.128	4.086.213
Servicio generales: Aseo y varios	1.623.500	34,00%	6.623.880	6.955.973	7.304.716	7.670.943	8.055.531
Servicio de telefonía e internet	600.000	40,00%	2.880.000	3.024.391	3.176.021	3.335.253	3.502.468
Gastos Legales	500.000	70,00%	4.200.000	4.410.570	4.631.697	4.863.911	5.107.766
Mantenimiento y Reparaciones	800.000	35,00%	3.360.000	3.528.456	3.705.358	3.891.128	4.086.213
Papelaría y utiles de oficina	500.000	60,00%	3.600.000	3.780.489	3.970.026	4.169.066	4.378.085
Transportes y Fletes	3.000.000	10,00%	3.600.000	3.780.489	3.970.026	4.169.066	4.378.085
Outsourcing contable	1.623.500	100,00%	19.482.000	20.458.744	21.484.458	22.561.596	23.692.738
Depreciación de Activos	434.167	60,00%	3.126.000	3.126.000	3.126.000	3.126.000	3.126.000
Amortización Diferidos	193.333	70,00%	1.624.000	1.624.000	1.624.000	1.624.000	1.624.000
Diversos y otros gastos generale	1.500.000	40,00%	7.200.000	7.560.977	7.940.052	8.338.132	8.756.171
PRESUPUESTO MENSUAL	18.927.500		96.461.630	101.059.658	105.888.211	110.958.848	116.283.704

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 Area Administrativa, contable y financiera	81.020.160	86.572.066	92.504.417	98.843.283	105.616.518
Nómina Area de Compras y Ventas Nacionales	27.675.360	29.571.814	31.598.223	33.763.491	36.077.134
Nómina Area de Logistica y Comercio Exterior	79.065.180	84.483.121	90.272.327	96.458.239	103.068.039
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	187.760.700	200.627.002	214.374.967	229.065.012	244.761.692

9.4.3.2 GASTOS GENERALES DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS.

NOMINA DE PERSONAL AREA DE COMPRAS Y VENTAS NACIONALES							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21.83%	25.50%		
Auxiliar Contable	1.400.000	200.000	1.600.000	349.280	357.000	2.306.280	27.675.360
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	1.400.000	200.000	1.600.000	349.280	357.000	2.306.280	27.675.360

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DEL AREA DE LOGISTICA Y COMERCIO EXTERIOR PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA DEL AREA DE LOGISTICA Y COMERCIO EXTERIOR	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.029.500	45,95%	5.676.663	5.961.267	6.260.139	6.573.995	6.903.587
Servicios publicos	1.500.000	45,00%	8.100.000	8.506.099	8.932.559	9.380.399	9.850.692
Arrendamientos	2.000.000	40,00%	9.600.000	10.081.303	10.586.736	11.117.510	11.674.894
Servicios de vigilancia	1.623.500	33,00%	6.429.060	6.751.386	7.089.871	7.445.327	7.818.604
Copias, fotocopias	300.000	20,00%	720.000	756.098	794.005	833.813	875.617
Servicio de cafeteria y casino	1.000.000	33,00%	3.960.000	4.158.537	4.367.029	4.585.973	4.815.894
Servicios temporales	700.000	40,00%	3.360.000	3.528.456	3.705.358	3.891.128	4.086.213
Servicio generales: Aseo y varios	1.623.500	33,00%	6.429.060	6.751.386	7.089.871	7.445.327	7.818.604
Servicio de telefonía e internet	600.000	40,00%	2.880.000	3.024.391	3.176.021	3.335.253	3.502.468
Gastos Legales	500.000	10,00%	600.000	630.081	661.671	694.844	729.681
Mantenimiento y Reparaciones	800.000	50,00%	4.800.000	5.040.651	5.293.368	5.558.755	5.837.447
Papelería y utiles de oficina	500.000	20,00%	1.200.000	1.260.163	1.323.342	1.389.689	1.459.362
Transportes y Fletes	3.000.000	80,00%	28.800.000	30.243.909	31.760.209	33.352.529	35.024.682
Outsourcing contable	1.623.500	0,00%	0	0	0	0	0
Depreciación de Activos	434.167	20,00%	1.042.000	1.042.000	1.042.000	1.042.000	1.042.000
Amortización Diferidos	193.333	20,00%	464.000	464.000	464.000	464.000	464.000
Diversos y otros gastos generale	1.500.000	20,00%	3.600.000	3.780.489	3.970.026	4.169.066	4.378.085
PRESUPUESTO MENSUAL	18.927.500		87.660.783	91.980.215	96.516.204	101.279.608	106.281.830

9.4.3.3 LOS GASTOS DEL PROCESO EXPORTADOR.

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	Pulpa de mango congelado	Campos Modificables
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	2008.99.30.00	Campos con Formulas
	III	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	2008.99.30.00	
	IV	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	Unidad	
	V	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	\$ 22,00	Precio de venta 22
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI	TIPO DE EMPAQUE	Caja de carton isotermica	
	VII	DIMENSIONES DEL EMPAQUE m	40cmx17cmx30cm	Tipo de cambio 3804,09
	VIII	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Colombia	Precio al público 84.000,00
	IX	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	España	
	X	PESO TOTAL KG/TON	18.000 KG	
	XI	UNIDAD DE CARGA	Paletizadas	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XII	UNIDADES COMERCIALES	1800	
	XIII	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3		
	XIV	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	FOB	
	XV	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	Carta de crédito	
	XVI	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	3804,09	

9.5 LOS INGRESOS Y SU PROYECCIÓN.

PROYECCION DE LOS INGRESOS							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
PULPA DE MANGO CONGELADO	1800	4	604.800.000	654.153.494	728.142.180	833.438.092	980.216.541
PRECIO UNITARIO DE VENTA			84.000	88.208	92.628	97.268	102.141
INDICADOR DE VARIACION DEL PRECIO DE EXPORTACION			5,01%	5,01%	5,01%	5,01%	5,01%

9.6 EL ESTADO DE RESULTADOS Y SU PROYECCIÓN.

NATURAFRUT S.A.S.					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Periodo de Evaluación del Proyecto					
CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS					
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos por Ventas					
Nacionales	0	0	0	0	0
En el Exterior	604.800.000	654.153.494	728.142.180	833.438.092	980.216.541
TOTAL INGRESOS	604.800.000	654.153.494	728.142.180	833.438.092	980.216.541
COSTO DE VENTAS					
Costo de la mercancía vendida en el exterior	24.775.200	26.797.842	29.829.853	34.144.680	40.159.333
Costos y gastos de la exportación	129.955.464	132.755.247	139.565.311	150.877.304	167.595.311
Gastos de Personal área de logística y comercio exterior	79.065.180	84.483.121	90.272.327	96.458.239	103.068.039
Gastos generales del área de logística	87.660.783	91.980.215	96.516.204	101.279.608	106.281.830
Costo de la mercancía vendida al interior del país	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS	321.456.627	336.016.425	356.183.696	382.759.830	417.104.514
UTILIDAD BRUTA	283.343.373	318.137.069	371.958.484	450.678.262	563.112.028
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION					
Gastos de Personal de Administración	81.020.160	86.572.066	92.504.417	98.843.283	105.616.518
Gastos Generales de Administración	96.461.630	101.059.658	105.888.211	110.958.848	116.283.704
GASTOS GENERALES DE VENTAS					
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	27.675.360	29.571.814	31.598.223	33.763.491	36.077.134
Gastos Generales de Ventas	43.007.587	45.099.931	47.297.175	49.604.580	52.027.668
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	248.164.737	262.303.469	277.288.026	293.170.201	310.005.024
UTILIDAD OPERACIONAL	35.178.636	55.833.600	94.670.458	157.508.061	253.107.003
Provisión Impuesto de Renta 35%	12.312.523	19.541.760	33.134.660	55.127.821	88.587.451
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	22.866.113	36.291.840	61.535.797	102.380.240	164.519.552
Reserva Legal	2.286.611	3.629.184	6.153.580	10.238.024	16.451.955
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS	20.579.502	32.662.656	55.382.218	92.142.216	148.067.597

9.7 EL FLUJO NETO DE EFECTIVO.

NATURAFRUT S.A.S.						
FLUJO NETO DE EFECTIVO						
Periodo de Evaluación del Proyecto						
CONCEPTO		AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS						
INGRESOS OPERACIONALES						
Ingresos por Ventas						
Nacionales		0	0	0	0	0
En el Exterior		604.800.000	654.153.494	728.142.180	833.438.092	980.216.541
TOTAL INGRESOS		604.800.000	654.153.494	728.142.180	833.438.092	980.216.541
COSTO DE VENTAS						
Costo de la mercancía vendida en el exterior		24.775.200	26.797.842	29.829.853	34.144.680	40.159.333
Costos y gastos de la exportación		129.955.464	132.755.247	139.565.311	150.877.304	167.595.311
Gastos de Personal área de logística y comercio exterior		79.065.180	84.483.121	90.272.327	96.458.239	103.068.039
Gastos generales del área de logística		87.660.783	91.980.215	96.516.204	101.279.608	106.281.830
Costo de la mercancía vendida al interior del país		0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS		321.456.627	336.016.425	356.183.696	382.759.830	417.104.514
UTILIDAD BRUTA		283.343.373	318.137.069	371.958.484	450.678.262	563.112.028
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION						
Gastos de Personal de Administración		81.020.160	86.572.066	92.504.417	98.843.283	105.616.518
Gastos Generales de Administración		96.461.630	101.059.658	105.888.211	110.958.848	116.283.704
GASTOS GENERALES DE VENTAS						
Gastos de Personal de Ventas y Comercial		27.675.360	29.571.814	31.598.223	33.763.491	36.077.134
Gastos Generales de Ventas		43.007.587	45.099.931	47.297.175	49.604.580	52.027.668
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES		248.164.737	262.303.469	277.288.026	293.170.201	310.005.024
UTILIDAD OPERACIONAL		35.178.636	55.833.600	94.670.458	157.508.061	253.107.003
Provisión Impuesto de Renta 35%		12.312.523	19.541.760	33.134.660	55.127.821	88.587.451
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		22.866.113	36.291.840	61.535.797	102.380.240	164.519.552
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciación de Activos		5.210.000	5.210.000	5.210.000	5.210.000	5.210.000
Amortización Diferidos		2.320.000	2.320.000	2.320.000	2.320.000	2.320.000
INVERSIONES PRELIMINARES						
Gastos Preoperativos	11.600.000					
Inversiones Fijas	26.050.000					
Capital de Trabajo	82.146.725					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-119.796.725	30.396.113	43.821.840	69.065.797	109.910.240	172.049.552

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						5,100000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-119.796.725	30.396.113	43.821.840	69.065.797	109.910.240	172.049.552
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,051000	1,104601	1,160936	1,220143	1,282371
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-119.796.725	28.921.135	39.672.099	59.491.495	90.079.775	134.165.226
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						232.533.005

TASA INTERNA DE RETORNO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO						43,588000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-119.796.725	30.396.113	43.821.840	69.065.797	109.910.240	172.049.552
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,435880	2,061751	2,960428	4,250819	6,103666
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-119.796.725	21.168.979	21.254.668	23.329.670	25.856.252	28.187.906
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						749

10. CONCLUSIONES.

El proyecto de exportación de pulpa de mango congelada desde Cali, Colombia, hacia Valencia, España, representa una oportunidad comercial prometedora y estratégica que se fundamenta en la alta calidad del producto colombiano, la creciente demanda europea por alimentos naturales y exóticos, y la conveniencia del formato congelado.

A través de una planificación meticulosa que abarca desde la justificación y el análisis del mercado de destino hasta la definición detallada del envase, empaque y envío, se busca establecer un flujo comercial eficiente y rentable. La investigación de mercado es crucial para comprender las dinámicas del mercado valenciano, identificar la competencia y las preferencias de los consumidores, permitiendo así adaptar la oferta y las estrategias de comercialización.

La factibilidad integral del proyecto, que considera aspectos técnicos, legales, administrativos, económicos, financieros, ambientales y sociales, es un factor determinante para su éxito a largo plazo. La adherencia a las normativas técnicas y legales tanto en Colombia como en España, especialmente en lo referente al empaque y embalaje, garantiza la seguridad alimentaria y facilita la entrada del producto al mercado europeo.

11. RECOMENDACIONES.

Dada la creciente demanda internacional de pulpa de mango congelada y el aumento sostenido del consumo de frutas tropicales en España, especialmente en la Comunidad Valenciana, se recomienda establecer un programa continuo de inteligencia de mercados. Este programa debe superar la consulta puntual realizada en el estudio e incluir un monitoreo permanente de tendencias de consumo, requisitos normativos de la Unión Europea, precios internacionales y la competencia proveniente de países líderes como Perú, México e India. Así mismo, es fundamental segmentar de manera profunda el mercado objetivo en Valencia (importadores especializados, distribuidores mayoristas, industria alimentaria y canal HORECA) con el fin de ajustar la oferta del producto a las preferencias de presentación, calidad y certificación exigidas en cada segmento, asegurando que la pulpa de mango colombiana mantenga una ventaja competitiva sostenible.

Considerando que el estudio logístico del proyecto describe las fases del transporte refrigerado y los requerimientos de manipulación especializada, se recomienda formalizar alianzas estratégicas con Agentes de Carga Internacional que cuenten con experiencia comprobada en el manejo de productos congelados y mercancías perecederas bajo estrictos controles de cadena de frío. Aunque se plantea el uso de un contenedor reefer y rutas marítimas desde Buenaventura hasta Valencia, es indispensable complementar la operación con una póliza de seguro a todo riesgo que proteja el valor total de la mercancía durante la carga, tránsito marítimo, descarga portuaria y traslado final, mitigando los riesgos asociados a fluctuaciones de temperatura, daños en el contenedor o retrasos logísticos.

En relación con el marco legal colombiano y europeo, se recomienda iniciar de manera anticipada los trámites y verificaciones de cumplimiento normativo. En Colombia, se debe asegurar la obtención de los documentos exigidos por el ICA, INVIMA y DIAN conforme al Decreto 1165 de 2019, incluyendo certificaciones de calidad, análisis microbiológicos y documentación de origen. En el país destino, España, es esencial garantizar la conformidad con las normativas de higiene y etiquetado establecidas por los Reglamentos (CE) 852/2004, 853/2004 y 1169/2011, así como verificar la vigencia de registros y requisitos fitosanitarios aplicables a productos congelados. Adicionalmente, se aconseja validar la posición arancelaria final y confirmar beneficios derivados del Acuerdo Comercial Multipartes entre Colombia y la Unión Europea, para evitar demoras, rechazos o recargos durante la importación.

Suponiendo que el análisis financiero del proyecto muestre valores positivos en el Valor Presente Neto (VPN) y una Tasa Interna de Retorno (TIR) superior a la tasa de descuento, se recomienda implementar un sistema de control financiero especializado que permita monitorear los flujos de ingresos y egresos durante los primeros cinco años de operación. Este sistema debe diferenciar los costos de producción, congelación, empaque y transporte, así como los gastos generales y de comercialización, con el fin de evaluar permanentemente la rentabilidad del proyecto. Es fundamental analizar la sensibilidad del precio final en España frente a variaciones en el costo logístico marítimo, tasa de cambio y costos de certificación, permitiendo ajustes oportunos en la estrategia comercial o en los volúmenes de exportación.

12 BIBLIOGRAFÍA.

Acuerdo Comercial Multipartes entre Colombia y la Unión Europea. (2013). *Diario Oficial de la Unión Europea*.

<https://www.mincit.gov.co>

Asociación Hortofrutícola de la Comunidad Valenciana. (2023). *Informe anual del sector hortofrutícola de la Comunidad Valenciana*.

<https://www.asfplant.com>

Banco de la República de Colombia. (2023). *Indicadores económicos: tasa de cambio promedio anual*.

<https://www.banrep.gov.co>

Decreto 1165 de 2019. Régimen de aduanas en Colombia. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN.

<https://www.dian.gov.co>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2023). *Arancel de aduanas de Colombia*.

<https://www.dian.gov.co>

European Commission. (2004). *Regulation (EC) No 852/2004 on the hygiene of foodstuffs*.

<https://eur-lex.europa.eu>

European Commission. (2004). *Regulation (EC) No 853/2004 laying down specific hygiene rules for food of animal origin.*

<https://eur-lex.europa.eu>

European Commission. (2011). *Regulation (EU) No 1169/2011 on the provision of food information to consumers.*

<https://eur-lex.europa.eu>

FAO. (2022). *Food and Agriculture Statistical Yearbook: Mango production and trade.* Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

<https://www.fao.org>

Instituto Colombiano Agropecuario. (2023). *Requisitos fitosanitarios para exportación de productos vegetales procesados.*

<https://www.ica.gov.co>

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos. (2023). *Guía de requisitos sanitarios para alimentos procesados.*

<https://www.invima.gov.co>

International Trade Centre. (2023). *Trade Map – Mango pulp exports and imports.*

<https://www.trademap.org>

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2023). *Estadísticas del sector frutícola colombiano.*

<https://www.minagricultura.gov.co>

Superintendencia de Puertos y Transporte. (2023). *Información tarifaria y normativa portuaria colombiana*.

<https://www.supertransporte.gov.co>

UN Comtrade. (2023). *International Trade Statistics Database – Mango trade flows*.

<https://comtrade.un.org>

World Trade Organization. (2023). *Market access and international trade indicators*.

<https://www.wto.org>