

**OPCIÓN DE GRADO
PLAN DE EXPORTACIÓN DE LECHONA ENLATADA**

DANIELA GARCIA FLOREZ

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL AREA ANDINA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y
FINANCIERAS
PEREIRA – RISARALDA
2019**

Contenido

Introducción	3
1. Planteamiento del problema	3
DESCRIPCION DEL PROBLEMA:	3
Formulación del problema	4
1.3. Objetivos	4
1.4. Justificación del problema	4
2. Referente Teórico	5
2.1. Marco Teórico	5
2.2. Marco contextual	21
2.3. Marco Legal	22
2.4. Marco Conceptual	30
3. Marco Metodológico	32
4. Resultados, Análisis y discusión	36
4.1. El producto	36
4.2. Inteligencia de mercados	43
4.2.1. Preselección de países: (Matriz de preselección de país)	43
4.2.1.1. Destino actual de las exportaciones colombianas de su producto	44
4.2.1.2. Datos macroeconómicos	46
4.2.1.3. Afinidad cultural y comercial	46
4.2.1.4. Preferencias arancelarias	46
4.2.1.5. Condiciones de acceso y Normatividad de los mercados	46
4.2.1.7. Envío comercial.	48
4.2.1.8. Disponibilidad de transporte (Revisar anexo, Matriz Investigación de Mercados)	54
4.3. Selección del mercado	54
4.4. Aspectos operacionales y logísticos	57
4.5. ASPECTOS DE COSTOS Y FINANCIEROS	83
4.5.1. Utilidad del productor	83
4.6. Estudio financiero	102
5. Conclusiones	111
7. Bibliografía	112

Introducción

La pretensión de este plan exportador es analizar la exportación de lechona enlatada, recabando toda la información necesaria, de elementos internos y externos incluyendo un análisis logístico, financiero y operativo, entre otros elementos que se consideran de gran importancia ya que afectan el proceso de comercio exterior. En Colombia, como tradición se ha consumido la lechona durante muchos años, y aprovechando la innovación del empaque que las compañías fabricantes de este producto están manejando en la actualidad, se considera la posibilidad de expansión internacional y su exportación. En este momento, es necesario apoyarse en estudios especializados que puedan determinar la factibilidad y viabilidad de explorar nuevos mercados. De modo que, aprovechando la experiencia del país y mercados en etapa inicial, se realiza el siguiente trabajo.

1. Planteamiento del problema

DESCRIPCION DEL PROBLEMA:

Se busca posicionar la lechona enlatada como una nueva alternativa para el mercado el cual permite aumentar el ciclo de vida al producto, cuenta con una gran trayectoria en el país y continúa en expansión; algunos destinos potenciales son Estados Unidos, Panamá y Costa Rica, se debe tomar en cuenta que en diferentes países latinoamericanos incluyen en su dieta el consumo de productos de cerdo, motivo por el cual se esperaría tener una buena aceptación y permite visualizar una excelente oportunidad de mercado para el producto. Este es un paso importante para los productores ya que el tener más opciones puede incrementar ventas y en consecuencia generar mayores utilidades, además les permitiría a las empresas sobresalir a nivel

internacional como pioneros en distribución de lechona, logrando posicionar su marca no solo en el mercado nacional sino internacional.

Formulación del problema

¿Qué tan viable es exportar lechona enlatada a los mercados externos?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Determinar la viabilidad de exportar lechona enlatada hacia los mercados externos

1.3.2. Objetivos Específicos

- Realizar la caracterización de la lechona enlatada que se pretende exportar.
- Analizar los mercados potenciales de exportación para la lechona enlatada
- Analizar los aspectos operativos, logísticos y financieros de la exportación de

lechona enlatada

1.4. Justificación del problema

Se busca la expansión a mercados ya que se visualiza un enorme potencial. Uno de las cualidades que tiene el producto es la practicidad del empaque siendo muy llamativo para el mercado, pues debido a la ajetreada vida que lleva gran parte de la población, siempre se está en la búsqueda de maximizar el tiempo y es algo que ofrece el empaque al tener el producto listo para el consumo. Además, la calidad de los insumos, que a su vez son la base de la pirámide

nutricional y la preparación de la lechona tradicional, le otorga atributos muy especiales que le dan una diferenciación frente a productos similares de consumo.

2. Referente Teórico

2.1. Marco Teórico

2.1.1. Teoría del Comercio Internacional

1) Adam Smith - Ventaja Absoluta

La teoría de la ventaja absoluta nace con el padre de la economía Adam Smith en su libro las riquezas de las naciones. El deja muy claro que el manejo de las riquezas debe estar totalmente separado del Estado y ser limitada, ya que la población buscando un bien propio, en sumatoria, dejará un bien común. Respecto a las naciones esta teoría nos dice que la oferta y demanda se dará de acuerdo a los recursos que esta posea, es decir un país siempre se especializará en la producción de un bien donde tiene mejores recursos naturales y humanos para desarrollarlo, que por lo general siempre se va a dar, pues, todos los países tienen características diferentes que les permiten sobresalir en la economía y poder suministrar a los demás, que carecen del bien o servicio, llevando así a un comercio exterior.

2) David Ricardo - Ventaja Comparativa

La ventaja comparativa nace en el libro de Política económica y tributaria de David Ricardo, la cual fue la base de la teoría moderna y los indicios de un intercambio comercial, la teoría se trata de, que cantidad de un producto A equivale a la cantidad de un producto B en el mismo país, si este lo intercambia con otro país cual es valor, y si vale la pena producirlo o es más conveniente importarlo; lo recomendable es que un país se especialice en el bien que es

menor el costo de producción y este pueda importarlo a las otra naciones, el valor del trabajo es el elemento principal en el valor del bien que se produce.

Para poder decidir si un país tiene ventaja sobre el otro y cuál es el bien en que le conviene especializarse es necesario realizar una comparación y observar las ventajas relativas por encima de las ventajas absolutas, determinando en cada país cual le genera un coste menor. A pesar de que uno de los países supere al otro en la producción de los dos bienes, lo más prudente es especializarse en producir uno solo y así poder generar más riqueza para la nación.

3) Michael Porter - Ventaja Competitiva

La ventaja competitiva es cualquier característica que haga a una nación superior a las demás. Para lograr explicar a detalle, se toma como referencia un pilar fundamental de la ventaja competitiva.

El diamante de Porter es un modelo que explica por qué alcanza el éxito una nación, un sector industrial o una empresa en particular, de acuerdo a cuatro atributos genéricos y dos variables relacionadas (factores casuales o fortuitos y acción del gobierno), los cuales conforman y determinan el entorno en que se ha de competir.

Los llamados atributos genéricos representan el marco contextual en que se desenvuelven las naciones, sus sectores industriales y empresas particulares; los cuales determinan las ventajas competitivas que es posible alcanzar en un momento determinado. Estos cuatro atributos son: Condiciones de los factores, condiciones de la demanda, sectores afines y de apoyo; y la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa.

- Condiciones de los factores. Este determinante se refiere a la posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura necesaria para

competir en un sector dado. La ventaja competitiva más significativa y sustentable se produce cuando una nación cuenta con los factores necesarios para competir (puede ser heredado, descubierto o creado) en un sector en particular y dichos factores son, a la vez avanzados y especializados.

- Condiciones de la demanda. Se refiere concretamente a la naturaleza de la demanda interna de los productos o servicios que el sector produce. Para Porter, los países logran ventaja competitiva en los sectores o segmentos donde la demanda interna brinda a las empresas locales un conocimiento de las necesidades del comprador mejor que la que pueden tener sus rivales extranjeros.

- Sectores afines y de apoyo. Este determinante se refiere de manera directa a la presencia o ausencia en la nación de proveedores y sectores afines cuya interacción influye para que el sector sea internacionalmente competitivo. Este determinante genera lo que Porter denomina clústeres de empresas competitivas, los cuales surgen de la relación cooperativa entre diferentes industrias vertical u horizontalmente relacionadas.

- Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa. Esto corresponde a las condiciones vigentes en el país respecto a cómo se crean, organizan y gestionan las empresas de un sector, así como la naturaleza de la rivalidad existente entre ellas. Cuando la rivalidad interna entre las industrias es intensa, estas se ven obligadas a competir de forma más agresiva e innovadora, adoptando en consecuencia una actitud "global". Por ello, cuando se da una mayor

rivalidad, las empresas tiendan a expandirse a otros mercados con mayor prontitud que en aquellos países donde esta situación no existe

El “Modelo del Diamante” de Porter se muestra entonces como un sistema cuyos elementos son mutuamente auto - reforzantes, donde el efecto de un determinante depende del estado de los otros. La ventaja en todos los determinantes no es condición sine qua non para la ventaja competitiva en un sector; es necesario que se dé la interacción necesaria, en virtud de lo cual se producirán beneficios que serán difíciles de anular o de emular por parte de los rivales foráneos.

Las otras dos variables que pueden influir de forma importante en el sistema de competitividad nacional son los acontecimientos casuales y la acción del gobierno.

- Acontecimientos casuales: Lo que caracteriza a esta variable es que está fuera del control de las empresas (y normalmente fuera también del control del gobierno del país en cuestión). Frecuentemente estos elementos fortuitos están asociados a nuevos inventos, perfeccionamientos en las tecnologías básicas, acontecimientos políticos externos y cambios sensibles en la demanda de los mercados extranjeros. La acción individual o combinada de estos factores produce impactos que pueden alterar y dar nueva forma a la estructura del sector, brindando la oportunidad de que empresas de una nación foránea ocupen los puestos de las empresas locales.

- Acción del Gobierno: El segundo elemento cuya acción es importante para la competitividad de las empresas pertenecientes a determinados sectores es la acción del gobierno.

Las políticas económicas, así como las decisiones y actuaciones de carácter gubernamental pueden mejorar o deteriorar la ventaja nacional.

Una estrategia fundamentada en una ventaja competitiva externa es una estrategia de diferenciación, que pone de relieve el saber hacer del marketing de la empresa, así como su capacidad para detectar oportunidades y satisfacer necesidades que aún no estaban cubiertas por los productos actuales.

Existen algunas estrategias utilizadas habitualmente:

Estrategia de liderazgo en costos. Ser el productor a menor costo buscando economías a escala.

Estrategia de diferenciación. Hacer que el producto cuente con algún atributo especial, que haga ver el producto como único.

Estrategia enfoque. Se especializa en un segmento de clientes para especializarse en las características que ellos tienen y generar diferencia en el mercado.

Cadena de valor. Es cuando al analizar toda la empresa se perciben elementos que le generan menor costes a la empresa y es percibido como un valor agregado.

Estrategia para dominar el internet. Es aprovechar todos los recursos tecnológicos para el producto de manera comercial y en cualquier ámbito que nos pueda beneficiar.

2.1.2. Acuerdos Comerciales

Los acuerdos comerciales se dan con el objetivo de una integración económica entre dos o más países, su finalidad es facilitar el intercambio de productos y servicios, creando una

reducción arancelaria y/o eliminado en su totalidad en algunos casos todos los impuestos fronterizos, ayudando a reducir los costos de las exportaciones.

En los últimos años Colombia duplicó sus Tratados de Libre Comercio, pasando de 8 en el 2010 a 16 para el año 2018 con las economías más importantes del mundo, generando una oferta exportadora más diversificada que permitió triplicar la cantidad de clientes potenciales y logro llevar a las empresas colombianas a competir con más intensidad.

Los Acuerdos vigentes de Colombia son:

- México
- El salvador, Guatemala y Honduras
- CAN
- CARICOM
- MERCOSUR
- Chile
- EFTA
- Canadá
- Estados Unidos
- Cuba
- Unión Europea
- Alianza del pacifico
- Corea
- Puerto Rico

- Acuerdo de alcance Parcial

La introducción de Colombia en los diferentes mercados ha sido un factor importante que ha impulsado la economía, generando empleo e implementando procesos de modernización que han hecho al país más competitivo frente a años pasados. Desde el posicionamiento como presidente de Iban Duque, en cuanto a comercio exterior ya se sabía cuáles eran los pasos para seguir, no firmar más tratados de libre comercio, para aprovechar al máximo los que ya se tenían.

“Hoy tenemos un mercado potencial de 1.500 millones de consumidores. Para aprovecharlo, vamos a identificar la oferta exportable, ahondaremos en la diplomacia técnica y sanitaria, acercaremos a los empresarios a esos acuerdos comerciales y diseñaremos estrategias que mejoren la gestión de comercialización” expreso Juan Manuel Restrepo ministro de Comercio, Industria y Turismo. (Citado por Portafolio, 2018)

Quien también apoya las decisiones de Iván Duque y reitera que los TLC se deben explotar a profundidad. El enfoque que se plasmó fue hacia el sector agricultor, con una cantidad de oportunidades exportadoras, con un portafolio extenso como cacao, frutas, hortalizas, y casi 100 productos con acceso a otros mercados. Todo este proceso se está haciendo de la mano del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima).

Se han visto resultados respecto a este proceso emprendido el año pasado, como la exportación de cítricos dulces a Estados Unidos, de lácteos y derivados a México y limón Tahití hacia Argentina.

Cuando se habla de Tratados de Libre Comercio, se ve como una oportunidad para las empresas de crecer, mejorar su competitividad y ser sostenibles, pero las pequeñas empresas que son productoras y que no tienen esperanzas de exportar son las que se ven afectadas por la llegada de empresas con mayor capacidad productiva y a bajos precios, lo cual no refleja un equilibrio en el mercado sino todo lo contrario.

Un país puede hacerse dependiente de la importación, lo cual trae consecuencias como la inflación, déficit en la balanza de pagos, entre otros, llegando a producir menos del 50% de los productos que consume la población e importando el resto, creando una contracción de los productores nacionales, por una competencia no equilibrada.

2.1.3. Comercio Internacional

El comercio internacional se originó con los inicios de la actividad económica, cuando las personas empezaron a utilizar el trueque para satisfacer necesidades con bienes que otros tenían en exceso, así se dio el intercambio comercial, poco a poco dejó de ser entre personas y se daba de un pueblo a otro, en este proceso de expansión llegó a darse entre naciones, volviéndose internacional; por ello tenemos que en la actualidad es el intercambio de bienes y servicios que se da en todos los países, que generan las exportaciones e importaciones, donde nos beneficiamos mutuamente, ya que una nación importará un bien en carencia que otro es experto en producir y viceversa, con la finalidad de satisfacer la demanda de la población. Su nacimiento surge por la incapacidad de producir todo lo que una economía necesita para desarrollarse. Se da gracias al pago con divisas y es regulado por el gobierno de cada país que determina los lineamientos para las empresas. En los últimos dos siglos, se ha desarrollado de forma más rápida y eficaz. Gracias, a la evolución en áreas como el transporte, las finanzas, la tecnología y la legislación.

A pesar de que Colombia es un país muy rico en recursos naturales y se destaca por tener personas muy emprendedoras, el panorama de crecimiento en comercio exterior no es el ideal, ya que desde hace 50 años en comparación con naciones similares no se ha tenido un buen índice de crecimiento y se sigue exportando casi las mismas materias primas y teniendo una dependencia de los precios de estos productos en el mercado.

En el coeficiente de apertura del país que es la relación entre las actividades económicas de comercio exterior y el PIB, Colombia está en los últimos lugares; al mismo tiempo en los países de ocre se demoran 12 horas en procesos de exportación y en nuestro país 112, la brecha que tenemos en el comercio exterior aún es muy grande, los costes que se generan son muy altos monetariamente, sin tener en cuenta los tiempos y tramites complejos que todavía nos generan un atraso a nivel mundial en materia comercial. Como consecuencia a lo anterior solo el 0,4% de las empresas nacionales exportan. Lo que genera que el país se encuentre tan rezagado en comercio exterior y que el aporte que realizan PIB sea tan poco que las importaciones sigan llevando la delantera en el comercio exterior. Todos estos factores son grandes barreras a las que se deben de enfrentar cotidianamente las empresas que quieren ampliar sus mercados.

2.1.4. D.F.I

La distribución física internacional es el proceso logístico que se lleva a cabo para ubicar un producto en el mercado internacional, desde el lugar de producción hasta el local del comprador, buscando siempre costos razonables, reducir riesgos que se puedan presentar en el trayecto y optimizar el tiempo de entrega. Se debe tener en cuenta que el tipo de producto hará que le proceso sea más fácil o complejo, también influyendo en sus costos.

Como objetivo principal tiene el entregar un producto adecuado, en el lugar adecuado, en el momento preciso y en las condiciones establecidas, con el fin de satisfacer la demanda por medio del servicio, los costos y la calidad.



Figura 1. Tomado de Losange Tanguy (2002)

Se manejan unas etapas las cuales permiten que el proceso sea exitoso, estas son:

1. Análisis de la carga a transportar: Donde se analiza que producto es, el tipo de carga y su naturaleza.
2. Preparación del empaque y embalaje: Es un factor importante que nos permite facilitar el proceso de almacenamiento y su manipulación, ayuda a proteger el producto y preserva la calidad de estos.
3. Selección del modo de transporte: Se tienen diferentes alternativas y se debe tener en cuenta lo pactado en el contrato de compra venta, ya que influye en costos y tiempo de entrega.
 - Transporte marítimo: Es por mar, de puerto a puerto a grandes distancias y a nivel mundial es el más utilizado en el ámbito de comercio exterior por su capacidad para transportar grandes volúmenes y su adaptación para diferentes tipos de carga. Presenta los costos más bajos del DFI.

➤ Transporte aéreo: Es el medio utilizado para transportar carga perecedera, químicos y farmacéuticos, animales vivos, etc. Aunque es más rápida respecto a otros medios, su capacidad de carga es muy limitada.

➤ Transporte terrestre: Es el único medio que puede hacer entregas puerta a puerta, se cuenta con diversos tipos de vehículos para los diferentes tipos de cargas, como camiones de 2 ejes, tracto camión, camiones refrigerados, los camiones cisterna y tracto camiones de multinivel.

➤ Transporte ferroviario: Se utiliza para transportar productos que necesitan protección del medio ambiente. Se realiza por medio de furgones, tanques, góndolas, carros dúplex y tripe, entre otros.

➤ Transporte multimodal: El cual implica en el proceso al menos dos modos de transportes diferentes.

5. Costos: Los costos del transporte se varían según el término de la negociación al cual se llegó, este determina la responsabilidad que tiene cada parte para hacer un proceso exitoso sin contratiempos.

6. Documentación: Todos los documentos requeridos para la explotación se deben tener a la mano y bien redactados para no retrasar la logística, como lo son: La factura comercial, que es la más importante en una operación de exportación - importación, Lista de empaque, que permite identificar la carga, Conocimiento de embarque para transporte marítimo o aéreo, o Carta porte para vía terrestre, los cuales cuentan con características de la mercancía y de las diferentes partes, Certificado de origen, es un documento expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo quien es el que certifica el cumplimiento de los requisitos de origen exigidos.

Los costos en todo este proceso de Distribución Física Internacional se dividen en costos directo y costos indirectos.

Costos Directos: Empaque y marcado, documentación, unitarización, almacenaje en puerto origen/destino, manipulación transporte, costos aduaneros y agentes.

Costos Indirectos: Administrativos y de capital.

2.1.5. Globalización

Es un cambio hacia una economía más integral e independiente, globalización de Mercados que es la unión de mercados nacionales que siempre han estado separados por el mercado global, y la globalización en la producción que se da cuando, entre fabricantes de diferentes naciones aprovechan las diferencias en costos y calidad en los factores de producción. Para América Latina ya que no tiene el poder de influir en decisiones de carácter mundial, debe adaptarse al proceso con reformas y toma de decisiones que permitan aprovechar el crecimiento económico y garantizar los beneficios e igualdades que le corresponden a cada uno de sus países; la integración latinoamericana, ampliación del mercado y eliminación de barreras regionales, así como la modificación de políticas y leyes, son pequeños pasos para consolidarla y fortalecerla como región frente al mundo. La finalidad de lo anterior es eliminar barreras arancelarias y facilitar el intercambio comercial, abriendo las puertas a la inversión extranjera y poder generar una apertura económica para todo el país. Es un proceso que influye mucho en diferentes factores en todo el país, cultural y socialmente, tiene ventajas inmensas y desventajas; algunas personas juzgan la paridad que el proceso económico genera.

2.1.6. Incoterms

Los incoterms o también conocidos como Términos de Comercio Internacional, son un conjunto de normas las cuales regulan las obligaciones y responsabilidades del comprador y vendedor, la entrada y riesgos y los costos que debe cubrir cada parte sobre la mercancía durante un intercambio comercial. Ambas partes deben de proporcionar la información necesaria como lo son documentos, ya que la falta de uno de estos puede retrasar el proceso o incluso el comprador puede llegar a negarse a pagar, de esta manera se debe de tener claro cuáles son los documentos requeridos e incluirlos en el contrato de compraventa.

Los incoterms no regulan la forma de pago, pues estas serán expuestas en un acuerdo entre ambas partes, tampoco la transferencia de la propiedad, esta queda establecida por medio de un contrato mediante la inclusión de cláusulas de reserva de dominio y por último no regula la ley aplicable, en muchos casos se piensa que ley que aplica es la del país de origen.

Tabla 1. Incoterms 2010.

INCOTERMS		MODO DE TRANSPORTE
EXW. (Ex Works, en fábrica). Significa que el vendedor entrega cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido.	FCA. (Free Carrier, libre transportista). El vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el o por el comprador, en el lugar acordado.	
CPT. (Carriage Paid to, Transporte Pagado Hasta). El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por el pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido.	CIP (Carriage and Insurance Paid to, Transporte y Seguro Pago Hasta). El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado y debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El vendedor también debe	 

	conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.	
DAT (Delivered at Terminal, entrega en el terminal). El vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador en la terminal de destino, incluyendo todos los gastos asociados a la descarga de la mercancía del medio de transporte.	DAP (Delivered at Place, entrega en el lugar). El vendedor será el responsable de entregar la mercancía en el lugar convenido sin que descargue la mercancía del medio de transporte contratado por él, pero preparadas para su descarga.	
DDP (Delivered Duty Paid, entrega derechos pagados). El vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar acordado con el comprador, incluyendo todos los gastos asociados a la descarga de mercancía del medio de transporte, los costes de los trámites aduaneros así como el pago de los aranceles.		
FAS (Free alongside ship Franco al costado del buque). El vendedor realiza sus obligaciones una vez que al colocado la mercancía al costado del buque en el puerto de embarque convenido y efectuado ya en el despacho de exportación.	FOB (Free on Board, libre a bordo). El vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador a bordo de medio de transporte elegido)	
CFR (Cost and Freight, Coste y flete). El vendedor entrega cuando las mercancías del buque en el puerto de embarque convenido.	CIF (Cost Insurance and Freight, Costo, Seguro y Flete). El vendedor deberá de entregar la mercancía a bordo del buque, contratará y pagará el costo del seguro y del flete principal para transportar la mercancía hasta el puerto de destino convenido.	

2.1.7. Inteligencia de Mercados

La inteligencia de mercados es un estudio que analiza factores internos y externos del mercado, para identificar clientes potenciales en otros países o lugares. Los factores que se estudian son cuidadosamente seleccionados de acuerdo a la afectación que tienen en el intercambio comercial, estos factores pueden ser “infinitos” según la profundidad con que se quiera realizar el estudio y lo preciso que se quieran obtener los resultados. Generalmente estos análisis se inician a manera global y desde los puntos de vista más externos del país o elemento a analizar, no solo lo relacionado con economía y comercio, sino también rasgos culturales y políticos entre otros, cuyas decisiones afecten directa o indirectamente el intercambio comercial al que se desea llegar. Estos estudios nos ayudan a determinar el mercado más viable y propicio para comercializar nuestros bienes o servicios, ya que el mercado es muy cambiante de un lugar a otro y la demanda y aceptación es muy compleja para cualquier nación.

2.1.8. Competitividad

La competitividad se puede definir como la capacidad que tiene una persona u organización para desarrollar estrategias de habilidad, recursos, o aspectos que lo llevan a ser mejor frente a su entorno, para lograr así una mejor posición en el mercado. Una empresa debe ser competitiva para optimizar cada vez más su participación en mercados internacionales y así generar un mayor y mejor rendimiento. En cuanto a las estrategias resaltan unas importantes, como la diferenciación frente a la competencia, ya sea por un producto nuevo que no está en el mercado o por la imagen diferencial que se le está dando, el precio, el cual juega un papel transcendental llegando a posicionar la compañía.

Algunas estrategias que se pueden adoptar para lograr ser más competitivos como empresa son:

- Precio: Se deben elaborar estrategias que hagan a la empresa más atractiva para el mercado, pero se debe tener cuidado, puesto que muchas personas relacionan precio con calidad y valor agregado.
- Incrementar la satisfacción de los clientes: Un punto importante que nos permite llegar a fidelidad al cliente, por ende, la empresa debe de tener una cultura en la cual los integrantes de esta se enamoren de su cargo y cumplan con las expectativas de los clientes.
- Innovar: Cuando una empresa innova y les da valor agregado a sus productos, modelos de negocio o procesos de producción, se potencializa su competitividad en el mercado y de esta manera incrementan sus ganancias.
- Expandirse a nuevos mercados: Se debe de analizar primero que todo el ambiente interno de la empresa, que cuente con las capacidades para lograr abrir mercados a nivel internacional, lo cual permitiría aumentar el valor de marca.

Cuando una empresa se plasma el objetivo de ser competitiva, se puede decir que es una empresa que tiene futuro hacia nuevos horizontes, ya que esto implica pensar en grande e implementar nuevas estrategias que antes por miedo o diferentes circunstancias no se habían podido implementar. La productividad empresarial es un método que puede ayudar a cumplir esos objetivos, logrando que una empresa sea más eficiente a un menor costo, pero se debe tener cuidado en el proceso ya que una empresa que produce mucho no siempre es competitiva, muchas veces se descuidan otros factores como la calidad lo cual ocasiona que el producto no sea valorado de la manera correcta.

2.2. Marco contextual

Colombia es reconocido por el petróleo, café, rosas, banano, que son los productos que más se venden, pero el país cuenta con una canasta exportadora que incluye el diseño y desarrollo de software, dulces, los cuales son éxito en Costa Rica, entre otros productos que han venido diversificando las ventas que realiza el país hacia el exterior y por ende la imagen que se tiene de Colombia respecto a los productos que puede ofrecer. Cuenta con un amplio portafolio de países a los cuales puede exportar, gracias a los 16 pactos comerciales de los cuales 9 son tratados de libre comercio. Se han presentado varios casos de éxito con empresas que se abren a nuevos horizontes y que mandan productos correctos a lugares correctos. Las empresas que logran exportar pueden llegar a aumentar sus ventas significativamente y por ende sus utilidades aún más, teniendo en cuenta que hoy en día el dólar se encuentra en alza, lo cual genera más ingresos de las exportaciones que se realicen.

Las exportaciones en Colombia en los últimos años han sido muy volátiles, sin embargo, según un informe realizado por el DANE, para el año 2019 las exportaciones desde el mes de enero hasta abril, han aumentado llegando a este último mes a 3.866,7 millones de dólares FOB. La participación de ciertos sectores fueron los causantes de este aumento, como Combustibles y productos de las industrias extractivas con una participación del 60,8% del valor FOB total de las exportaciones; Manufacturas con un 19,5% y Agropecuarios, alimentos y bebidas con 16.3%, otros sectores con 3,4%. Estos sectores tienen como principal destino Estados Unidos, con un total de 4.068 exportaciones para el año 2019, posicionándose como el país más atractivo para el mercado nacional ya que así lo reflejan las estadísticas de los años anteriores, siendo siempre el país con más número de exportaciones; también se encuentra la Aladi con un total de 3.482 exportaciones realizadas, seguido de la Unión Europea con 1.741.

El sector de alimentos según una publicación que realizó invest in Bogotá, tiene un potencial muy alto y se estima que entre los años 2017 y 2022 el sector tenga un crecimiento del 25%, lo cual se ha visto reflejado en su participación en el crecimiento de las exportaciones con un 16,3%, y 2.555.109 millones de dólares, de las cuales los que más aportaron fueron el café, té, cacao; productos animales y vegetales en bruto y legumbres y frutas. La calidad de los insumos con los cuales se prepara el platillo, que a su vez son la base de la pirámide nutricional y la preparación tradicional, le otorga atributos muy especiales que le dan una diferenciación frente a productos similares de consumo. Toda la investigación a realizar es en base a los factores externos de la lechona enlatada, socioeconómicos de los posibles mercados y las variables que intervienen en ella.

2.3. Marco Legal

2.3.1. Leyes generales.

Ley 48 de 1983

Menciona todas las normas generales a las cuales debe apegarse el gobierno nacional, para generar las leyes que intervengan con el comercio exterior, como prioridades es promover las exportaciones, diversificar promover la industria, facilitar la aplicación y desarrollo de los acuerdos internacionales, y adecuar de forma permanente la legislación colombiana según los cambios del comercio internacional.

Ley 7 de 1991

Con esta ley se trata de impulsar la internacionalización de la economía nacional, fomentar el comercio exterior en tecnología, bienes y servicios, promover la igualdad y equidad en la producción local, adoptar transitoriamente mecanismos y estrategias que le ayuden a la economía colombiana a traspasar coyunturas externas e internas adversas al comercio del país

Ley 9 de 1991

Esta sirve como base para el gobierno en todas las regulaciones de cambios, este tiene como objeto promover, el desarrollo económico y social y el equilibrio cambiario, según las regulaciones que enmarca.

Decreto 2685 de 1999

Dicho decreto nos habla de modificaciones que se realizan en materia aduanera, se realizan las modificaciones de términos que siempre se manejaban y se adhieren nuevos, hace mención de procedimientos, garantías y cualquier tema aduanal con terceros. (Derogado por el DECRETO 1165 DE 2019)

Ley 1609 del 2013

Hace referencia a las normas que deben seguir las autoridades para cualquier modificación de los aranceles y tarifas de los mismos, teniendo en cuenta todos los objetivos del comercio exterior, considerando los principios para el intercambio comercial y a la par las garantías para protegerla de corrupción, lavado de activos, y cualquier acto ilícito que pueda resultar de estas actividades

Decreto 390 de 2016

Como estatuto aduanero aplica en la totalidad del territorio aduanero nacional regulando todas las relaciones jurídicas que puedan surgir entre las administraciones aduaneras y quien ingrese, de permanencia, traslado o salida de mercancía del territorio aduanero, adhiriéndose a todos los acuerdos comerciales que incluya a Colombia y que enmarquen la propiedad intelectual. (Derogado por el DECRETO 1165 DE 2019)

Decreto 2153 de 2016

Este decreto va enfocado al cumplimiento de las obligaciones aduaneras de Colombia frente a la OMA y la comunidad andina, también hace referencia al manejo y las disposiciones para el correcto funcionamiento del arancel nacional.

Decreto 349 de 2018

El gobierno busca la modernización de las operaciones de comercio exterior, de esta manera que crea el Decreto 349 de 2018 el cual contiene una nueva normatividad aduanera que está relacionada a los parámetros internacionales con el fin de facilitar las operaciones hacia el exterior. (Derogado por el DECRETO 1165 DE 2019)

Resolución 8 del 2000

Establece parámetros que deben ser cumplidos a la hora de la canalización de divisas en el mercado, estableciendo como requisito la realización de estos por medio de los intermediarios autorizados como casas de cambio, también establece cuales transacciones que se deben realizar en pesos colombianos y los contratos cuya liquidación debe ser realizada en dólares de los Estados Unidos o en monedas de la reserva.

Decreto 2245 del año 2011

Busca controlar y vigilar por medio de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales el cumplimiento de todas las obligaciones tributarias, aduaneras y cambiarias ya establecidas, por exportaciones e importación de bienes y servicios a nivel nacional. De no cumplir con los requerimientos, se establece un régimen sancionatorio y un procedimiento administrativo a seguir por la DIAN

Decreto 1165 del año 2019

Armoniza la normativa que genera un ambiente de estabilidad jurídica, que permitirá tener certeza en asuntos en los que debido a las múltiples normas que se encontraban vigentes, no permitían una sencilla interpretación o podían interpretarse de manera subjetiva.

Leyes específicas.

Registro sanitario

Es un requerimiento esencial que debe realizar una persona natural o jurídica que tiene como fin la distribución de un determinado producto; al tener este registro se facilita la comercialización a nivel nacional e internacional debido a la aprobación del Ministerio de Salud lo cual garantiza un producto de calidad.

Requisitos para la solicitud del requisito:

1. Realice la inscripción de su fábrica según lo dispuesto en el Artículo 126 del Decreto – Ley 019 de 2012.
2. Identifique la categoría del riesgo para su producto, según Anexo 1 de la Resolución 719 de 2015.

3. Una vez identificada la clasificación del riesgo de su producto tenga en cuenta que si corresponde a riesgo alto requiere RSA, riesgo medio requiere PSA o riesgo bajo requiere NSA, según el Artículo 37 de la Resolución 2674 de 2013 y Resolución 3168 de 2015.

4. Tener en cuenta que puede amparar alimentos bajo un mismo Registro, Permiso o Notificación Sanitaria en los casos establecidos en el artículo 42 de la Resolución 2674 de 2013.

5. Si se trata de un alimento de riesgo alto o medio verifique los requisitos para la obtención de RSA o PSA establecidos en el Artículo 38 de la Resolución 2674 de 2013. Si se trata de un alimento de bajo riesgo, verifique los requisitos establecidos en el Artículo 40 de la misma Resolución para solicitar una NSA.

6. Diligencie los formularios tanto de información básica, como de solicitud de Registro, Permiso o Notificación Sanitaria, según sea el caso, los cuales se encuentran en el archivo Excel “Formato único de Alimentos registros Sanitarios o Permiso Sanitario o Notificación Sanitaria y tramites asociados (Resolución 2674 de 2013, Resolución 3168 de 2015)”

7. Verifique la tarifa que debe cancelar según el trámite requerido en nuestro manual tarifario.

8. Presentar o enviar dicha documentación en carpeta blanca foliada en la Oficina de Atención al Ciudadano ubicada en la sede central del Invima, dirección Carrera 10 Ni 64–28, primer piso – Bogotá D.C.

Ica

Es el Instituto Colombiano Agropecuario el cual se encarga de diseñar estrategias para lograr una producción agropecuaria competitiva, con el propósito de ayudar aquellas empresas

cuyos objetivos se estén dirigiendo a la exportación. Realiza inspección y control a los productos agropecuarios, animales y vegetales en las zonas de salida a su destino como lo son aeropuertos y puertos, con el fin de garantizar la calidad de los productos y reducir riesgos sanitarios, biológicos y químicos.

Los productos y subproductos de origen animal que deseen ser exportados, deben cumplir con requisitos sanitarios que incluso pueden ser requeridos por el país importador. Cuando ya se cuente con la información de los requisitos sanitarios acordados por ambos países, se debe tener la siguiente documentación:

1. Registrarse como usuario en el SISAP (Sistema de Información Sanitaria para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios), enviando copia escaneada del RUT y Certificado de Cámara y Comercio (reciente) y forma 4-908.
2. El establecimiento de origen de la mercancía (planta o establecimiento productor) y el producto de interés debe estar previamente registrado en el SISAP.
3. Una vez realizados los pasos anteriores, el interesado puede realizar a través del SISAP la solicitud del Certificado Zoosanitario para Exportación – CZE, y su respectivo pago en línea.
4. Una vez realizados los pasos anteriores, el interesado puede realizar a través del SISAP la solicitud del Certificado Zoosanitario para Exportación – CZE, y su respectivo pago en línea.
5. Una vez la solicitud es tramitada, el exportador recibirá un correo electrónico indicando que esta fue:

- Aprobada: si la información contenida está completa, es clara y consistente. El CZE deberá ser retirado en Oficinas Nacionales del ICA o en la oficina ICA del PAPF que pueda estar autorizada (en los casos de CZE descentralizados).

- Rechazada: si la información contenida está incompleta, no es clara o consistente. En este caso tendrá que presentar y cancelar una nueva solicitud de CZE a través del SISAP.

6. El exportador entre las 24 y 48 horas previo a la salida de la mercancía del territorio colombiano debe realizar la solicitud de inspección a través del SISAP y el pago en línea del servicio. Se realiza la notificación de la fecha de salida de la mercancía desde Colombia y el funcionario ICA del punto de salida podrá programar la inspección sanitaria de la misma.

Normas de etiquetado y envase

En la resolución 5109 de 2005 nos menciona los requisitos técnicos que deben tener los productos envasados.

CAPITULO II Rotulado o etiquetado de alimentos Artículo 4°. Requisitos generales. Los rótulos o etiquetas de los alimentos para consumo humano, envasados o empacados, deberán cumplir con los siguientes requisitos generales: 1. La etiqueta o rótulo de los alimentos no deberá describir o presentar el producto alimenticio envasado de una forma falsa, equívoca o engañosa o susceptible de crear en modo alguno una impresión errónea respecto de su naturaleza o inocuidad del producto en ningún aspecto. 2. Los alimentos envasados no deberán describirse ni presentarse con un rótulo o rotulado en los que se empleen palabras, ilustraciones u otras representaciones gráficas que hagan alusión a propiedades medicinales, preventivas o curativas que puedan dar lugar a apreciaciones falsas sobre la verdadera naturaleza, origen, composición o calidad del alimento. Si en el rótulo o etiqueta se describe información de rotulado nutricional, debe ajustarse acorde con lo que para tal efecto establezca el Ministerio de la Protección Social.

3. El rótulo o etiqueta no deberá estar en contacto directo con el alimento, salvo que el fabricante, envasador, empacador o remachador obtenga ante el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima, la correspondiente autorización, para lo cual los interesados deberán suministrar los estudios que avalen la seguridad de las tintas utilizadas y del papel o de cualquier otra base en la que se registre la información, de manera que no se altere ni afecte la calidad sanitaria o inocuidad de los productos alimenticios. Cuando sea del caso, el Instituto Nacional de Medicamentos y Alimentos, Invima, realizará los exámenes de laboratorio para verificar la conformidad de lo descrito en el presente numeral. 4. Los alimentos que declaren en su rotulado que su contenido es 100% natural no deberán contener aditivos. 5. Los alimentos envasados no deberán describirse ni presentarse con un rótulo o rotulado emplea no palabras, ilustraciones o representaciones gráficas que se refieran o sugieran directa o indirectamente cualquier otro producto con el que el producto de que se trate pueda confundirse, ni en una forma tal que puede inducir al consumidor o comprador a suponer que el alimento se relaciona en forma alguna con otro producto. 6. Cuando utilicen representaciones gráficas, figuras o ilustraciones que hagan alusión a ingredientes naturales que no contiene el mismo y cuyo sabor sea conferido por un saborizante artificial, en la etiqueta o rótulo del alimento junto al nombre del mismo debe aparecer, la expresión “sabor artificial”. Artículo 5°. Información que debe contener el rotulado o etiquetado.

Nombre del alimento.

Lista de ingredientes

Contenido neto y peso escurrido

Nombre y dirección de quién lo envasa

Lote y fecha de vencimiento

Instrucciones de uso

Registro sanitario

Requisitos adicionales obligatorios

2.4. Marco Conceptual

Acuerdo comercial es un pacto o negociación entre dos o más países con el objetivo de armonizar intereses en materia de comercio e incrementar los intercambios entre las partes firmantes. Lo cual es altamente beneficioso para cualquier negociación entre las partes involucradas.

Análisis de mercado. Es la segmentación del mercado, en la cual se consideran las características y estrategias más viables, para ofertar el producto y poder tener un nivel elevado de aceptación entre la población objetivo.

Arancel. Es el impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor como una medida de proteccionismo, en este caso los posibles destinos del producto, suelen ser productos de alimentos similares en origen animal.

Capacidad instalada es el rendimiento máximo que se puede producir en una planta de producción o empresa en un período dado, usando los recursos que se tienen disponibles en un momento determinado, lo ideal es que una empresa no desaproveche la capacidad que tiene, y que siendo utilizada correctamente mejorara en gran medida la oferta de la empresa a sus consumidores, incrementando las ganancias en lugar de generar pérdidas.

Certificado de origen. Documento que garantiza que la mercancía es producida en territorio nacional y pueda gozar de algún beneficio arancelario, gracias a los acuerdos o tratados que puedan existir entre las naciones y favorece a las empresas.

Demanda es el valor global del mercado que expresa las intenciones adquisitivas de los consumidores para un bien específico como la lechona enlatada y de esta manera se puede determinar la oferta de la compañía.

Documentos de transporte. Es emitido por la compañía de transporte y permite conocer las condiciones de la mercancía en cada puerto y lugar de inspección, así como poder hacerle trazabilidad al envío, teniendo conocimiento de los lugares de origen y destino.

Embalaje. Suele ser primordial para el traslado de la mercancía, pues este aporta la protección y asegura que la mercancía llegue en perfectas condiciones.

Envase. Es el contenedor del producto en el caso de la lechona es la lata cerrada al vacío, ideal para el producto y su conservación.

Exportación. Es la venta del producto nacional en el exterior, esto permite diversificar los mercados del bien y no depender solo de la economía del país y genera un aporte en la balanza comercial.

Estrategia. Son decisiones elegidas para guiar las actividades o acciones para lograr objetivos, pueden ser comerciales, logísticas, etc.

Importación. Es la adquisición de bienes de otra nación diferente a la propia, la compra que los demás países realizaran de la lechona enlatada colombiana.

Lechona. Plato de comida tradicional colombiano, originario del Tolima, consiste en un cerdo completo relleno con arroz, arvejas y especias, asado en un horno de ladrillo alrededor de diez a doce horas. Suele ser muy interesante dar conocer el país de diferentes formas y la comida suele ser una muy buena opción, además se le da la oportunidad a los expertos en el tema de ser reconocidos en nuevos territorios.

Lista de empaque. Permite saber a todos los implicados en la cadena de suministro las unidades que contiene el envío.

Matriz de investigación de mercados. En este proceso se recopilan todos los datos de los países determinados como posibles mercados, realizándose de una manera medible para determinar el más viable para la exportación de la lechona enlatada.

Oferta. Son todos los bienes disponibles para ser vendidos. La curva de oferta recoge la localización de los puntos correspondientes a las cantidades ofertadas de un bien.

Plan de negocios. Describe la naturaleza del producto, mercados meta, proyecciones financieras y las estrategias a realizar en todos los ámbitos en las diferentes etapas del proyecto, considerando todas las variables endógenas y exógenas correspondientes a empresas de la misma naturaleza.

3. Marco Metodológico

3.1. Metodología de la investigación

La metodología de la investigación será cuantitativa que brinda una visión más enfocada y clara de la información que necesitamos para llevar a cabo la investigación

→ El método cuantitativo, tiene un alcance explotarlo el cual permitirá tener una primera impresión, sobre el tema tratado al indagar en estudios ya realizados, y los cuales proporcionan información importante que en algunos casos genera entendimiento respecto a ciertas dudas. Después de familiarizarse con el tema se entra a la parte descriptiva, en el cual después de un proceso de recolección de datos, se hace un análisis más precisión enfocado a la investigación el cual va a describir procedimiento que se debe llevar a cabo para la puesta en

marcha del plan exportador. Se termina con el alcance explicativo por medio del cual se da la justificación de los resultados que arrojo todo el desarrollo.

3.2. Diseño de la investigación

La investigación tendrá de manera inicial un enfoque exploratorio, ya que no tenemos conocimiento de empresas que antes alla realizado este tipo de exportación y fuese exitosa, entonces se analizaron diferentes factores para poder obtener los resultados deseados y poder enfocar a la realidad, sin embargo también se realizará de forma descriptiva ya que no vamos a enfocarnos en explicar el porqué de ciertos comportamientos de mercado, pues el producto ya está posicionado en ciertos sectores y ya se ha abierto mercado es más relevante conocer de manera puntual que interfiere en el éxito de la exportación.

3.3. Población

De acuerdo a la matriz de investigación de mercados, donde gracias a diferentes factores externos de los países que se determinaron como objetivos, la mejor opción fue Estados Unidos de América, este país propicia unas condiciones muy favorables para importaciones de lechona. A su vez estudiando los hábitos de consumo actuales de la población y sus preferencias, se determinaron New York y Florida como los estados más potenciales para ventas del producto.

3.4. Fuentes de recolección

Secundarias

Se usarán fuentes secundarias las cuales aportarán la información pertinente para el desarrollo de la misma, se optará por buscar en revistas como “Desafío Exportador”, libros como

“Las Aduanas y el Comercio Internacional” y “Exportar con Éxito”, Revisión de bases de datos de la Fundación Universitaria Del Área Andina, estadísticas que se encuentren en Procolombia, Bancóldex y Legiscomex y todo tipo de documentación primaria que conlleve al correcto desarrollo de la indagación realizada.

3.5. Técnicas de recolección

Se realizará una indagación en la biblioteca digital Área Andina, en donde se van a encontrar libros que serán de apoyo fundamental para la investigación, bases de datos que nos proporcionarán información precisa e informes que se encuentren en internet que den aportes significativos. También contaremos con el material proporcionado por la cámara de comercio. Se consulta Legis Comex, Trade map que aporta datos reales y apegados a situaciones actuales del comercio exterior. Se realiza la búsqueda de referentes académicos como Scielo, Google Scholar.

3.6. Proceso para la recolección de la información

Definir la información que se quiere obtener y con la cual se espera que sean datos más verídicos, después de ello es necesario determinar el perfil de las personas que pueden ayudar en el proceso, realizándolo a través de encuestas, entrevistas, etc. Sin embargo, se debe considerar como ya se ha mencionado, el tipo de fuente de información, según el objetivo de la investigación, es muy importante determinar si será cualitativa o cuantitativa puesto que una mala elección de la fuente puede llevar a un resultado erróneo, ya sea de empresas, el personal o los posibles clientes o quienes colaboraran en el proceso. Todos los elementos mencionados anteriormente son esenciales, para iniciar cualquier tipo de investigación.

3.7. Proceso y análisis de la información

El proceso y análisis de la información se lleva a cabo como lo menciona el siguiente diagrama.

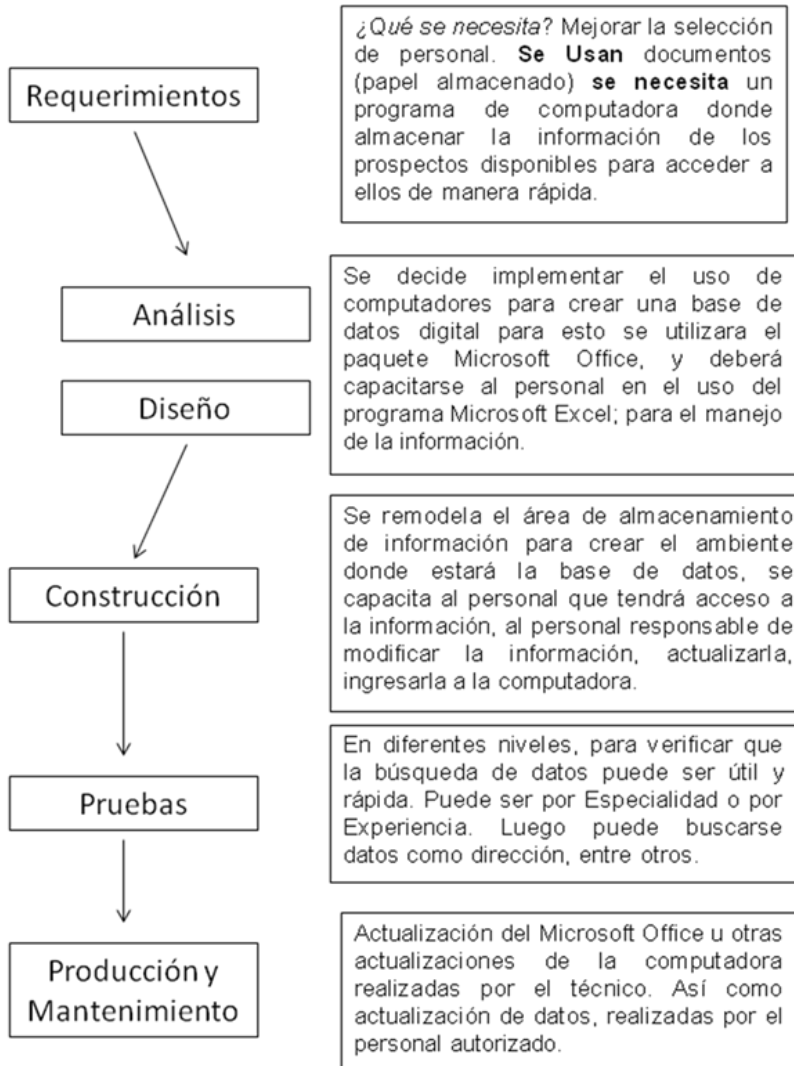


Figura 2. Diagrama de análisis de resultados.

Se estudia la información de todas las estadísticas y datos obtenidos, analizando cada proceso que realiza la lechona enlatada para ser exportada, dicha información permite trabajar toda la parte logística, variables externas a ese proceso, así como el marco teórico, entre otros.

4. Resultados, Análisis y discusión

Es necesario señalar los aspectos no resueltos y no tratar de ocultarlos; delimita lo que no cuadre. En algunos ensayos puede haber algún resultado que no encaje con el desarrollo de la investigación, por ende, se debe señalar y dejar abierto el tema. Mostrar las relaciones de los resultados con trabajos anteriormente publicados, y también mostrar las nuevas conclusiones propias. Explicar cuáles son las bases teóricas de la investigación y las posibles aplicaciones prácticas que pueda tener. Se aclara de donde surgen las conclusiones y que resuelven; formular detalladamente y de forma clara las conclusiones al mismo tiempo que se hacen recomendaciones o sugerencias si es necesario, para facilitar la comprensión del informe. Por último, resumir las pruebas que recogen esa información, así como las fuentes.

4.1. El producto

Producto envasado en hojalata sometido a controles de detectar fugas y micro fugas en la lata, y posteriormente sometido a tratamiento térmico para destrucción de bacterias (esterilización).

a. Descripción del Producto

Lechona es el producto elaborado con carnes Magras de Cerdo (Pierna y brazo), arroz, arvejas, condimentos y aderezos naturales permitidos que han sido declarados aptos para consumo humano rellenos en la piel del cerdo y horneado. Posteriormente empacado en hojalata.

b. Usos de producto

Plato listo para el consumo

c. Características

CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS

- Color característico a la Lechona.
- Sabor y aroma característico.
- Textura semi suave y baja en grasa.

CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS

No deben presentar signos de infestación o infecciones

d. Ficha Técnica

Tabla 2. Ficha técnica de lechona enlatada.

Nombre del producto	Lechona enlatada
Nombre comercial de producto	SIC 37891 lechona tolimense enlatada x 270 g SIC 37895 lechona tolimense enlatada x 170 g
Calidad	El producto debe cumplir con la Res. Min. Protección Social 5109/2005 NTC 4433
Generalidades	El producto típico elaborado a partir de carne de cerdo, cuero de cerdo, arroz, arveja, condimentos, especias permitidos que han sido declarados aptos para el consumo humano. Envasado en empaque metálico, hermético, aséptico, herméticamente cerrados y sometidos a tratamiento térmico que garantice la esterilidad comercial del producto.
Requisitos específicos	El producto debe cumplir los siguientes requisitos <ul style="list-style-type: none">- Humedad 0,8%- Proteína 10%- Grasa 4%- Almidón 11%

-
- PH 0,3
 - Prueba de esterilidad comercial / Satisfactorio
 - Microorganismos aerobios mesofílicos / Negat.
 - Microorganismos anaerobios mesofílicos / Negat
 - Microorganismos aerobios termofílicos / Negat

El producto debe contar con registro sanitario vigente.

La vida útil es de 24 meses a partir de la fecha de fabricación

Empaque y rotulado

El producto debe estar envasado en recipientes de 401*208 para 270 grs y 307*110,5 para 170 grs debe ser hermético y aséptico, cuya estructura en acero cubierto en estaño y lacas sanitarias protectoras atóxicas de origen orgánico que no altere las condiciones organolépticas del producto o pueda generar sustancias atóxicas. La lata debe tener sistema de apertura abre fácil el envase no debe presentar ninguna deformación, abombamiento, manchas u otro defecto.

El envase debe ajustarse y cumplir con la norma técnica NTC 647 el producto se debe embalar en cajas de cartón corrugado por 24 unidades y cumplir con la Res. Min. Protección Social 15109/2005.

El rotulado debe cumplir con los requisitos de la Res. Min. Protección Social No 5109/2005.

Presentación

El SIC 37891 debe tener un peso neto x 270 g
 El SIC 37895 debe tener un peso neto de x 170g

Cuadro de elaboración propia basado en

https://www.agencialogistica.gov.co/sites/default/files/contracts/migrated/514741/seleccion_abreviada_menor_cuantia_cuate_a_ley_1150_de_2007_no_014_095_2015_de_2015_ficha_tecnica_6.pdf

e. Costos del Producción del Producto

Tabla 3. Costos de producción de lechona enlatada.

Cantidad	Unidad de medida	Elementos del Costo	Precio	Costo Fijo	Costo Variable
3024	kilos	Lechona tipo conserva	\$ 3.500,00		\$ 10.584.000,00
350	litros	Salmuera	\$ 25.000,00		\$ 8.750.000,00
8640	Unidades	Latas	\$ 500,00		\$ 4.320.000,00
8640	Unidades	Etiquetas	\$ 400,00		\$ 3.456.000,00
14	Operarios mes	Mano de obra preparación		\$ 19.260.147,11	
1	Mes	Arriendo	\$ 6.000.000,00	\$ 6.000.000,00	
1	Mes	Servicios públicos	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00	
2	Unidades	Compra Esterilizador de latas	\$ 5.400.000,00	\$ 10.800.000,00	
1	Unidad	Compra Sellador de latas	\$ 2.100.000,00	\$ 2.100.000,00	
1	Unidad	Compra Llenador de latas	\$ 7.450.000,00	\$ 7.450.000,00	
1	Mes	Mantenimiento o maquinaria	\$ 37.778.000,00	\$ 37.778.000,00	
1	Mes	Depreciación maquinaria	\$ 124.583,33	\$ 124.583,33	

Totales	\$ 85.012.730,45	\$ 27.110.000,00
---------	------------------	------------------

Tabla 4. Costo unitario de la lechona enlatada.

Costo por unidad	Costo
Costo Fijo Unitario =	\$ 9.839,44
Costo Variable Unitario =	\$ 3.137,73
Costo Total Unitario =	\$ 12.977,17

Tabla 5. Costos totales de la producción de lechona enlatada.

Producto	Costo Unitario de Producción (CUP)	Cto. Unit. Operativo (CUO)	Cto. Total, de Venta (CTV)
Lechona enlatada	\$ 12.977,17	\$ 940,19	\$ 13.917,36

f. Determinar el Código del Sistema Armonizado para su producto-Definir su partida arancelaria

Posición arancelaria 1602.49.00.01 "Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos

Partida 1602 Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre.

1602.40 - De la especie porcina:

1602.49 - - Las demás, incluidas las mezclas"

DIAN - MUISCA - ARANCEL		Perfil de la mercancía					
Consultas Arancel							
General							
Por medidas							
Por código de nomenclatura							
Estructura nomenclatura							
Índice alfabético arancelario							
Reglas generales de la nomenclatura							
▶ Por texto							
DATOS GENERALES							
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg	
ARIAN	1602.49.00.00			01-ene-2007	...		
Descripción	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre. - De la especie porcina: - - Las demás, incluidas las mezclas			01-ene-2007	...		
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2007	...		
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							

a. Riesgos y desafíos

Tabla 6. Riesgos y desafíos.

COMERCIO INTERNACIONAL	TRANSPORTE	MERCADO
Falta de pago: Corren el riesgo de que no les paguen, aunque la mayoría de los medios de pago tienen algún tipo de seguro.	Hechos externos: Rayo, terremoto, tempestades, saqueo	Posicionamiento: Al ser un producto nuevo es quién debe abrirse mercado y lograr posicionarse frente a los nuevos clientes.
Político: La política también puede afectar las negociaciones, según el estado de los países y como afecten la economía nacional	Avería gruesa: Cuando se efectúa de alguna u otra manera el sacrificio de una carga para la seguridad común de una expedición marítima.	Aceptación: Con características totalmente nuevas para el consumidor final, quizás tenga que adaptarse. Al mismo tiempo corre el riesgo de desprestigio por una mala imagen o publicidad negativa que se realice siendo verdadera o no.
Riesgo país: El riesgo que se corre al realizar una inversión económica debido solo a factores específicos y comunes a un cierto país.	Riesgo de mojadura: Cuando la mercancía tiene contacto directo y permanente con la lluvia y el agua del mar, esto genera un daño físico como estructuralmente. Par evitar esto se debe de tener un buen embalaje.	Precios: Como es un producto nuevo no tiene referencia de precios en el mercado para competir o conocer su valor, debe considerar algunas estrategias para determinarlo, así como tasas e impuestos que deba agregarle según las disposiciones del país de destino.

Riesgo de no transferencia: Contar con recursos económicos en el momento en que se presente un desastre y se puedan cubrir total o parcialmente dichas pérdidas.	Riesgo de rotura: Se genera por la manipulación que sufre la carga en todo el proceso de envío y transporte. Se recomienda un adecuado embalaje para evitar este daño.	Riesgo de imagen corporativa: Al realizar alianzas estratégicas con terceros, donde se presenten problemas con los consumidores y así indirectamente se vería afectado por malos enlaces.
Riesgo de tipo de cambio: Pérdida potencial como consecuencia de las variaciones del tipo de cambio.	Riesgo de robo y hurto: La mercancía puede ser vulnerable a un posible robo debido al proceso de transportación.	
	Riesgo de tráfico ilícito: Traslado de mercancías que no son permitas por las autoridades, a través de los productos.	

a. Beneficio tangible para las empresas:

Algunas de las ventajas con las que cuentan las empresas es la capacidad instalada necesaria para producir y de esta manera abastecer los grandes pedidos del mercado local, y no solo este mercado sino uno en el exterior, por ello busca la expansión a mercados que ya se encuentran interesados en la adquisición del producto, por visitas anteriores a la ciudad de Pereira y que se visualizan como posibles clientes potenciales. El valor agregado que tiene el producto es la calidad de los insumos y la preparación de la lechona que se ha adaptado al nuevo mercado donde la gente desea comer rico sin descuidar su salud, los productores se las han ingeniado para conservar el sabor de la lechona tradicional reduciendo la grasa normal que tienen todos los productos similares, dándole diferenciación por ser un producto gourmet sin dejar a un lado los elementos tradicionales del platillo típico colombiano.

Al hablar de una expansión internacional, se incrementarían las ventas y en consecuencia las utilidades o ingresos para la compañía, esto puede generar mayor empleo en la comunidad mejorando las condiciones de vida y necesitarían ampliar sus instalaciones.

Tabla 7. Analisis DOFA.

Fortalezas:

- Productos 100% tradicionales y sin conservantes.
- Experiencia en el proceso de fabricación.
- Apertura de mercados, ya que actualmente de acuerdo a la información recabada son muy pocas las empresas que exporten productos similares, siendo pioneros en la distribución de lechona enlatada.

Debilidades:

- No hay nadie que recomiende el producto.
- El consumidor refleja desconfianza de la presentación de la lechona.
- Desconocimiento de la normativa internacional, que pueda afectar al producto.

Oportunidades:

- Alto nivel de consumo, debido a que los componentes, tienen gran aceptación en mercado.
- Ser un producto reconocido a nivel internacional.
- Sustituir a otros productos por su versatilidad y beneficios adicionales.

Amenazas:

- Si el producto es aceptado, llegada de nueva competencia al mercado.
 - No aceptación del mercado por temas culturales.
 - Bajo nivel de consumo, debido a que es un producto nuevo.
-

4.2. Inteligencia de mercados

Estudiar el mercado objetivo implica investigar los mercados potenciales para su producto, sus condiciones y exigencias. Esta investigación de mercados debe ser rigurosa, porque de ella dependerá en gran medida el éxito o fracaso de la Exportación.

4.2.1. Preselección de países: (Matriz de preselección de país)

Teniendo en cuenta las oportunidades que ofrece el mercado, se deben escoger los países a los cuales se puede exportar un producto. Para preseleccionar los países a los cuales exportar, debe tenerse en cuenta las oportunidades que ofrece cada mercado, analizando los siguientes aspectos:

4.2.1.1. Destino actual de las exportaciones colombianas de su producto

En las siguientes imágenes, se puede observar que los países importadores de productos con la misma referencia arancelaria son:

- Estados Unidos de América
- Panamá
- China
- Países Bajos
- Costa Rica

Perspectivas para una diversificación de mercados para un producto exportado por Colombia en 2018
 Producto : 1602 Preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre (exc. embutidos y productos simil., así como extractos y jugos de carne)

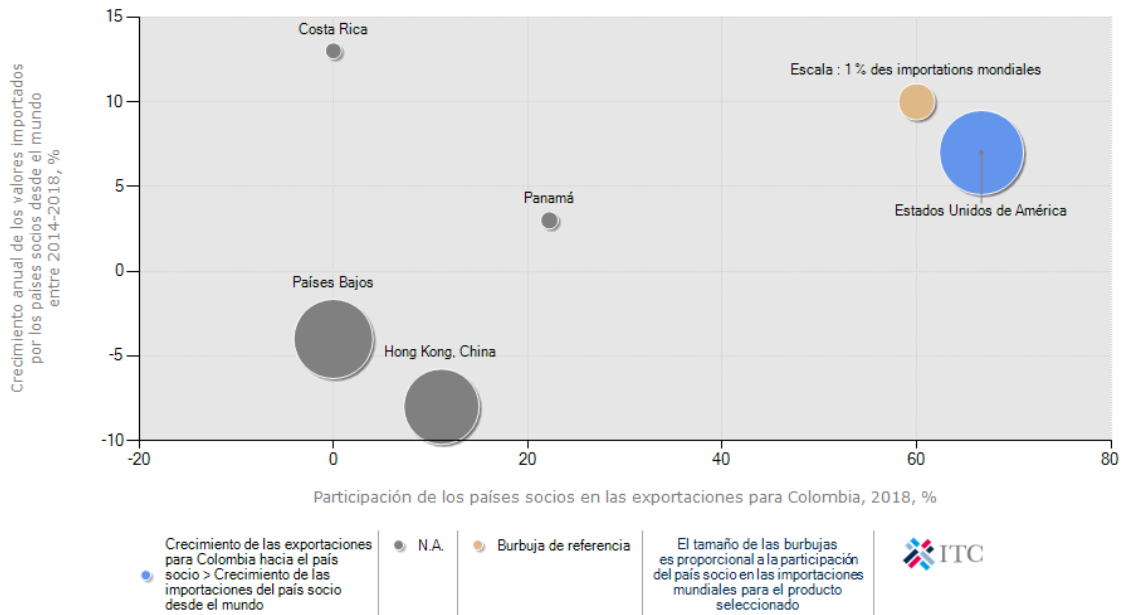


Tabla 8. Países importadores de preparaciones y conservas de carne.

Importadores	Valor exportado en 2018 (miles de USD)	Saldo comercial en 2018 (miles de USD)	Participación de las exportaciones para Colombia (%)	Cantidad exportada en 2018	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)

Mundo	9	-33129	100	2	Toneladas	4500
Estados Unidos de América	6	-19878	66,7	2	Toneladas	3000
Panamá	2	2	22,2	0	Toneladas	
Hong Kong, China	1	1	11,1	0	Toneladas	

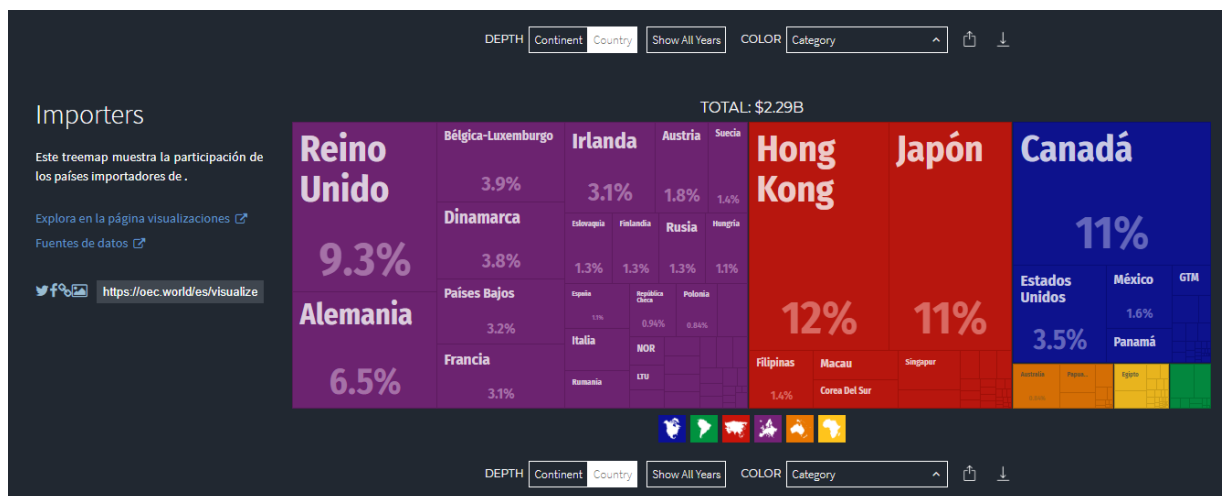


Tabla 9. Resultado de la investigación de mercados.

RESULTADO DE INVESTIGACION DE MERCADOS

PAIS	MERCADO	PUNTUACIÓN
Estados Unidos	Objetivo	4,064
Países Bajos	Alternativo	3,510
China	Contingente	2,685
Costa Rica	Secundario	2,663
Panamá	Secundario	2,145

Después de la investigación de mercados y realizar un análisis de todas las variables de importancia para la selección del mercado, el país de mayor puntuación fue Estados Unidos que

será el mercado objetivo y cual se le realiza un análisis más profundo y puntual, el mercado alterno que arrojo la matriz fue Países Bajos, después se encuentra como mercados contingentes a China, y para finalizar como mercados secundarios está Panamá y Costa Rica.

4.2.1.2. Datos macroeconómicos

(Revisar anexo, Matriz Investigación de Mercados)

4.2.1.3. Afinidad cultural y comercial

(Revisar anexo, Matriz Investigación de Mercados)

4.2.1.4. Preferencias arancelarias

(Revisar anexo, Matriz Investigación de Mercados)

4.2.1.5. Condiciones de acceso y Normatividad de los mercados

(Revisar anexo, Matriz Investigación de Mercados)

4.2.1.6. Países competidores

Estadísticamente los países que más realizan exportaciones del mismo bien que se pretende exportar son

Tabla 10. Países exportadores de preparaciones y conservas de carne.

Exportadores	Valor importa do en 2018 (miles de USD)	Saldo comercia l en 2018 (miles de USD)	Participación de las importacione s para Estados Unidos de América (%)	Cantidad importada en 2018	Unidad de medida	Valor unitario (USD/un idad)
Mundo	926595	241070	100	139025	Toneladas	6665
Canadá	347134	223903	37,5	57183	Toneladas	6071
Brasil	280244	-279542	30,2	34761	Toneladas	8062
Nueva Zelandia	55509	-52943	6	3455	Toneladas	16066

Italia	47454	-47395	5,1	3969	Toneladas	11956
Uruguay	45280	-45218	4,9	5898	Toneladas	7677
Polonia	43073	-43073	4,6	8987	Toneladas	4793
México	34355	120972	3,7	7766	Toneladas	4424
Chile	32253	9415	3,5	8996	Toneladas	3585
Dinamarca	23485	-23455	2,5	5369	Toneladas	4374
Australia	8474	6712	0,9	1214	Toneladas	6980
Corea, República de	3919	16347	0,4	661	Toneladas	5929
Israel	2468	-2463	0,3	237	Toneladas	10414
Croacia	754	-754	0,1	136	Toneladas	5544
Países Bajos	541	-9	0,1	131	Toneladas	4130
Alemania	384	-254	0	33	Toneladas	11636
Hungría	268	-268	0	63	Toneladas	4254
Lituania	190	-190	0	41	Toneladas	4634
Sudáfrica	154	-120	0	13	Toneladas	11846
Bélgica	148	-72	0	26	Toneladas	5692
España	136	-129	0	34	Toneladas	4000
Argentina	133	-65	0	24	Toneladas	5542
Francia	103	261	0	9	Toneladas	11444
Tailandia	90	4257	0	12	Toneladas	7500
Viet Nam	39	6128	0	7	Toneladas	5571
China	8	46842	0	2	Toneladas	4000

4.2.1.7. Envío comercial.

Documento de transporte, sea este el conocimiento de embarque (B/L), la guía aérea (Air Waybill) o certificado del portador, (nombramiento del consignatario para objetivos de aduana) como comprobante del derecho que tiene el consignatario para que pueda realizar la entrada a destino o internación. Factura comercial (con tres copias), emitido por el vendedor, este debe reflejar el valor por unidad y total, y la descripción de la mercancía. Manifiesto de Carga o Ingreso, formulario de aduana 7533 o Despacho Inmediato formulario de aduana 3461. Listas de bienes (Packing List), si es pertinente y otros documentos necesarios para determinar si la mercancía puede ser admitida. (Nota: efectivo 02-Jul-98, el límite de Entrada Informal aumentó de USD 1250 a USD 2000. Este cambio no afecta entradas que requieren una Entrada Formal, sin tener en cuenta el valor.)

C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism)

Esta certificación surgió como consecuencia de los actos acaecidos el 11 de septiembre de 2001, buscando un mayor compromiso por parte de los participantes de la cadena de abastecimiento involucrando todos los eslabones (transportistas, agentes, exportadores, importadores, etc.).

Legislación Relacionada con Aspectos Fitosanitarios

La Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) han adoptado normas

fitosanitarias internacionales NIMF para garantizar una acción común y eficaz que impida la propagación e introducción de plagas en las plantas y sus productos, y promover las medidas apropiadas para combatirlas.

ISF 10+2 Requisito De Seguridad

El CBP (Customs and Border Protection) de Estados Unidos, emendo desde enero de 2010, la norma Importer Security Filing (ISF 10+2). Dicha norma, relativa a la Declaración de Seguridad del Importador y requisitos adicionales para los transportistas, tiene como objetivo la prevención del ingreso a territorio estadounidense de armas, contrabando o elementos de terroristas por vía marítima.

El importador o su agente de aduana es el responsable de la transmisión de los datos al ISF, así:

24 horas antes de Embarque

- Número de Registro del Importador
- Consignatario de la Carga
- Nombre y Dirección del Vendedor (Propietario)
- Nombre y Dirección del Comprador (Propietario)
- Persona o entidad responsable del embarque
- Nombre y Dirección del Productor (Proveedor) o manufacturero
- País de Origen

- Producto- Partida Arancelaria a 6 dígitos.

Inmediatamente o 24 horas antes de la llegada del buque al puerto de Ingreso en Estados Unidos

- Ubicación donde se llena el Contenedor.

- Nombre y Dirección Agente o empacador.

Transportista (Carrier) transmite su data a Customs Border Protection, incluyendo:

- Información del plano de estiba de los contenedores (Localización de los contenedores)

- Mensajes de status

Requisitos Food and Drug Administration

1. Registro

Las instalaciones que produzcan, procesen, envasen o almacenen alimentos para consumo humano o animal deben registrarse ante la Food and Drug Administration.

2. Inocuidad del producto. Esto incluye asegurarse de que cualquier ingrediente agregado, si alguno, sea permitido. Además, el producto debe ser manufacturado bajo las buenas prácticas que le apliquen tales como las Buenas Prácticas de Manufactura, Empaque y Almacenamiento de Alimentos (21 CFR 110)

Existen otros reglamentos que aplican a productos específicos tales como:

21 CFR 111- Buenas Prácticas para Manufacturar, Empacar y Almacenar Suplementos Dietéticos

21 CFR 113 Alimentos de Baja Acidez Herméticamente Empacados

21 CFR 114 Alimentos Acidificados

21 CFR 120 HACCP para Jugos

21 CFR 123 HACCP para Pescados y Mariscos

21 CFR 130-169 Alimentos Estandarizados

21 CFR 161.173 Camarones

Puede consultar los requisitos específicos desde el siguiente link, haciendo la búsqueda para su producto de acuerdo a cada reglamento. http://www.ecfr.gov/cgi-bin/textidx?SID=bf1c65746ff76f1565406d2679c52d64&c=ecfr&tpl=/ecfrbrowse/Title21/21cfrv2_02.t

3. El contenido de residuos de pesticidas, metales, contaminantes químicos y toxinas naturales. La Food and Drug Administration controla el cumplimiento de los límites y tolerancias establecidos para pesticidas en los diferentes productos alimenticios. La regulación sobre el control de residuos queda contenida en 21CFR170.19. Sin embargo, es la Environmental Protection Agency (EPA) quien determina cuáles son los pesticidas permitidos y sus tolerancias. Los límites y tolerancias, están regulados en la Parte 180 del Título 40 del CFR (40CFR180).

También se regulan los límites de metales pesados, tales como plomo, cadmio, mercurio y otros contaminantes químicos y toxinas naturales en alimentos y material destinado a estar en contacto con los alimentos. La regulación base federal está contenida en 21CFR109.

4. Los aditivos directos e indirectos y los colorantes. Irradiación de alimentos. El uso de aditivos en alimentos queda regulado en 21CFR170 a 189. Se incluyen aditivos directos (añadidos a los alimentos) e indirectos (sustancias o artículos en contacto con alimentos, como por ejemplo envases y embalajes).

El uso de colorantes en alimentación queda regulado en 21CFR70 a 82.

5. Productos Enlatados Acidificados o de Baja Acidez

Si su producto tiene una actividad de agua mayor a 0.85, no requiere refrigeración y tiene un pH mayor a 4.6, o si se le añade algún ingrediente para modificar su pH a menos de 4.6; podría considerarse un producto de baja acidez o acidificado. Existen requisitos adicionales para estos productos. Estos requisitos incluyen, entre otros, un registro adicional del establecimiento, y someter el proceso de producción o manufactura al Centro de Inocuidad Alimentaria y Nutrición (CFSAN).

6. Etiquetado

El producto tiene que cumplir con los requisitos de etiquetado de la Food and Drug Administration. Desde 2006 se exige el empleo de avisos de presencia de alérgenos en el etiquetado.

También desde enero del 2006 es obligatorio indicar en el etiquetado nutricional el contenido de ácidos grasos trans. Una guía al respecto publicada por la Food and Drug Administration. puede consultarse en:

Guía de Requisitos de la Food and Drug Administration para exportar Alimentos

6.1 Etiquetado voluntario

Está muy regulado en EE.UU. No se admiten mensajes que puedan confundir al consumidor ni reclamos de salud, excepto los que hayan sido aprobados, cuyas regulaciones se contienen en 21CFR101.

Solicitudes sobre beneficio a la salud también son reguladas.

Los fabricantes interesados en que la Food and Drug Administration reconozca nuevos valores nutritivos o reclamos de salud para un producto pueden solicitarlo.

7. Comunicación de incidentes sanitarios en productos agroalimentarios (“Reportable Food Registry”):

Desde septiembre de 2009, toda empresa con actividad en el área de la alimentación y cuyos productos se comercialicen en EE.UU. (afecta a exportadores también), deberá notificar a la Food and Drug Administration de forma inmediata cualquier incidente que la empresa considere que potencialmente podría afectar a la seguridad del alimento. Esta notificación se debe hacer a través del portal que la Food and Drug Administration ha habilitado para tal efecto:

8. Notificación Previa

Para cada envío o exportación de alimentos a los EE.UU. hay que hacer una notificación previa a la Food and Drug Administration.

4.2.1.8. Disponibilidad de transporte (Revisar anexo, Matriz Investigación de Mercados)

4.3. Selección del mercado

- Económicos: Indicadores macroeconómicos, balanza comercial, estadísticas del comercio internacional (principales exportaciones, importaciones) tipo de cambio

Estados Unidos es reconocido por ser una de las potencias del mundo, su moneda oficial es el dólar americano. Cuenta con diferentes tipos de índices que lo posicionan como uno de los de mejor calidad de vida como lo es el IDH (Índice de Desarrollo Humano) un indicador que analiza la salud, educación e ingresos de un país y que en conclusión refleja que el nivel de vida que tienen los estadounidenses está entre los que mejor calidad de vida tienen, ubicándose en el puesto 13 del ranking de desarrollo humano, con una esperanza de vida de 79 años. El ritmo de creación de puestos de trabajo se aceleró en abril en Estados Unidos y la tasa de desempleo cayó a un mínimo de más de 49 años de 3,6%, lo que apunta a un crecimiento sostenido de la mayor economía del mundo. Del total de su población se encuentra que el 50,49% son mujeres, con muy poca diferencia respecto a la de los hombres y sigue creciendo de una forma moderada, con más nacimientos que muertes, con un total para el año 2018 de 65,37% de habitantes entre los 15 – 64 años y seguido de un 18,83% entre 0 – 14 años.

Su PIB per cápita se ubica en el décimo lugar en el ranking de PIB per cápita integrado por 196 países, con un valor de \$ 62.641 dólares, reflejándose en la calidad de vida de sus habitantes.

Las exportaciones totales del país fueron 2.612.379.157 miles de dólares, en de bienes y servicios fueron de 2.500.755.000.000 (Dólares estadounidenses) en 2018, los alimentos comprenden los productos en las secciones 0 de SITC (alimentos y animales vivos), 1 (bebidas y tabaco) y 4 (aceites y grasas animales y vegetales) y la división 22 de SITC (semillas oleaginosas, nueces oleaginosas y granos de aceite), aportaron un 9,6 % en 2018, de las exportaciones totales. Por otro lado, las importaciones fueron 1.665.992.032 miles de dólares, de bienes y servicios para el mismo año fueron de 3.122.870.000.000 (Dólares estadounidenses), en el cual el sector de alimentos aportó el 6,0%.

Para el año 2018 Estados Unidos sufrió un fuerte déficit en su balanza comercial, al no lograr reducir las importaciones realizadas por países como China, México y la Unión Europea, sin importar que los anteriores en los últimos años se han visto afectados por el incremento de los aranceles. Según el informe entregado por el departamento del comercio, el total de exportaciones que se realizaron fueron de \$2,5 billones, frente a unas importaciones de \$3.12 millones, lo cual refleja un déficit de \$621.000 millones. Sus principales récords de déficit fueron frente a China, país con el cual se impuso aranceles elevados y aun así creció. Respecto a los resultados dados, se puede deducir que es un país que está en expansión, teniendo en cuenta que su producto interno bruto (PIB) para el año 2018 creció casi un 3%. El PIB para el 2018 fue de 20,494.05 miles de millones de dólares.

La inflación medida por la tasa de crecimiento anual del deflactor implícito del PIB muestra la tasa de cambio de precios en la economía en su conjunto. El deflactor implícito del PIB es la relación entre el PIB en moneda local actual y el PIB en moneda local constante en el 2008 fue de un 2,3% en dicho país.

- Geográficos: ubicación, clima, topografía

Estados Unidos cuenta con una superficie de 9.931.510 km² y una población de 327.167.434, haciendo parte de uno de los países más grandes del mundo y el tercer país más poblado. Su territorio se extiende por la mayor parte de América del Norte, con Alaska, y por el Pacífico. Abarca cinco husos horarios desde el -5 hasta el -10 UTM. Estados Unidos limita al norte con Canadá, a través del paralelo 49° N, los Grandes Lagos y el río San Lorenzo, y con el océano Glaciar Ártico (Alaska); al este con el océano Atlántico; al sur con México gran parte de la frontera está a lo largo del río Grande; y al oeste con el océano Pacífico. Su capital es Washington D.C.

El clima de los Estados Unidos es muy variable de acuerdo a los estados por su extenso territorio, en la zona oeste en estados como California, Arizona, Nevada, entre otros, gozan de un clima cálido. Sin embargo, al sur se presentan frecuentes lluvias, en esta zona se encuentran estados como Texas, Oklahoma, Georgia. En el Centro el clima es más árido y al este tropical con vientos y tornados. En el noreste ya se encuentran estados donde cae nieve y se sienten climas fríos en las montañas. Es uno de los países que cuenta con las 4 estaciones en el año, las cuales son primavera, que inicia en marzo y termina en junio, verano, que empieza en junio y termina en septiembre, otoño, que empieza en septiembre y finaliza en diciembre y empezando año con invierno que va de diciembre a marzo. Topográficamente el país se encuentra en las coordenadas: -14.76084 -180.00000 71.60482 180.00000 cuenta con altitud máxima: 6,386 m y una altitud media: 122 m.

- Políticos: estructura política, estabilidad del gobierno, papel del gobierno local

Estados Unidos es una república federal constitucional, con una forma de gobierno basada en un

régimen presidencialista, separando los poderes entre ramas, ejecutivo, que está compuesto por el presidente, vicepresidente y el gabinete, legislativo, conformado por la cámara de representantes y el senado, que forman el congreso de los Estados Unidos, autorizado para crear leyes y realizar investigaciones, y el poder judicial lo conforman la corte suprema, los tribunales de apelación, los juzgados federales de distrito y los tribunales especiales.

El papel del gobierno local es importante debido a que esta vela por la calidad de vida de cada municipalidad, este está conformado por el concejo municipal, alcalde y tribunales locales, los cuales se encargan de hacer cumplir la normatividad de su territorio, teniendo en cuenta que algunos estados cuentan con leyes propias.

4.4. Aspectos operacionales y logísticos

- Modalidad de Exportación

Exportación DEFINITIVA: EMBARQUE ÚNICO CON DATOS DEFINITIVOS AL EMBARQUE

Artículo 346. DEEFINICION. Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país. También se considera exportación definitiva, la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas: desde el resto del territorio aduanero nacional a una zona franca en los términos previstos en este Decreto.

Artículo 347. TRÁMITE DE LA EXPORTACIÓN. El trámite de una exportación se inicia con la presentación y aceptación, de una solicitud de autorización de embarque, a través de los Servicios Informáticos Electrónicos, y en la forma y con los procedimientos previstos en este Capítulo. Autorizado el embarque, embarcada la mercancía y certificado el embarque por parte del transportador, el declarante deberá presentar la declaración de exportación correspondiente,

en la forma y condiciones que establezca la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

- Medio de transporte

Estados Unidos posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub - puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. Está localizados estratégicamente en los Océanos Pacífico y Atlántico.

Algunos de los puertos estadounidenses se encuentran dentro del rango de los más grandes y de mayor movimiento de carga del mundo.

Para la costa Este se destacan por la afluencia de navieras con servicio directo y regular los puertos de: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, New Orleans y Charlestown. Por otro lado, en la costa Oeste se maneja la oferta de servicios desde Colombia, en su mayoría hacia los puertos de Los Ángeles y Long Beach. Desde la costa atlántica hay 13 navieras con 81 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 3 días. La oferta se complementa con 144 rutas en conexión ofrecidas por 17 navieras con tiempos de tránsito desde los 4 días. Los transbordos se realizan en puertos de Panamá, Estados Unidos, Colombia, República Dominicana, México, Alemania, Jamaica, Honduras, Perú, Bahamas y Guatemala.

Desde Buenaventura hacia los puertos de Estados Unidos, existen servicios directos ofrecidos por 12 navieras. La oferta se complementa con 54 rutas, ofrecidas por 8 navieras, con tiempos de tránsito desde 7 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, Estados

Unidos, Colombia, México, Perú y Guatemala.

ACCESO MARÍTIMO



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

** Los servicios se prestan con una frecuencia semanal.*

TRANSITO INTERNACIONAL

LUGAR DE ENTREGA	PUERTO DE EMBARQUE	PUERTO DE DESEMBARQUE	CONEXIÓN	DIAS DE TRANSITO	
PEREIRA	Cartagena	Nueva York	Directo	6	
		Charleston	Manzanillo - Panamá	6	
		Houston	Directo	6	
		Port Everglades	Directo	3	
		Savannah	Directo	4	
		Baltimore	Directo	8	
		Oakland	Colón Panamá	12	
		Buenaventura	Nueva York	Directo	9
			Charleston	Balboa-Panamá, Manzanillo-Panamá	7
			Houston	Directo	13
	Port Everglades		Directo	6	
	Savannah		Directo	14	
	Baltimore		Directo	11	
	Barranquilla	Oakland	Colón Panamá	14	
		Nueva York	Cartagena-Colombia	11	
		Charleston	Manzanillo - Panamá	9	
		Houston	Directo	7	
		Port Everglades	Directo	6	
		Savannah	Colón Panamá	12	
		Baltimore	Colón Panamá	12	
Santa Marta	Nueva York	Oakland	Colón Panamá	12	
		Wilmington Delaware- Estados Unidos	10		

Charleston	Cartagena- Colombia, Manzanillo-Panamá	8
Houston	Directo	8
Port Everglades	Directo	5
Savannah	Directo	16
Baltimore	Wilmington Delaware- Estados Unidos	10
Oakland	Manzanillo - Panamá, Balboa- Panamá, Long Beach-Estados Unidos	28

Tabla 11. Transito internacional (maritimo).

Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a Estados Unidos





- Alternativas de Transporte

Estados Unidos cuenta con 13.513 pistas aéreas, donde varios son las más grandes y de mayor movimiento del mundo. La oferta de servicios directos desde Colombia se concentra en los Aeropuertos de John F. Kennedy International (Nueva York), Los Ángeles International, George Bush International (Houston), Memphis International Airport, Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport y Miami International Airport. Actualmente existen más de 13 aerolíneas que prestan servicios de transporte de carga hacia Estados Unidos. Las conexiones se realizan principalmente en ciudades de Estados Unidos, Panamá, El Salvador y México.

ACCESO AÉREO



Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicio a Estados Unidos

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia
American airlines	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Miami - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Avianca	Dallas - Estados Unidos, Miami - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Directo	VI, DO
		MA, JU, SA
		LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		MA, MI, JU, VI, SA, DO
Aeroméxico	Miami - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	San salvador - El Salvador	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		LU, MA, JU, VI, SA
		LU, MA, MI, VI, SA, DO
		MA, MI, JU, SA, DO
Copa Airlines	Panama - Panamá	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
United Airlines	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Houston - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Delta airlines	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Atlanta - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Fedex	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Memphis - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Centurion	Directo	MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Miami - Estados Unidos	MA, MI, JU, VI, SA, DO
DHL Aviation	Panama - Panamá	LU, MA, MI, JU, VI, SA
Ups	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA
	Miami - Estados Unidos	MA, MI, JU, VI, SA
LATAM Cargo	Directo	MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Mexico city - México	SA
Premium jet	Panama - Panamá	MA, MI, JU, VI, SA, DO
		MI, SA

***Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicio a Estados Unidos**

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia	Clase
	Directo	Todos los días	Pasajeros
	Directo	Todos los días	Carga
	Panamá – Panamá	Lunes a sábado	Carga
	Panamá- Panamá	Todos los días	Pasajeros
	Directo	Todos los días	Carga
	Directo	Todos los días	Carga
	Directo	Lunes, jueves sábados y domingos	Carga
	México- México City	Todos los días	Pasajeros
	Directo	Todos los días	Pasajeros
	Directo	Todos los días	Carga
	Directo	Todos los días	Pasajeros
	Directo	Todos los días	Carga
	Panamá - Panamá	Martes a sábado	Carga

Tabla 12. Transito nacional.

TRANSITO NACIONAL (DIAS)			
TIEMPO DE PRODUCCION	TIEMPO DE PREPARACION DE LA CARGA PARA EXPORTACION	TIEMPO DE TRASLADO DESDE FABRICA A PUERTO DE EMBARQUE	TRAMITOLOGIA
20	10	1	8

Tiempo de traslado de mercancía por ciudad

Pereira - Cartagena

Camión 3 ejes

Pereira, Risaralda, Colombia

Cartagena, Provincia de Cartagena, Bolívar, Cc

Agregar destino

Calcular Ruta



Distancia:
842 km



Costo:
1'135.907 \$COP

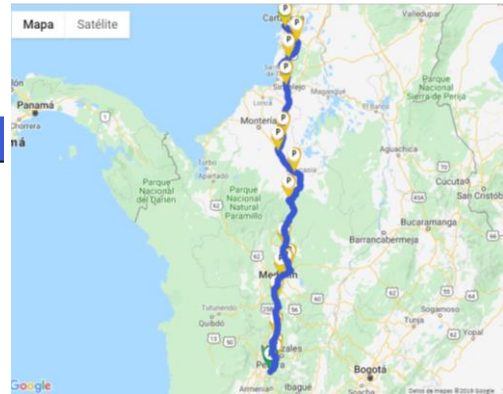


Tiempo:
17 h 26 min



Huella carbono:
618 Kg CO2

[Datos del mapa ©2019 Google](#)



Pereira - Buenaventura

Camión 3 ejes

Pereira, Risaralda, Colombia

Buenaventura, Valle del Cauca, Colombia

+ Agregar destino

Calcular Ruta



Distancia:
255 km



Costo:
340.334 \$COP

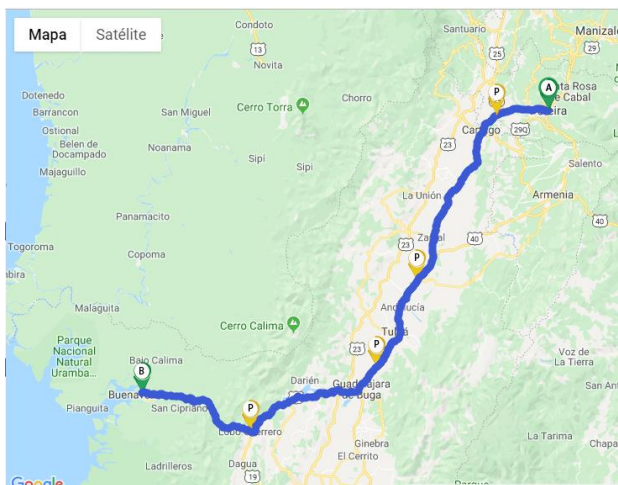


Tiempo:
4 h 18 min



Huella carbono:
187 Kg CO2

[Datos del mapa ©2019 Google](#)



Pereira – Barranquilla




Camión 3 ejes ▼

Pereira, Risaralda, Colombia

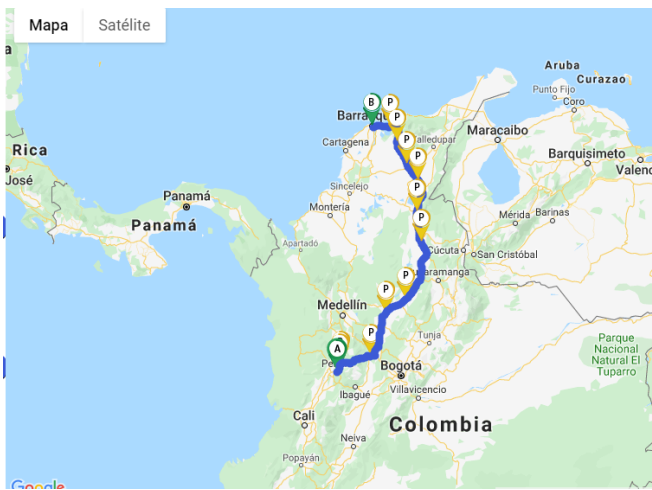
Barranquilla, Atlántico, Colombia

+ Agregar destino ↕

Calcular Ruta

 Distancia: 1.049 km	 Tiempo: 17 h 2 min
 Costo: 1'241.788 \$COP	 Huella carbono: 770 Kg CO2

[Datos del mapa ©2019 Google](#)



Pereira – Santa Marta





Camión 3 ejes ▼

Pereira, Risaralda, Colombia

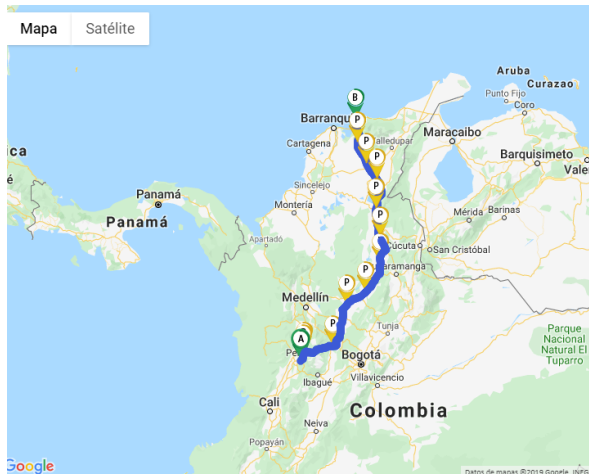
Santa Marta, Magdalena, Colombia

+ Agregar destino ↕

Calcular Ruta

 Distancia: 1.002 km	 Tiempo: 16 h 8 min
 Costo: 1'199.281 \$COP	 Huella carbono: 736 Kg CO2

[Datos del mapa ©2019 Google](#)



- Rutas y tiempos de entrega aéreo

Tabla 13. Transito nacional (terrestre).

TRANSITO NACIONAL (DIAS)			
TIEMPO DE PRODUCCION	TIEMPO DE PREPARACION DE LA CARGA PARA EXPORTACION	TIEMPO DE TRASLADO DESDE FABRICA A AEROPUERTO DE SALIDA	TRAMITOLOGIA
20	10	1	8

Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicio a Estados Unidos

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia	
American airlines	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO	
	Miami - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO	
	Dallas - Estados Unidos, Miami - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO	
Avianca	Directo	VI, DO MA, JU, SA LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO MA, MI, JU, VI, SA, DO LU, MA, JU, VI, SA, DO LU, MA, MI, JU, VI, SA MI, JU, VI, SA, DO	
	Miami - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO	
	San salvador - El Salvador	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO LU, MA, JU, VI, SA LU, MA, MI, VI, SA, DO MA, MI, JU, SA, DO	
	Aeroméxico	Mexico city - México	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO SA
		Copa Airlines	Panama - Panamá
	United Airlines		Directo
		Houston - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Delta airlines	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		Atlanta - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO LU, MA, MI, JU, VI, DO
	Fedex	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Memphis - Estados Unidos		LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO MA, MI, JU, VI, SA, DO	
Centurion	Directo	MA, MI, JU, VI, SA, DO	
	Miami - Estados Unidos	MA, MI, JU, VI, SA, DO LU, MA, MI, JU, VI, SA	
DHL Aviation	Panama - Panamá	LU, MA, MI, JU, VI, SA	
Ups	Directo	MA, MI, JU, VI, SA	
	Miami - Estados Unidos	MA, MI, JU, VI, SA	
LATAM Cargo	Directo	MA, MI, JU, VI, SA, DO	
	Mexico city - México	SA	
Premium jet	Panama - Panamá	MA, MI, JU, VI, SA, DO	
		MI, SA	

- Embalajes

Estados Unidos aplica la norma NIMF-15 desde febrero de 2004. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional. Para Colombia, el Instituto Colombiano Agropecuario es la entidad encargada de autorizar la marca. Conozca la norma NIMF-15 en español.

La lechona será empacada en recipiente de hojalata, posterior se empacarán en cajas de cartón corrugado y con zunchado.

Tabla 14. Empaque.

CAJA	
Dimensiones	0,4m x 0,3m x 0,4m
Peso de la caja	0,56 kg
Cantidad de latas por caja	24
Peso neto por caja	8,4 kg
Peso bruto por caja	8,96 kg

Tabla 15. Unitarización.

UNITARIZACIÓN	
Dimensión por pallet	1,2m x 1m x 0,15m
Peso del pallet	10 kg
Cajas por pallet	36
Total, pallet por contenedor	10
Peso neto total carga	3024
Peso bruto total carga	3527,20
Volumen total	21 m ³

- Terminó de Negociación

De acuerdo a todos los factores para la empresa y su mercado se sugieren tres términos de negociación del 2010:

- EXW: En fábrica...lugar designado

Este término comercial es uno de los más frecuentes a utilizar por el vendedor en la operación de compraventa nacional o internacional de mercancías; ya que establece que el vendedor debe de realizar la entrega de las mercancías empacadas y embaladas apropiadamente para su exportación, en su establecimiento (taller, bodega, almacén, etc.) o en otro lugar convenido. En este caso el vendedor no tiene la obligación de realizar la carga de la mercancía al transporte seleccionado por el comprador, ni realizar los trámites aduaneros para su exportación. Sin embargo, si el comprador que haya adquirido la mercancía en este término de compraventa, podrá solicitar al vendedor que le proporcione información que requiera para llevar a cabo la exportación. Mientras que el vendedor no está obligado a organizar el despacho de exportación. Por consiguiente, sería recomendable que no se utilice este término si el comprador no puede obtener las licencias, requisitos o autorizaciones para la extracción de esa mercancía a otro país. En pocas palabras, este término representa la menor obligación para el vendedor. Por otra parte, el término EXW puede emplearse con cualquier modo de transporte. Es recomendable que este término solo se usé en el comercio nacional. También es ocupado por vendedores que no cuenta con conocimiento para exportar. En caso de que el comprador seleccione este término, tiene que contar con una logística que pueda manejar desde la entrega hasta el destino final y tener un amplio conocimiento para realizar las formalidades aduaneras para su exportación. De no tomar estas medidas, pueden afectar gravemente al comprador y a su empresa. Desde un retraso de arribo hasta la pérdida de la mercancía en un embargo precautorio (No cumplir con las

formalidades aduaneras). Se debe tener mucho cuidado con este término ya que, en la práctica, el vendedor y el comprador no se ajustan a las obligaciones que a cada parte le corresponden.

- FOB – Free on Board (Libre a bordo, puerto de carga convenido)

Las siglas Incoterm FOB son el acrónimo de Free on Board, lo que en español quiere decir libre a bordo en, para el comercio exterior como puerto de carga convenido. Este término es utilizado solamente cuando el transporte de la mercancía es realizado a través de barco, aunque en general se trata por vías fluviales de navegación interior.

En este caso el vendedor tiene la obligación de cumplir con la entrega cuando la mercancía ha llegado a bordo del buque en el puerto de embarque del lugar convenido. Además, también tiene que despachar toda la mercancía de exportación.

Consideraciones sobre el uso del Incoterm FOB

Obligaciones del comprador

El comprador deberá tener que poner en regla todas las formalidades de aduanas para la importación de la mercancía, además de conseguir cualquier licencia sobre la importación o autorización oficial y tiene obviamente que pagar lo estipulado en el contrato de compra venta.

De haber cargas extras el comprador debe de pagar los impuestos y otros gastos que puedan generarse por el mismo.

Debe de contratar el transporte de la mercancía partiendo desde el puerto de embarque hasta los otros en recibir la entrega de mercancía.

Asumirá todos los costos generados durante la entrega de la mercancía como los trámites, flete o descarga del puerto.

En el caso de que el vendedor pague las cargas o costos que se haya obtenido por los documentos o cargas el comprador debe de reembolsar al vendedor.

Avisar el nombre, fecha y punto de carga del buque aceptando todas las pruebas requeridas sobre a inspección previa del embarque.

Obligaciones del vendedor

Asumirá todos los riesgos de daños o pérdidas de la mercancía hasta el momento que se haya sobrepasado la borda del buque en el puerto estipulado, además de dar aviso cuando la mercancía haya sido entregada proporcionando toda la documentación de la prueba de entrega y pagará todos los gastos que surjan sobre las operaciones de verificación, el embalaje requerido también lo proporcionará.

El vendedor tendrá que suministrar la factura comercial y la mercancía sobre la conformidad del contrato de venta. Tiene que obtener todas las licencias de exportación y cualquier otra autorización que se precisa en los trámites aduaneros para trasladar la mercancía.

En el caso de la exportación tiene que asumir todos los costos aduaneros que sean necesarios.

Deberá de entregar la mercancía a bordo del buque que ha sido designado por el comprador.

El vendedor también tiene que dar todas las facilidades de documentación sobre el país de embarque o de origen que el comprador pueda necesitar para la importación de la mercancía y su tránsito por otros países-

- CIF – Cost, Insurance and Freight (Coste seguro y flete, puerto de destino convenido)

Las siglas Incoterm CIF son el acrónimo de Cost Insurance and Freight, lo que quiere decir en español Coste seguros y flete. Este término solamente se utiliza cuando el transporte de la mercancía es por barco, es decir por vías fluviales de navegación interior. En este caso el vendedor será quien pague todos los gastos y el flete que sea necesario para hacer llegar toda la mercancía al puerto de destino, será entonces que el riesgo de daños o pérdidas se transferirá al vendedor cuando la mercancía traspase el puerto de embarque. Asimismo, este término obliga a que el vendedor despache la mercancía de explotación.

Obligaciones del comprador

Pagar el precio que se ha establecido en el contrato de compraventa y conseguir todas las licencias de la importación, además de tramitar los papeles de aduanas para la importación de la mercancía.

Debe de asumir todos los riesgos sobre el daño o pérdida de la mercancía en el momento que ésta haya pasado la borda del buque sobre el puerto de embarque, también si es que no se da aviso asumirá todos los cargos sobre lo que la mercancía pueda sufrir a partir de la fecha de expiración sobre el plazo fijado.

Asumirá todos los riesgos cuando la mercancía se encuentre en el país de origen.

Se hará cargo de pagar todos los gastos que estén relacionados con la mercancía a partir que se haya hecho entrega del mismo. Es decir que pagará el transporte y los gastos de descarga.

Pagará todos los derechos sobre impuestos y otros cargar oficiales, como es el trámite de la importación de la mercancía.

También paga todos los gastos de la inspección previa sobre el embarque, además de establecer la fecha de embarque de la mercancía.

Obligaciones del vendedor

Suministra la mercancía y la factura comercial establecida en el contrato de venta, además de obtener cualquier licencia sobre la exportación.

Realiza el contrato sobre el transporte hasta el puerto de destino, también obtener el seguro donde el comprador pueda reclamar directamente sobre la compañía asegurada. También debe de dar al comprador la póliza del seguro donde éste cubra el precio que se ha establecido en el contrato, generalmente es más 10%.

Entregará la mercancía en el puerto del buque, en la fecha y plazo establecido, además de asumir todos los riesgos sobre el daño o pérdida de la mercancía hasta que haya sobrepasado el puerto de embarque.

Pagar todos los gastos relacionados a la mercancía hasta que ésta haya sido entregada, incluido la carga de la mercancía y la descarga en el puerto de destino.

Pagará todos los gastos sobre las operaciones de verificación que sean necesario para entregar la mercancía ordenadamente.

Prestará al comprador toda su ayuda para que tenga la facilidad de obtener cualquier documento que necesitará para la importación de la mercancía.

Tabla 16. Lugar de entrega y destino.

LUGAR DE EMBARQUE	PUERTO DE EMBARQUE	PUERTO DE DESEMBARQUE
PEREIRA	Cartagena	Nueva York
		Charleston
		Houston
		Port Everglades
		Savannah
		Baltimore

Buenaventura

Oakland

Nueva York

Charleston

Houston

Port Everglades

Savannah

Baltimore

Oakland

Barranquilla

Nueva York

Charleston

Houston

Port Everglades

Savannah

Baltimore

Oakland

Santa Marta

Nueva York

Charleston

Houston

Port Everglades

Savannah

Baltimore

Oakland

Tabla 17. Conexiones de areolíneas.

AEROLINEA	CONEXIONES
American Airlines	Bogotá – Directo
	Bogotá - Miami
	Bogotá - Dallas – Miami
Avianca	Bogotá – Directo
	Bogotá - Miami
	Bogotá- San Salvador
Aero México	Bogotá - México City
Copa Airlines	Bogotá – Panamá
United Airlines	Bogotá – Directo
	Bogotá – Houston
Delta Airlines	Bogotá - Directo
	Bogotá – Atlanta
Fedex	Bogotá – Directo
	Bogotá – Memphis
Centurion	Bogotá – Directo
	Bogotá – Miami
DHL Aviation	Bogotá – Panamá
UPS	Bogotá – Directo
	Bogotá – Miami
LATAM Cargo	Bogotá – Directo

	Bogotá - México City
Premium Jet	Bogotá – Panamá

Después de determinar las ciudades con mayor consumo de productos similares al nuestro, se definieron los siguientes lugares de entrega, eligiendo como transporte el marítimo, ya que se ajusta más en costos y mayor capacidad.

Tabla 17. Origen y destino del envío.

LUGAR DE ENTREGA	LUGAR DE SALIDA	PUERTO DE LLEGADA
Pereira	Cartagena	Miami / New York

- Contratos y formas de pago.

La Convención de Viena en estricto sentido no contiene dentro de su normatividad, una definición del contrato de compraventa como tal. Siguiendo un poco las tesis doctrinarias,¹⁰ se puede establecer que uno de los puntos por los cuales se omitió esta consideración se debe a que en los Estados partes de la Convención no había diferencias en el concepto. La legislación civil en su artículo 1849 expresa: “La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquella se dice vender y esta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa se llama precio”.⁹ OVIEDO ALBÁN, Jorge. Anotaciones sobre los antecedentes de la Convención de Viena. Op. cit. p. 173 ¹⁰ “MEMMO considera que sobre la noción de compraventa no se advierten en los ordenamientos jurídicos diferencias que requieran una específica definición por parte del legislador”, En: LEYVA SAAVEDRA, José. “Ámbito de aplicación de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías”. En:

Revista Universitas, junio 2003, nº 103. p. 303. 15 y el legislador comercial también dispone que, “Artículo 905 La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a transmitir la propiedad de una cosa y la otra a pagarla en dinero. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio”. Otra de las razones que se aducen para la no conceptualización del “contrato de compraventa” en la Convención de Viena, consiste en el respeto que tiene hacia las definiciones nacionales para no socavar ni entrar en choques jurídicos con la legislación interna. Sin embargo, por vía doctrinal se han estructurado diferentes definiciones, de las cuales rescatamos una de las más relevantes: ...del contenido de la reglamentación convencional en especial los arts. 30 (obligaciones del vendedor) y 53 (obligaciones del comprador), se infiere sin duda, que por compraventa se entiende el contrato sinalagmático en virtud del cual una parte entrega a otra la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio o, si se prefiere una definición más precisa, aquel contrato que tiene por causa el intercambio de medios de pago usuales generalmente aceptado y la transmisión y apropiación de bienes.¹¹ Por otra parte, la Convención contiene una serie de características especiales que la diferencian de la compraventa que comúnmente conocemos, por cuanto las partes deben tener sus establecimientos en Estados diferentes para que el contrato se rija por las normas de la Convención, adquiriendo así el carácter de internacionalidad, sin embargo, en el 11 HERBER UND CZERWENKA en DÍEZ PICASO, Luis. La compraventa internacional de mercaderías. España: Ed. Civitas, 1998. p. 47. 16 articulado no se encuentra una definición de “establecimiento”, razón por la cual podemos entender como tal: “no sólo el lugar principal de negocios, sino también todas aquellas formas organizativas, incluyendo las sucursales, filiales y oficinas representativas, que suponen una permanencia estable en el país de que se trate”¹². La otra característica diferenciadora de este contrato se relaciona con su objeto, en la medida que sólo recae sobre mercaderías, entendidas

como bienes corporales muebles, excluyendo per se, los incorporales e inmuebles. Con las premisas anteriormente establecidas podemos definir la Compraventa Internacional de Mercaderías así: Es el contrato celebrado entre dos partes, conocidas como vendedor y comprador con establecimientos ubicados en diferentes Estados, por virtud del cual, la primera se obliga a entregar unas mercaderías transmitiendo su dominio, y la segunda se obliga a pagar el precio.

Créditos Documentarios

Descripción

Se define como todo acuerdo, cualquiera que sea su denominación o descripción, por el que un banco (Banco Emisor) obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un Cliente Ordenante) o en su propio nombre:

Se obliga a hacer un pago a un tercero (Beneficiario) o a su orden, o a aceptar y pagar letras de cambio (instrumentos de giro) librados por el Beneficiario,

Autoriza a otro banco para que efectúe el pago o para que acepte y pague tales letras de cambio (instrumentos de giro)

Autoriza a otro banco para que negocie, contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del Crédito.

En consecuencia, el Crédito Documentario es el medio de pago más seguro tanto para el Exportador que sabe de antemano que si cumple con la condicionada cobra, como para el importador que sabe que sólo pagará si le presentan correctamente los documentos solicitados por él.

El marco legal viene recogido por La Cámara de Comercio Internacional y está constituido por las REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS.

Sujetos Participantes

Las partes intervinientes en un Crédito Documentario (o Carta de Crédito) son:

El Importador u ordenante.

El Exportador o beneficiario.

El Banco Emisor.

El Banco Avisador.

Operativa

Mediante un documento, el Importador solicita al Banco Emisor la apertura del Crédito Documentario.

El Banco, tras el correspondiente estudio de riesgos, emite el Crédito Documentario al Beneficiario.

El Banco Avisador comunica la apertura del Crédito Documentario al Beneficiario.

El Exportador embarca las mercancías y las hace llegar hasta el país de destino.

El Beneficiario entrega documentos al Banco Avisador.

El Banco Avisador envía los documentos recibidos al Banco Emisor.

El Banco Emisor paga al Banco Avisador.

El Banco Avisador abona al Beneficiario.

El Banco Emisor adeudará en cuenta al importador y le entregará los documentos.

El Importador presenta la documentación en la aduana y retira la mercancía.

Clasificación de Créditos documentarios

Según el compromiso del Banco Emisor

Créditos Irrevocables

Las UCP 600 señalan que los créditos documentarios son siempre irrevocables (incluso aunque no sea mencionado). Esto quiere decir que los créditos documentarios no pueden ser anulados ni modificados en ningún caso, si no es de conformidad de todas las partes interesadas (no sólo del ordenante y Beneficiario, sino también de los Bancos Emisor y Confirmador.

Créditos Confirmados

El Banco Emisor solicita del Banco Intermediario que añada su Confirmación, es decir, que se subroge totalmente en las obligaciones que aquel tiene ante el Beneficiario. Con estos Créditos se incrementa la seguridad del Beneficiario al desaparecer, con carácter general el riesgo país.

Créditos No Confirmados

Son aquellos en los que el Banco Intermediario no añade compromiso alguno, limitando su papel al de avisar al beneficiario de las condiciones de utilización del Crédito.

Según el lugar de pago:

Créditos pagaderos en las Cajas del Banco Emisor

En estos casos se produce una mayor demora en el cobro, pues los documentos han de ser presentados al Banco Emisor previamente al pago.

Créditos pagaderos en las Cajas del Banco Intermediario

La inmediatez entre la presentación de documentos en orden y el cobro es completa

Créditos pagaderos en las cajas de un tercer Banco (Banco Confirmador)

Esta posibilidad existe en ocasiones cuando la divisa del Crédito es distinta a la de los países del Beneficiario y Emisor y/o existe una desconfianza mutua con el Banco Emisor.

Según la forma de Utilización:

Pago

Créditos a la Vista

El pago se produce a la presentación de los documentos requeridos y conformes.

Créditos a Plazo

El pago se produce en un plazo determinado a contar desde una fecha estipulada.

Aceptación

El Banco se compromete a aceptar los efectos girados a su cargo o a cargo del Ordenante.

Negociación

El Banco se compromete a descontar sin recurso sobre el librador.

- Riesgos Críticos

Los riesgos más relevantes que se pueden presentar en el traslado de la mercancía son:

Hechos externos: Rayo, terremoto, tempestades, saqueo

Avería gruesa: Cuando se efectúa de alguna u otra manera el sacrificio de una carga para la seguridad común de una expedición marítima.

Riesgo de mojadura: Cuando la mercancía tiene contacto directo y permanente con la lluvia y el agua del mar, esto genera un daño físico como estructuralmente. Par evitar esto se debe de tener un buen embalaje.

Riesgo de rotura: Se genera por la manipulación que sufre la carga en todo el proceso de envío y transporte. Se recomienda un adecuado embalaje para evitar este daño.

4.5. ASPECTOS DE COSTOS Y FINANCIEROS

4.5.1. Utilidad del productor

Tabla 18. Utilidad del productor.

CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
Costo de Producción	13.917,00	4,11	35.540,22	98,72
Costo + utilidad 20%		5,14	7.108,04	123,40

La utilidad es definida por el mercado y las tendencias de las personas para consumir productos más saludables, de fácil preparación y perdurables en el tiempo. Además, se analiza el ingreso per cápita del 2018 de los estados donde se comercializará inicialmente el producto, en New York son \$84.453 y en Florida \$49.385

4.5.2. Distribución física internacional:

Después de realizar un análisis de los Estados en donde actualmente se realizan las mayores importaciones de productos derivados del cerdo y el elevado consumo, se determinaron dos ciudades destino para las exportaciones.

Cartagena – Miami

Incoterm Ex Works

Tabla 19. Costo de Cartagena a Miami en término Ex Works.

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
=	VALOR EN FABRICA O EXW		4,15	35.840,70	99,56

Incoterm Free Carrier

Tabla 20. Costo de Cartagena a Miami en término Free Carrier.

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43
+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08
=	VALOR FCA		4,40	37.997,22	105,55

Incoterm Free Alongside Ship

Tabla 21. Costo de Cartagena a Miami en término Free Alongside Ship.

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43
+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08
+	Bodegajes	67.665,80	0,019	160,00	0,44
+	Uso de Instalaciones	372.161,90	0,013	110,00	0,31
+	Movimiento contenedor para inspección DIAN	430.000,00	0,015	127,10	0,35
+	Descargue y cargue	104.000,00	0,004	30,74	0,09
+	Visto bueno	55.000,00	0,002	16,26	0,05

+	Inspección antinarcóticos	390.000,00	0,013	115,27	0,32
=	VALOR FAS		4,46	38.556,59	107,10

Incoterm Free On Board

Tabla 22. Costo de Cartagena a Miami en término Free On Board.

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43
+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08
+	Bodegajes	67.665,80	0,019	160,00	0,44
+	Uso de Instalaciones	372.161,90	0,013	110,00	0,31
+	Movimiento contenedor para inspección DIAN	430.000,00	0,015	127,10	0,35

+	Descargue y cargue	104.000,00	0,004	30,74	0,09
+	Visto bueno	55.000,00	0,002	16,26	0,05
+	Inspección antinarcóticos	390.000,00	0,013	115,27	0,32
+	Cargue al transporte principal (Grúa de Cargue)	1.500.000,00	0,051	443,36	1,23
=	VALOR FOB		4,51	38.999,94	108,33

Incoterm Cost and Freight

Tabla 23. Costo de Cartagena a Miami en término Cost and Freight.

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43
+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08

+	Bodegajes	67.665,80	0,019	160,00	0,44
+	Uso de Instalaciones	372.161,90	0,013	110,00	0,31
+	Movimiento contenedor para inspección DIAN	430.000,00	0,015	127,10	0,35
+	Descargue y cargue	104.000,00	0,004	30,74	0,09
+	Visto bueno	55.000,00	0,002	16,26	0,05
+	Inspección antinarcóticos	390.000,00	0,013	115,27	0,32
+	Cargue al transporte principal (Grúa de Cargue)	1.500.000,00	0,051	443,36	1,23
+	Transporte internacional	915,52	0,106	915,52	2,54
+	BL	50,00	0,006	50,00	0,14
=	VALOR CFR/CPT		4,63	39.965,46	111,02

Incoterm Cost, Insurance and Freight

Tabla 24. Costo de Cartagena a Miami en término Cost, Insurance and Freight.

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43

+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08
+	Bodegajes	67.665,80	0,019	160,00	0,44
+	Uso de Instalaciones	372.161,90	0,013	110,00	0,31
+	Movimiento contenedor para inspección DIAN	430.000,00	0,015	127,10	0,35
+	Descargue y cargue	104.000,00	0,004	30,74	0,09
+	Visto bueno	55.000,00	0,002	16,26	0,05
+	Inspección antinarcóticos	390.000,00	0,013	115,27	0,32
+	Cargue al transporte principal (Grúa de Cargue)	1.500.000,00	0,051	443,36	1,23
+	Transporte internacional	915,52	0,106	915,52	2,54
+	BL	50,00	0,006	50,00	0,14
+	Seguro Internacional	353,49	0,041	353,49	0,98
=	VALOR CIF/CIP		4,67	40.318,95	112,00

Cartagena – New York

Incoterm Ex Works

Tabla 25. Costo de Cartagena a New York en término Ex Works

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
=	VALOR EN FABRICA O EXW		4,15	35.840,70	99,56

Incoterm Free Carrier

Tabla 26. Costo de Cartagena a New York en término Free Carrier

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43

+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08
=	VALOR FCA		4,40	37.997,22	105,55

Incoterm Free Alongside Ship

Tabla 27. Costo de Cartagena a New York en término Free Alongside Ship

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43
+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08

	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08
+	Bodegajes	67.665,80	0,019	160,00	0,44
+	Uso de Instalaciones	372.161,90	0,013	110,00	0,31
+	Movimiento contenedor para inspección DIAN	430.000,00	0,015	127,10	0,35
+	Descargue y cargue	104.000,00	0,004	30,74	0,09
+	Visto bueno	55.000,00	0,002	16,26	0,05
+	Inspección antinarcóticos	390.000,00	0,013	115,27	0,32
=	VALOR FAS		4,46	38.556,59	107,10

Incoterm Free On Board

Tabla 28. Costo de Cartagena a New York en término Free On Board.

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43
+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68

+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08
+	Bodegajes	67.665,80	0,019	160,00	0,44
+	Uso de Instalaciones	372.161,90	0,013	110,00	0,31
+	Movimiento contenedor para inspección DIAN	430.000,00	0,015	127,10	0,35
+	Descargue y cargue	104.000,00	0,004	30,74	0,09
+	Visto bueno	55.000,00	0,002	16,26	0,05
+	Inspección antinarcóticos	390.000,00	0,013	115,27	0,32
+	Cargue al transporte principal (Grúa de Cargue)	1.500.000,00	0,051	443,36	1,23
=	VALOR FOB		4,51	38.999,94	108,33

Incoterm Cost and Freight

Tabla 29. Costo de Cartagena a New York en término Cost and Freight.

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07

+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43
+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08
+	Bodegajes	67.665,80	0,019	160,00	0,44
+	Uso de Instalaciones	372.161,90	0,013	110,00	0,31
+	Movimiento contenedor para inspección DIAN	430.000,00	0,015	127,10	0,35
+	Descargue y cargue	104.000,00	0,004	30,74	0,09
+	Visto bueno	55.000,00	0,002	16,26	0,05
+	Inspección antinarcóticos	390.000,00	0,013	115,27	0,32
+	Cargue al transporte principal (Grúa de Cargue)	1.500.000,00	0,051	443,36	1,23
+	Transporte internacional	1.402,20	0,162	1.402,20	3,90
+	BL	50,00	0,006	50,00	0,14
=	VALOR CFR/CPT		4,68	40.452,14	112,37

Incoterm Cost, Insurance and Freight

Tabla 30. Costo de Cartagena a New York en término Cost, Insurance and Freight.

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43
+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08
+	Bodegajes	67.665,80	0,019	160,00	0,44
+	Uso de Instalaciones	372.161,90	0,013	110,00	0,31
+	Movimiento contenedor para inspección DIAN	430.000,00	0,015	127,10	0,35
+	Descargue y cargue	104.000,00	0,004	30,74	0,09
+	Visto bueno	55.000,00	0,002	16,26	0,05

+	Inspección antinarcóticos	390.000,00	0,013	115,27	0,32
+	Cargue al transporte principal (Grúa de Cargue)	1.500.000,00	0,051	443,36	1,23
+	Transporte internacional	1.402,20	0,162	1.402,20	3,90
+	BL	50,00	0,006	50,00	0,14
+	Seguro Internacional	356,97	0,041	356,97	0,99
=	VALOR CIF/CIP		4,72	40.809,11	113,36

4.5.3. Matriz de costos de la exportación

Cartagena – Miami

Tabla 31. Información básica del producto y embarque Cartagena a Miami.

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	LECHONA ENLATADA
	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	UNIDAD
	UNIDAD DE EMPAQUE	CAJAS
	PESO TOTAL KG/TON	3527,2
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	TOTAL, DE UNIDADES DE EMPAQUE	360
	CANTIDAD ARTICULOS X UND DE EMPAQUE	24
	DIMENSIONES	0,4M X 0,3M X 0,4M
	TOTAL, UNIDAD COMERCIAL	8640
	# CAMIONES	1
	# CONTENEDORES	1

	BODEGAJE DIAS PUERTO ORIGEN	8
	BODEGAJE DIAS PUERTO DESTINO	0
	PUNTO DE CARGUE - ORIGEN	CARTAGENA
	PUERTO DE DESEMBARQUE - DESTINO	MIAMI
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	UTILIDAD (%)	20%
	POSICION ARANCELARIA	160.249.000.000
	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	3383,29

Tabla 32. Costo de exportación Cartagena a Miami.

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
=	VALOR EN FABRICA O EXW		4,15	35.840,70	99,56
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43
+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08

=	VALOR FCA		4,40	37.997,22	105,55
+	Bodegajes	67.665,80	0,019	160,00	0,44
+	Uso de Instalaciones	372.161,90	0,013	110,00	0,31
+	Movimiento contenedor para inspección DIAN	430.000,00	0,015	127,10	0,35
+	Descargue y cargue	104.000,00	0,004	30,74	0,09
+	Visto bueno	55.000,00	0,002	16,26	0,05
+	Inspección antinarcóticos	390.000,00	0,013	115,27	0,32
=	VALOR FAS		4,46	38.556,59	107,10
+	Cargue al transporte principal (Grúa de Cargue)	1.500.000,00	0,051	443,36	1,23
=	VALOR FOB		4,51	38.999,94	108,33
+	Transporte internacional	915,52	0,106	915,52	2,54
+	BL	50,00	0,006	50,00	0,14
=	VALOR CFR/CPT		4,63	39.965,46	111,02
+	Seguro Internacional	353,49	0,041	353,49	0,98
=	VALOR CIF/CIP		4,67	40.318,95	112,00

Cartagena – New York

Tabla 33. Información básica del producto y embarque Cartagena a New York.

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	LECHONA ENLATADA
	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	UNIDAD
	UNIDAD DE EMPAQUE	CAJAS

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	PESO TOTAL KG/TON	3527,2
	TOTAL, DE UNIDADES DE EMPAQUE	360
	CANTIDAD ARTICULOS X UND DE EMPAQUE	24
	DIMENSIONES	0,4M X 0,3M X 0,4M
	TOTAL, UNIDAD COMERCIAL	8640
	# CAMIONES	1
	# CONTENEDORES	1
	BODEGAJE DIAS PUERTO ORIGEN	8
	BODEGAJE DIAS PUERTO DESTINO	0
	PUNTO DE CARGUE - ORIGEN	CARTAGENA
	PUERTO DE DESEMBARQUE - DESTINO	NUEVA YORK
	OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	UTILIDAD (%)
POSICION ARANCELARIA		160.249.000.000
TIPO DE CAMBIO UTILIZADO		3383,29

Tabla 34. Costo de exportación Cartagena a New York.

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
	Costo de Producción	10.944,21	3,23	27.948,54	77,63
+	Costo + utilidad 20%		4,04	5.589,71	97,04
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
=	VALOR EN FABRICA O EXW		4,15	35.840,70	99,56
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43

+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08
=	VALOR FCA		4,40	37.997,22	105,55
+	Bodegajes	67.665,80	0,019	160,00	0,44
+	Uso de Instalaciones	372.161,90	0,013	110,00	0,31
+	Movimiento contenedor para inspección DIAN	430.000,00	0,015	127,10	0,35
+	Descargue y cargue	104.000,00	0,004	30,74	0,09
+	Visto bueno	55.000,00	0,002	16,26	0,05
+	Inspección antinarcóticos	390.000,00	0,013	115,27	0,32
=	VALOR FAS		4,46	38.556,59	107,10
+	Cargue al transporte principal (Grúa de Cargue)	1.500.000,00	0,051	443,36	1,23
=	VALOR FOB		4,51	38.999,94	108,33
+	Transporte internacional	1.402,20	0,162	1.402,20	3,90
+	BL	50,00	0,006	50,00	0,14
=	VALOR CFR/CPT		4,68	40.452,14	112,37
+	Seguro Internacional	356,97	0,041	356,97	0,99
=	VALOR CIF/CIP		4,72	40.809,11	113,36

4.6. Estudio financiero

4.6.1. Diagnostico Financiero Empresa

Tabla 35. Diagnostico financiero.

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	35,03%
MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA	7,29%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	4,88%

En las razones de rentabilidad con los datos que se tienen se obtuvo un margen de utilidad bruta de 35,03% el cual es el ingreso menos los costos de las ventas generadas, en la utilidad operativa 7,29% donde se hace un cálculo de la utilidad bruta y considerando todos los costos variables relacionados a la producción y por último se saca la diferencia del valor anterior menos los gastos e impuestos, teniendo así la utilidad neta de 4,88%.

4.6.2. Costos de exportación (Matriz de DFI)

Cartagena – Miami

Tabla 36. Información del producto y embarque Cartagena a Miami.

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	LECHONA ENLATADA
	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	UNIDAD
	UNIDAD DE EMPAQUE	CAJAS
	PESO TOTAL KG/TON	3527,2

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	TOTAL, DE UNIDADES DE EMPAQUE	360
	CANTIDAD ARTICULOS X UND DE EMPAQUE	24
	DIMENSIONES	0,4M X 0,3M X 0,4M
	TOTAL, UNIDAD COMERCIAL	8640
	# CAMIONES	1
	# CONTENEDORES	1
	BODEGAJE DIAS PUERTO ORIGEN	8
	BODEGAJE DIAS PUERTO DESTINO	0
	PUNTO DE CARGUE - ORIGEN	CARTAGENA
	PUERTO DE DESEMBARQUE - DESTINO	MIAMI
	OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	UTILIDAD (%)
POSICION ARANCELARIA		160.249.000.000
TIPO DE CAMBIO UTILIZADO		3383,29

Tabla 37. Costos de expotación Cartagena Miami.

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43
+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37

+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08
+	Bodegajes	67.665,80	0,019	160,00	0,44
+	Uso de Instalaciones	372.161,90	0,013	110,00	0,31
+	Movimiento contenedor para inspección DIAN	430.000,00	0,015	127,10	0,35
+	Descargue y cargue	104.000,00	0,004	30,74	0,09
+	Visto bueno	55.000,00	0,002	16,26	0,05
+	Inspección antinarcóticos	390.000,00	0,013	115,27	0,32
+	Cargue al transporte principal (Grúa de Cargue)	1.500.000,00	0,051	443,36	1,23
+	Transporte internacional	915,52	0,106	915,52	2,54
+	BL	50,00	0,006	50,00	0,14
+	Seguro Internacional	353,49	0,041	353,49	0,98

Cartagena – New York

Tabla 38. Información del producto y embarque Cartagena New York.

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	PRODUCTO:	LECHONA ENLATADA
	Nombre Técnico o Comercial	
	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	UNIDAD
	UNIDAD DE EMPAQUE	CAJAS

	PESO TOTAL KG/TON	3527,2
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	TOTAL, DE UNIDADES DE EMPAQUE	360
	CANTIDAD ARTICULOS X UND DE EMPAQUE	24
	DIMENSIONES	0,4M X 0,3M X 0,4M
	TOTAL, UNIDAD COMERCIAL	8640
	# CAMIONES	1
	# CONTENEDORES	1
	BODEGAJE DIAS PUERTO ORIGEN	8
	BODEGAJE DIAS PUERTO DESTINO	0
	PUNTO DE CARGUE - ORIGEN	CARTAGENA
	PUERTO DE DESEMBARQUE - DESTINO	NUEVA YORK
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	UTILIDAD (%)	20%
	POSICION ARANCELARIA	160.249.000.000
	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	3383,29

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	PRECIO X UNIDAD DE EMPAQUE
+	Empaque	4.000,00	0,049	425,62	1,18
	Marcado	81.990,00	0,003	24,23	0,07
+	Estibado	1.540.000,00	0,053	455,18	1,26
+	Cargue al camión	520.000,00	0,018	153,70	0,43

+	Transporte interno o local país de origen	5.326.520,00	0,182	1.574,36	4,37
+	Seguro interno o local país de origen	825.210,00	0,028	243,91	0,68
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	424.408,21	0,015	125,44	0,35
	Gastos locales	100.000,00	0,003	29,56	0,08
	Documentos exportación	25.000,00	0,003	29,56	0,08
+	Bodegajes	67.665,80	0,019	160,00	0,44
+	Uso de Instalaciones	372.161,90	0,013	110,00	0,31
+	Movimiento contenedor para inspección DIAN	430.000,00	0,015	127,10	0,35
+	Descargue y cargue	104.000,00	0,004	30,74	0,09
+	Visto bueno	55.000,00	0,002	16,26	0,05
+	Inspección antinarcoáticos	390.000,00	0,013	115,27	0,32
+	Cargue al transporte principal (Grúa de Cargue)	1.500.000,00	0,051	443,36	1,23
+	Transporte internacional	1.402,20	0,162	1.402,20	3,90
+	BL	50,00	0,006	50,00	0,14
+	Seguro Internacional	356,97	0,041	356,97	0,99

4.6.3. Recursos financieros (Recursos Propios + Crédito (Simulación del crédito y costo de financiación)

Resultado de la Simulación

Esta información es suministrada en atención a la solicitud que has efectuado a Bancolombia S.A., la misma se entrega sólo para fines informativos y no comporta oferta, opción o promesa de contratar a cargo de Bancolombia S.A. Los términos de esta simulación son suministrados con base en las condiciones comerciales y de mercado que han sido establecidas para la fecha en que se realiza. La cuota indicada está compuesta por seguro de vida, intereses y capital. La cuota es fija, la tasa es variable y por lo tanto el plazo estimado.

Tasa efectiva anual utilizada en la simulación	17.46%
Tasa mes vencida utilizada en la simulación	1.35%
Monto a prestar	\$112,592,088.96
Seguro de vida asociado a la deuda por cuota	\$135,110.51
Plazo	60 meses

La simulación fue realizada considerando el monto inicial \$112'592.088,96 para puesta en marcha del proyecto en compra de equipo y todos los elementos necesarios, donde arroja un 17,46% en la tasa efectiva anual, teniendo así un pago anual de \$33.000.000 en un período de 5 años.

4.6.4. Estado de Resultados proyectado

Tabla 39. Estado de resultados proyectado.

	2018
Ingresos por actividades ordinarias	1.627.776.000
Costo de ventas	1.057.564.720
Utilidad bruta	570.211.280
Gastos de administración y de operación	321.121.765

Gastos de ventas	97.479.228
Gastos bancarios	33.000.000
Otros ingresos	0
Utilidad antes de impuestos	118.610.287
impuesto	39.141.395
Utilidad neta	79.468.892

Obteniendo los datos de ingresos, costos y todos los gastos relacionados con la producción de la lechona enlatada, se reflejan ganancias en la utilidad neta, siendo un punto positivo para cualquier empresa ya que se puede apreciar la capacidad financiera que representa el proyecto desde el primer año de operaciones con \$79'468.892.

4.6.5. Flujo de caja libre (5 años)

Tabla 40. Flujo de caja libre.

LATAS A PRODUCIR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MES 1	8640,0	9504,0	10454,4	11499,8	12649,8
MES 2	8640,0	9504,0	10454,4	11499,8	12649,8
MES 3	8640,0	9504,0	10454,4	11499,8	12649,8
MES 4	8640,0	9504,0	10454,4	11499,8	12649,8
MES 5	8640,0	9504,0	10454,4	11499,8	12649,8
MES 6	8640,0	9504,0	10454,4	11499,8	12649,8
MES 7	8640,0	9504,0	10454,4	11499,8	12649,8
MES 8	8640,0	9504,0	10454,4	11499,8	12649,8
MES 9	8640,0	9504,0	10454,4	11499,8	12649,8
MES 10	8640,0	9504,0	10454,4	11499,8	12649,8
MES 11	8640,0	9504,0	10454,4	11499,8	12649,8
MES 12	8640,0	9504,0	10454,4	11499,8	12649,8
TOTAL	103680,0	114048,0	125452,8	137998,1	151797,9

El primer año de ventas se definió en base a la capacidad de producción y demanda de los Estados de destino, posterior a eso se refleja un incremento del 10% anualmente próximamente en las ventas.

Tabla 41. Flujo de caja.

SALDO INICIAL DE CAJA	\$ -	-\$ 91.772.731	-\$ 119.197.440	-\$ 59.457.049	\$ 105.403.718	\$ 396.276.517
VENTAS						
INGRESOS OPERATIVOS						
Ingresos por ventas	\$ -	\$ 1.627.776.00	\$ 1.848.925.647	\$ 2.100.120.686	\$ 2.385.443.082	\$ 2.709.529.379
Préstamos recibidos	\$ 112.122.731	\$ -				
EGRESOS OPERATIVOS						
Compras	\$ -	\$ 1.057.564.720	\$ 1.163.321.192	\$ 1.279.653.311	\$ 1.407.618.642	\$ 1.548.380.507
Alquileres	\$ -	\$ 72.000.000	\$ 74.880.000	\$ 77.875.200	\$ 80.990.208	\$ 84.229.816
Sueldo	\$ -	\$ 231.121.765	\$ 244.989.071	\$ 259.688.416	\$ 275.269.721	\$ 291.785.904
Retiro	\$ -	\$ -				
Devolución de préstamo	\$ -	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000
Servicios	\$ -	\$ 18.000.000	\$ 18.720.000	\$ 19.468.800	\$ 20.247.552	\$ 21.057.454
Asesoramiento contable y legal	\$ -	\$ 79.479.228	\$ 82.658.397	\$ 85.964.733	\$ 89.403.322	\$ 92.979.455
Publicidad y promoción	\$ -	\$ 18.000.000	\$ 19.800.000	\$ 21.780.000	\$ 23.958.000	\$ 26.353.800

Mantenimiento	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	-	144.540.00	150.321.60	156.334.46	162.587.84	169.091.35
		0	0	4	3	6
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	\$	-\$	-\$	\$	\$	\$
	112.122.7	117.702.44	57.962.053	106.898.71	397.771.51	838.927.60
	31	4		4	3	4
Compra de maquinaria y equipo	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	20.350.00	-	-	-	-	-
	0					
Depreciación	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	-	1.494.996	1.494.996	1.494.996	1.494.996	1.494.996
SALDO FINAL DE CAJA	-\$	-\$	-\$	\$	\$	\$
	91.772.73	119.197.44	59.457.049	105.403.71	396.276.51	837.432.60
	1	0		8	7	8

Tomando como referencia las proyecciones de ventas se realiza un cálculo de los movimientos financieros, considerando incrementos salariales en base de los porcentajes manejados actualmente, el precio del producto con la inflación que presenta Colombia, incremento en los arrendamiento y mantenimiento de las máquinas, además de todos los costos variables de acuerdo a los niveles de producción. Se aprecia un aumento progresivo en el saldo final en cada año.

4.6.6. Evaluación financiera (V.P.N. y T.I.R.)

Tabla 42. Evaluación financiera.

PROYECTOS	Tasa de oportunidad	Desembolso Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
EXPORTACIÓN DE LECHONA ENLATADA	20,00%	-91.772.731,00	-119.197.439,96	-59.457.048,59	105.403.717,89	396.276.516,83	837.432.608,47

Valor Presente Neto VPN = 356.254.931

Tasa Interna de Retorno TIR = 54,38%

Tabla 43. Valor presente neto y tasa interna de retorno.

Para finalizar la parte financiera dio como resultado un valor presente de 356'254.931 y una tasa interna de retorno de 54,38%, siendo esta viable.

5. Conclusiones

De acuerdo a los objetivos definidos al inicio de este trabajo, se obtuvo al realizar la matriz de preselección de mercado usando estadísticas, los siguientes países Estados Unidos como mercado objetivo, Países Bajos país alterno y China como contingente, gracias a todos los factores ajenos a la producción considerados, puesto que son determinantes en la viabilidad del proyecto.

Se analizó el comportamiento de la población de dicho país de donde resulta que New York y Florida son los estados potenciales en el consumo de alimentos de origen animal similar al nuestro y puede representar un nivel más alto de aceptación por los consumidores.

Se estudiaron cada una de las características del producto dando como resultado una ficha técnica de la lechona enlatada e incluyendo una partida arancelaria con especificaciones aceptadas de manera global para identificar el producto en el exterior, así, como el empaque en lata y el embalaje en cajas de cartón corrugado a utilizar que garanticen la conservación del producto hasta su lugar de destino en las condiciones óptimas y preservación, posterior se realiza la unitarización.

Se hizo el análisis de los puertos y aeropuertos de Florida y New York que son los Estados definidos como destino, optando por el transporte marítimo, reduciendo costos y maximizando la capacidad del envío. Enseguida se establecieron los precios en incoterms EXW, FCA, FAS, FOB, CFR y CIF; no se definieron los precios en DDP ya que no se tiene conocimiento de los gastos en destino.

Tomando las estimaciones de demanda de los estados de destino y basados en fuentes secundarias, se establecieron las proyecciones de ventas, los ingresos de la compañía, gastos y costos de la producción, y el incremento anual de los gastos de la compañía afectados por variaciones económicas externas, se definió un estado de resultados, un flujo de caja y una evaluación financiera positiva para el plan lo cual lo deja como un proyecto viable para cualquier empresa del sector que considere realizar exportación, la tasa de retorno es de 54,36%.

6. Recomendaciones

Es necesario considerar la compra de bases de datos especializadas para la investigación de la lechona enlatada, puesto que, al ser un producto relativamente nuevo en el mercado extranjero, no se encuentra mucha información al respecto; por otra parte, el mercado objetivo a pesar de ser uno de los mejores, con mayor aceptación y viabilidad, también el que tiene más condiciones de acceso ya que impone fuertes regulaciones al mercado, obstaculizando a las empresas a explorar dicho territorio, importante tener en cuenta a Países Bajos como viable para comercializar la lechona enlatada.

Es posible verificar el costeo, como el número de empleados necesarios para la producción de la lechona enlatada, el costo de maquinaria obteniendo diferente presupuesto, y analizar la manejabilidad de todos los costos y gastos, para poderlos reducir y maximizar las utilidades a lo largo del tiempo.

7. Bibliografía

Pedrosa, S.G. (2019). Teoría de la ventaja absoluta. Recuperado de:

<https://economipedia.com/definiciones/teoria-la-ventaja-absoluta.html>

Sánchez Galán, J. (2019). Ventaja comparativa. Recuperado de:

<https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html>

Legiscomex (2017) Teoría de la ventaja competitiva. Recuperado de:

<https://www.legiscomex.com/Documentos/abccomercio-teoria-competitiva>

Comercio y aduanas (2019). Comercio internacional: ¿Qué es? Definición y ejemplos.

Recuperado de:

<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/que-es-comercio-internacional/>

Dinero (2019). ¡A todos nos importa! Colombia sigue en pañales en comercio exterior.

Recuperado de: <https://www.dinero.com/economia/articulo/como-esta-colombia-en-comercio-exterior/268922>

Cepal (2002). Globalización y desarrollo. Recuperado de:

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/2724-globalizacion-desarrollo>

Santander trade (2019). Incoterm 2010. Recuperado de:

<https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010>

Recuperado de: http://www.tlc.gov.co/publicaciones/5398/acuerdos_vigentes

Diario del exportador. (2019). La distribución física internacional: Definición, actores y riesgos. Recuperado de: <https://www.diariodelexportador.com/2017/12/la-distribucion-fisica-internacional.html>

[internacional.html](https://www.diariodelexportador.com/2017/12/la-distribucion-fisica-internacional.html)

Portafolio (2018). Colombia duplicó sus acuerdos comerciales en los últimos ocho años.

Recuperado de: <https://www.portafolio.co/economia/gobierno/colombia-duplico-sus-acuerdos-comerciales-en-los-ultimos-ocho-anos-518445>

Trace logistics. Tabla de incoterms. Recuperado de: [http://trace-](http://trace-logistics.com/herramientas/tabla-de-incoterms/)

[logistics.com/herramientas/tabla-de-incoterms/](http://trace-logistics.com/herramientas/tabla-de-incoterms/)

Roldán, P.C. (2018). Competitividad. Recuperado de:

<https://economipedia.com/definiciones/competitividad.html>

Argudo, C. (2017) ¿Qué es la competitividad empresarial? Recuperado de:

<https://www.emprendepyme.net/que-es-la-competitividad-empresarial.html>

Castellanos Ramírez, A. (2015). Universidad del Norte. Logística Comercial Internacional. Recuperado de: [https://www.ecoediciones.com/wp-](https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/07/Logistica-Comercial-Internacional-1ra-Edición.pdf)

[content/uploads/2015/07/Logistica-Comercial-Internacional-1ra-Edición.pdf](https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/07/Logistica-Comercial-Internacional-1ra-Edición.pdf)

Porter, S. (2019). BBC News. Por qué 2019 será un año trascendental para el libre comercio (pese a la guerra entre China y EE.UU.) Recuperado de:

<https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-46712131>

Ronderos, Carlos. El ajedrez del libre comercio. Colombia, Bogotá. Editorial Planeta, 2006, p. 37 Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/Documentos/abccomercio-ventaja-absoluta>

Legiscomex. Teoría de la Ventaja Comparativa. Recuperado de:

<https://www.legiscomex.com/Documentos/abccomercio-ventaja-comparativa>

Diario oficial. N. 36421. (1983). Pág., 1373. Recuperado de:

<http://www.mincit.gov.co/getattachment/6879b02c-bcf3-4235-a154-ea9928c1380f/Ley-48-de-1983-Por-la-cual-se-expiden-normas-gener.aspx>

ICA, Productos y subproductos de origen animal para uso industrial. Recuperado de: <https://www.ica.gov.co/importacion-y-exportacion/procedimientos-para-exportacion/procedimiento-para-la-salida-del-pais-de-anima-1/productos-y-subproductos-de-origen-animal-para-1>

Diario Oficial No. 39.632, (1991). Recuperado de:

https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/ley_0007_1991.htm

Diario oficial. N. 39634. (1991). Pág. 1. Recuperado de:

<http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/LEY09DE1991CONHIPERVINCULOS-1.pdf>

Diario Oficial No. 43.834, (1999). Recuperado de:

http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf

Ley N.1609. (2013). Recuperado de:

<http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/Documents/2013/LEY%201609%20DEL%2002%20DE%20ENERO%20DE%202013.pdf>.

Decreto 390 de 2016 Estatuto Aduanero. Recuperado de:

<https://onl.dnp.gov.co/es/Publicaciones/Paginas/Decreto-390-de-2016-Estatuto-Aduanero.aspx>

Dinho, E. (2016) Lechona Tolimense. Recuperado de:

<https://www.mycolumbianrecipes.com/es/lechona-tolimense>

Recuperado de:

http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/zozaya_r_m/capitulo2.pdf

López, J.F. (2019). Comercio internacional. Recuperado de:

<https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html>

Ruiz, C. (2010). Definición del alcance de la investigación a realizar: exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa. Recuperado de:

<https://carlosruiz2010.files.wordpress.com/2014/05/capitulo-5-alcances-investigacion-cuantitativa1.pdf>

Gutiérrez Narváez, J.J, (2011). Michael Porter: Cinco tópicos acerca de Estrategia Competitiva. Recuperado de: <https://www.eoi.es/blogs/johnjairogutierrez/2011/10/31/michael-porter-cinco-topicos-acerca-de-estrategia-competitiva/>

Dinero (2019). ¡A todos nos importa!: Colombia sigue en pañales en comercio exterior. Recuperado de: <https://www.transvicargo.com.co/a-todos-nos-importa-colombia-sigue-en-panales-en-comercio-exterior/>

Bordera, M. (2012). David Ricardo y la ventaja comparativa. Recuperado de: <http://www.manubordera.com/david-ricardo-y-la-ventaja-comparativa/>

Herrera Mora, C. (2018). La globalización colombiana. Sí, es un hecho, Colombia se está globalizando y el mundo se está colombianizando. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/opinion/columnistas/camilo-herrera-mora/la-globalizacion-colombiana-es-un-hecho-205540>

Ortiz Soto, U. (2011). Inteligencia de mercados. Recuperado de: <https://www.elespectador.com/opinion/inteligencia-de-mercados>

file:///C:/Users/Daniela/Downloads/resolucion_005109_2005.pdf

Martínez Rodríguez, J. (2011). Métodos de investigación cualitativa. Recuperado de: <http://www.cide.edu.co/doc/investigacion/3.%20metodos%20de%20investigacion.pdf>

Sanz, C. Ventaja competitiva. Recuperado de: <https://forocapitalpymes.com/ventaja-competitiva/>

Dane (2019). Exportaciones. Recuperado de: <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>

Vega Barbosa, C. (2019). Los cinco pasos para triunfar exportando. Recuperado de:
<https://www.elespectador.com/economia/los-cinco-pasos-para-triunfar-exportando-articulo-837530>

Invest in Bogotá. (2019). Alimentos y bebidas. Recuperado de:
<https://es.investinbogota.org/sectores-de-inversion/alimentos-y-bebidas-en-bogota>

Morffe, A. (2013). Modelo del Diamante de Porter. Recuperado de:
<https://sobregereciayempresa.blogspot.com/2013/07/modelo-del-diamante-de-porter.html>

Phill, R. Fawcett, S.C. Recolectar y analizar información. Recuperado de:
<https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/evaluar/evaluar-las-intervenciones-comunitarias/colectar-y-analizar-informacion/principal>

Basagoiti, A. (2017). Cómo hacer un análisis de resultados. Recuperado de:
<https://negocios.uncomo.com/articulo/como-hacer-un-analisis-de-resultados-28214.html>

Granel, M. (2018). ¿Cuáles son los riesgos del mercado que debemos conocer?
Recuperado de: <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/3863081-cuales-son-riesgos-mercado-que-debemos-conocer#titulo1>

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Estados Unidos de América en 2018Metadata

Producto: 1602 Preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre (exc. embutidos y productos simil., así como extractos y jugos de carne) Mostrar una descripción menos detallada del producto

Las exportaciones de Estados Unidos de América representan 7% de las exportaciones mundiales para este producto, su posición relativa en las exportaciones mundiales es 4. (2019). Trade statistics for international business development. Recuperado de:

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Graph.aspx?nvpm=3%7c170%7c%7c%7c%7c1602%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1

The observatory of Economic Complexity. (2019) Exporters. Recuperado de:

<https://oec.world/es/profile/hs92/160249/#Exporters>

Oficina de estudios económicos (2019). Panamá. Recuperado de:

<http://www.mincit.gov.co/getattachment/97d3bbc9-209b-4724-877c-ff4940b6309c/Panama.aspx>

Expansión (2019) Panamá: Economía y demografía. Recuperado de:

<https://datosmacro.expansion.com/paises/panama>

Me quiero ir (2019). Tipo de gobierno en Panamá. Recuperado de:

<https://www.mequieroir.com/paises/panama/emigrar/descripcion/gobierno/>

Export Entreprises SA (2019). China presentación general. Recuperado de:

https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/china/presentacion-general?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=12&memoriser_choix=memoriser

Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores. (2019). Ficha país República Popular de China. Recuperado de:

http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/CHINA_FICHA%20PAIS.pdf

Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores. (2019) Ficha país Reino de Países Bajos. Recuperado de:

http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/PAISESBAJOS_FICHA%20PAIS.pdf

Perfil del País - Países Bajos. Recuperado de: <https://www.sport->

[histoire.fr/es/Geografia/Europa/Paises-Bajos.php](https://www.sport-histoire.fr/es/Geografia/Europa/Paises-Bajos.php)

Oficina de Estudios Económicos. (2019). Países Bajos. Recuperado de:

<http://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=eb5528a9-3bd8-4767-b05d-a27b4249efb4>

Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores. (2018) Ficha país República de Costa Rica. Recuperado de:

http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/COSTARICA_FICHA%20PAIS.pdf

Flores, B. (2019). Colón se devaluó 7% frente al dólar en 2018. Recuperado de:

<https://www.larepublica.net/noticia/colon-se-devaluo-7-frente-al-dolar-en-2018>

Infobae. (2019). La inflación en Estados Unidos cerró 2018 en el 1,9%. Recuperado de: <https://www.infobae.com/america/eeuu/2019/01/11/la-inflacion-en-estados-unidos-cerro-2018-en-el-19/>

Inflation. (2018). Inflación de China en 2018. Recuperado de: <https://es.inflation.eu/tasas-de-inflacion/china/inflacion-historica/ipc-inflacion-china-2018.aspx>

Rodríguez, O. (2019). Inflación de Costa Rica cerró en 2,03% en el 2018. Recuperado de: <https://www.nacion.com/economia/indicadores/inflacion-de-costa-rica-cerro-en-203-en-el-2018/43IW4OGO3ZGB7FPVQAKYXGGMWI/story/>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2018). Encuesta Continua de Empleo al primer trimestre de 2018. Recuperado de: <http://www.inec.go.cr/sites/default/files/documentos-biblioteca-virtual/receit2018.pdf>

Expansión. (2018). Crece la población en Costa Rica en 56.000 personas. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/costa-rica>

Marsh & McLennan. (2019). Mapa de Riesgo Político 2019. Las tensiones geopolíticas aumentan. Recuperado de: <https://www.marsh.com/do/es/campaigns/political-risk-map-2019.html>

Ámbito. (2019). Riesgo país argentino - (EMBI, elaborado por JP Morgan). Recuperado de: <https://www.ambito.com/contenidos/riesgo-pais.html>

Expansión (2019). Prima de riesgo de los países. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/prima-riesgo>

Expansión (2019). Rating: Calificación de la deuda de los países. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/ratings>

Expansión (2019). Holanda - Índice de Percepción de la Corrupción. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-percepcion-corrupcion/holanda>

Expansión (2019). China - Índice de Percepción de la Corrupción. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-percepcion-corrupcion/china>

Expansión (2019). Costa Rica - Índice de Percepción de la Corrupción. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-percepcion-corrupcion/costa-rica>

Trade statistics for international business development (2019). Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Estados Unidos de América. Producto: 1602 Preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre (exc. embutidos y productos simil., así como extractos y jugos de carne). Recuperado de: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c842%7c%7c%7c%7c1602%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

Secretaría de Estado de Comercio. (2019). Crestas Arancelarias y Amenazas de Elevación de Aranceles. Recuperado de: <http://www.barrerascomerciales.es/gles/BuscadorBarreras/Paginas/ArancelesEstadosUnidos.aspx>

Foreign Trade Information System. Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/COLResumen_s.pdf

Oficina de Estudios Económicos (2019). Colombia. Recuperado de: <http://www.mincit.gov.co/getattachment/1c8db89b-efed-46ec-b2a1-56513399bd09/Colombia.aspx>

Ministerio de Economía y Finanzas. (2018). Arancel de Importación de la República de Panamá. Recuperado de: https://www.ana.gob.pa/w_ana/images/ANA_pdf/arancel/arancel_2018/Arancel_Nacional_2018.pdf

General Administration of Customs, P.R. China. (2019). Recuperado de: <http://www.customs.gov.cn/customs/302427/302442/jckszcx/index.html>

Procolombia. (2015). PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE COLOMBIA HACIA ESTADOS UNIDOS

Recuperado de: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/sites/default/files/documentos/Perfil%20Estados%20Unidos.pdf>

Legiscomex (2017). Distribución Física Internacional/Perfil Logístico de Panamá. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/perfil-logistico-panama-2017-rci317-transporte-maritimo.pdf>

Proexport Colombia (2014). PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE COLOMBIA HACIA PANAMÁ. Recuperado de:

http://www.procolombia.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_panama_2014.pdf

Proexport Colombia (2011). PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE COLOMBIA HACIA CHINA (P.P). Recuperado de:

<https://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/Perfil%20Rep%20c3%20bablica%20de%20China.pdf>

Proexport Colombia (2011). PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE COLOMBIA HACIA COSTA RICA. Recuperado de:

<https://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/Perfil%20Costa%20Rica.pdf>

Proexport Colombia (2014). PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE COLOMBIA HACIA PAISES BAJOS. Recuperado de:

http://www.procolombia.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_paises_bajos_2014.pdf

N ferias. (2019). Rueda de Negocios Panamá 2019. Recuperado de:

<https://www.nferias.com/rueda-negocios-panama/>

Legiscomex. Inteligencia de Mercados – Cultura de Negocios con Holanda. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/citas-cultura-holanda.pdf>

Revista Suma. (2018). Costa Rica: Mayor rueda de negocios de Centroamérica se alista para su 20° edición. Recuperado de: <https://revistasumma.com/costa-rica-mayor-rueda-de-negocios-de-centroamerica-se-alista-para-su-20-edicion/>

El Tiempo. (2004). RUEDA DE NEGOCIOS, AHORA EN E.U. Recuperado de:

<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1532197>

Banco Mundial. (2019). Importaciones de alimentos (% de importaciones de mercaderías) - United States. Recuperado de:

<https://datos.bancomundial.org/indicador/TM.VAL.FOOD.ZS.UN?locations=US>

Topographic – map. Mapa topográfico Estados Unidos de América, mapa de relieve, mapa de altitud. Recuperado de: <https://es-gt.topographic-map.com/maps/60tf/Estados-Unidos/>

Santiago. (2007). Geografía de Estados Unidos: generalidades. Recuperado de: <https://geografia.laguia2000.com/geografia-regional/america/estados-unidos-generalidades>

Recuperado de: <https://knoema.es/atlas/Estados-Unidos-de-Am%c3%a9rica/topics/Econom%c3%ada/Inflaci%c3%b3n-y-Precios/Deflactor-del-PIB>

Recuperado de: <https://knoema.es/atlas/Estados-Unidos-de-Am%c3%a9rica/PIB>

Knoema. (2019). Estados Unidos de América - Deflactor del PIB. Recuperado de: <https://knoema.es/atlas/Estados-Unidos-de-Am%c3%a9rica/Exportaciones-de-bienes-y-servicios>

PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE COLOMBIA HACIA ESTADOS UNIDOS.

Procolombia. (2015). Recuperado de: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/sites/default/files/documentos/Perfil%20Estados%20Unidos.pdf>

Comercio y Aduanas. (2019). Incoterms: ¿Qué es el Incoterm EXW? Recuperado de: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-exw/>

Internacionalmente. Incoterm FOB: Definición y consideraciones sobre su uso. Recuperado de: <https://internacionalmente.com/incoterm-fob-definicion-y-consideraciones-sobre-su-uso/>

Internacionalmente. Incoterm CIF, definición y consideraciones sobre su uso. Recuperado de: <https://internacionalmente.com/incoterm-cif-definicion-y-consideraciones-sobre-su-uso/>

Decreto 1165 de 2019. Recuperado de: https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2019/07/DECRETO-1165-DEL-2-DE-JULIO-DE-2019_compressed-1-comprimido.pdf

Bermeo Aceldas, L. Lizarazo, D.P. Villamil, N.P. Zaidiza Vargas, K. (2005).

COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS. Recuperado de: <https://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere7/DEFINITIVA/TESIS%2048.pdf>

Santander Trade Markets. FINANCIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR.

Recuperado de: <https://es.portal.santandertrade.com/banca/peru/financiaciones>

Santander Trade Markets. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES. Recuperado de:

<https://es.portal.santandertrade.com/banca/global/guia-comercio-exterior-medios-de-pago>

Embajada de Colombia en China. Instrumentos y Acuerdos Suscritos Colombia – China.

Recuperado de: http://china.embajada.gov.co/colombia/instrumentos_acuerdos

Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. (2009). Panamá. Recuperado de:

<http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Informacion%20de%20Pais%20Panama.pdf>

Proexport Colombia. (2013). Instrumentos y Acuerdos Suscritos Colombia – China.

Recuperado de:

file:///C:/Users/Daniela/Downloads/guia_de_requisitos_de_la_fda_para_exportar_alimentos_a_los_estados_unidos.pdf

Policonomics. Oferta y demanda. Recuperado de: <https://policonomics.com/es/oferta-demanda/>

Gestiopolis. ¿Qué es un acuerdo comercial? Recuperado de:

<https://www.gestiopolis.com/que-es-un-acuerdo-comercial/#definicion>

Bolsa Mercantil de Colombia. (2013). FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO. Recuperado de:

https://www.agencialogistica.gov.co/sites/default/files/contracts/migrated/514741/seleccion_abreviada_menor_cuantia_cute_a_ley_1150_de_2007_no_014_095_2015_de_2015_ficha_tecnica_6.pdf

Comunicaciones Grupo ZFB. (2019). Decreto 1165: la nueva era del comercio exterior en Colombia. Recuperado de: <https://www.grupozfb.com/noticias/decreto1165>

Infotrip. (2019). Recuperado de: <https://infotrip.net/Home20190722.php>

Expansión. (2019). Nueva York. Recuperado de:

<https://datosmacro.expansion.com/paises/usa-estados/nueva-york>

Expansión. (2019). Comparar Estados de Estados Unidos: Florida vs Delaware.

Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/paises/usa-estados/comparar/florida/delaware>

Sarmiento, L. (2010). Tamales enlatados. Recuperado de:

<https://es.slideshare.net/Leidysarmiento/plan-exportador-2010>

Rubio Portilla, M.P. (2017). Exportación de lechona enlatada. Recuperado de:

<https://prezi.com/lqowbmfew-17/exportacion-lechona-enlatada/>

Grupo Bancolombia (2019). Simulador de crédito. Recuperado de:

<https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/personas/productos-servicios/creditos/consumo/libre-inversion/simulador-credito-consumo##sim-results>

Expansión. (2019). IPC de USA. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/usa>

Moncayo, C. (2015). ¿Cuáles son las razones financieras de rentabilidad? Recuperado de:

<https://www.incp.org.co/cuales-son-las-razones-financieras-de-rentabilidad/>