

**CONSULTORÍA EMPRESA BANAFRUCOOP PARA LA EXPORTACIÓN DE  
BANANO AL MERCADO SURCOREANO**

Duvan Fernando Suarez Bernal

Kevin Alejandro Rodriguez Rodriguez

Maria Fernanda Rojas Velasquez

Institución Universitaria Colegios de Colombia UNICOC

Colegio Administrativo y de Ciencias Económicas

Chía, 2023

**CONSULTORÍA EMPRESA BANAFRUCOOP PARA LA EXPORTACIÓN DE  
BANANO AL MERCADO SURCOREANO**

Duvan Fernando Suarez Bernal

Kevin Alejandro Rodriguez Rodriguez

Maria Fernanda Rojas Velasquez

Director

Jorge Alexander Cortes Cortes

Trabajo de grado para optar al título de

Profesional en Negocios Internacionales

Institución Universitaria Colegios de Colombia UNICOC

Colegio Administrativo y de Ciencias Económicas

Chía, 2023



## AGRADECIMIENTOS

Yo Duvan Fernando Suarez quisiera expresar mi profundo agradecimiento a mis padres, quienes han sido mi fuente de apoyo, inspiración y amor a lo largo de este viaje académico. Su constante aliento y sacrificio han sido fundamentales para mi éxito en la culminación de este proyecto de grado. Agradezco su paciencia infinita durante los momentos de estrés, sus palabras de aliento cuando las dudas amenazaban con mi confianza y su firme creencia en mi capacidad para superar cualquier obstáculo. Sus valores de dedicación, perseverancia y amor incondicional han sido mi guía constante.

Gracias, queridos padres, por ser mis pilares inquebrantables. Este trabajo de proyecto de grado no solo simboliza mi crecimiento académico, sino también la materialización de los valores y enseñanzas que me han brindado a lo largo de los años.

Yo Maria Fernanda agradezco a mis padres, Luis Eduardo y Lucero, por su amor, apoyo incondicional y por creer siempre en mí. Sin su sacrificio y esfuerzo, no habría podido realizar este trabajo. Gracias por siempre motivarme a superarme tanto profesional como personalmente; por enseñarme valores que me han guiado en mi vida. Su inspiración y su aliento siempre me permitió creer que solo tenía que esforzarme y trabajar duro para conseguir lo que deseo. Gracias a su apoyo, nunca he dudado de mis cualidades y mis habilidades.

A mis hermanos, Sebastián y Geraldine, por su cariño y compañía. Gracias por siempre estar ahí para mí en todo momento y por escucharme cuando más los necesitaba. También a mi abuela Carmenza por ser un apoyo constante, siempre buscando mi bienestar, ayudándome a superar mi proceso académico. A mi sobrina Montserrat por ser mi motivación y mi mejor aliada.

A mis profesores, Alexander Cortez, Susan León, Luis Dávila y Yhon Patiño. Su apoyo ha sido invaluable para el desarrollo de este trabajo. Gracias por sus consejos, su paciencia y dedicación. Sus clases me han inspirado a seguir aprendiendo y a convertirme en una mejor profesional.

A todas las personas que han contribuido de alguna manera a la realización de este trabajo, mi más sincero agradecimiento, es el resultado de su apoyo y de su confianza en mí. Estoy muy agradecida por la oportunidad de haberlo realizado y espero que mi investigación sea de beneficio para la sociedad.



## Contenido

CONSULTORÍA EMPRESA BANAFRUCOOP PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO AL MERCADO	
SURCOREANO .....	10
Resumen .....	10
Abstract .....	11
Problema .....	11
Objetivo general .....	14
Objetivos específicos .....	14
Justificación .....	15
Tipo de investigación .....	16
Marco Referencial .....	17
Marco Histórico .....	17
Marco Legal .....	18
Sector bananero en Colombia .....	21
CAPITULO 1 .....	25
Caracterización de la empresa Banafrucoop .....	25
Antecedentes y estructura .....	25
Misión: .....	25
Visión: .....	26

Factores claves de éxito: .....	26
Análisis PESTEL: .....	28
Producción y ventas .....	30
Comercio justo .....	31
Proyectos de Comercio Justo (Fairtrade) .....	31
Clientes.....	33
Segmentación de cliente en el mercado surcoreano:.....	34
Ventaja competitiva .....	34
<b>CAPITULO 2 .....</b>	<b>36</b>
Análisis de matriz de investigación de mercados internacionales .....	36
• Índice de corrupción.....	38
• Sistema de gobierno .....	38
• Relaciones diplomáticas.....	38
• PIB: .....	39
• PIB PER CAPITA: .....	39
• Inflación: .....	39
• Doing Bussines:.....	39
• Riesgo país: .....	40
• Población:.....	40

• Índice Gini:.....	40
• Potencial sin exportar:.....	41
• Arancel promedio:.....	41
Comercio internacional de frutas entre Corea del Sur y Colombia:.....	42
Exportaciones e importaciones en el sector bananero en corea del sur:.....	44
“TLC Colombia-Corea del Sur”:.....	45
Importancia del país surcoreano para Colombia .....	46
Misión de Corea del Sur en Colombia .....	47
CAPITULO 3 .....	47
Competencia directa para Colombia al exportar a Corea del sur directamente.....	47
1. Ecuador.....	47
2. Filipinas:.....	47
3. Tailandia: .....	48
4. Costa Rica: .....	48
5. Otros países asiáticos: .....	48
Mejoras para ser más competitivos .....	48
• Calidad: .....	48
• Precio competitivo: .....	48
• Sostenibilidad:.....	48
• Marketing y promoción:.....	49

• Cumplimiento de regulaciones y estándares: .....	49
• Colaboración con distribuidores locales: .....	49
Matriz análisis técnico.....	50
Macro localización:.....	50
Proceso de producción:.....	50
Diagrama de procedimientos: .....	54
.....	56
Tecnología de producción: .....	56
Producción esperada:.....	58
Inversión en estructuras:.....	59
Nota. Adaptada de Informes financieros a diciembre 31 de 2022 de BANAFRUCOP.	59
Instalaciones y servicios: .....	59
Nota. Adaptada de Informes financieros a diciembre 31 de 2022 de BANAFRUCOP.	60
Costo de fletes:.....	60
Muebles y enseres .....	67
CAPITULO 4 .....	69
Determinación de requisitos legales y regulatorios.....	69
CAPITULO 5 .....	75
Grafica de cobertura Incoterm CIF .....	76
Tabla información de producto a exportar .....	76

Tabla de costos de exportación desde Colombia a Corea del Sur .....	77
Bibliografía .....	84

## CONSULTORÍA EMPRESA BANAFRUCOOP PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO AL MERCADO SURCOREANO

### Resumen

Este trabajo de investigación se centra en el desarrollo de un plan de consultoría estratégica para una empresa bananera colombiana interesada en expandir sus operaciones de exportación hacia el mercado de Corea del Sur. El banano colombiano se enfrenta a una creciente demanda en el mercado internacional, y Corea del Sur ofrece oportunidades significativas de crecimiento. El objetivo principal es proporcionar una

guía detallada para la empresa, abordando aspectos clave que deben considerarse para lograr una exportación exitosa.

### Abstract

This research work focuses on the development of a strategic consulting plan for a Colombian banana company interested in expanding its export operations to the South Korean market. Colombian bananas face growing demand in the international market, and South Korea offers significant growth opportunities. The main objective is to provide a detailed guide for the company, addressing key aspects that must be considered to achieve a successful export.

### Problema

Un mercado asiático como lo es el de Corea del Sur en su última década ha sido uno de los mejores, con gran desarrollo y dinámica comercial, de esta manera logrando obtener un crecimiento de más del 20% desde 1980, las exportaciones representaron el 26% del Producto Interno Bruto (PIB) y tuvieron un crecimiento exponencial en los años 80. En el 2010 lograron obtener un aumento del 45% con valores similares en las importaciones; gracias a esto el país fue considerado el séptimo mayor exportador de bienes del mundo y el décimo mayor importador según la OMC, dándose en 2022 un porcentaje de casi el 80% de su PIB (Banco Mundial, 2023).

Este atractivo país es reconocido por sus productos naturales de alta calidad y son grandes importadores de café, flores y camarones, a pesar de que son un país costero; lo

cual indica la gran disposición de este país a pagar por productos que ofrezcan iguales estándares, así como lo son los de Colombia liderando el sector agrícola. Desde el acuerdo entre Colombia y Corea del sur se han encontrado referentes en Procolombia de que en el sector país existe una oportunidad emergente en productos tales como las frutas naturales y procesadas en el mercado internacional; lo cual es óptimo para exportación con alta tendencia en la generación de beneficios a la oferta colombiana desde factores de color, sabor, aroma y mayor contenido de sólidos solubles y grados brix. Además, visto como lo mejor para que los agricultores y empresarios colombianos aprendan sobre la ventaja competitiva aprovechando el potencial de relación comercial de mejor manera con el mercado asiático; debido a las necesidades vigentes sin satisfacer del exterior, favoreciendo los productos nacionales a fin de quienes los producen hasta el consumo de este tipo de alimentos frescos y sus relaciones con la salud, el bienestar, y el posicionamiento del mercado Colombiano a nivel mundial; optimizándolo en base a un análisis detallado del consumo; para ayudar a identificar oportunidades de crecimiento y desarrollo de estrategias efectivas para aumentar el potencial del acuerdo de libre comercio con este mercado asiático.

Debido a la falta de estos productos o su escasez, se identifica una oportunidad de negocio para Colombia. Entre los principales productos que exporta Colombia está el plátano, el cual suele ser de gran acogida por todo tipo de mercados internacionales, viendo productos nacionales que encajaran con los requerimientos de los consumidores, la oportunidad de negocio se encontró con el plátano, banano y la yuca. Estos son productos que en los últimos años con un 46% de participación en ventas, y que pueden tener buena acogida debido a la reputación favorable de las frutas colombianas, como posible nueva entrada de productos agrícolas se establece que son una buena opción; con

el debido cumplimiento de estándares reguladores, legales y requisitos de calidad e higiene.

*¿Cómo exportar a Asia siendo una cooperativa de productores agrícolas colombianos para mejorar su rentabilidad y reconocimiento a nivel internacional del banano?*

## Objetivo general

- Realizar un estudio de viabilidad para que la cooperativa de productores de banano Banafrucoop exporte sus productos sin intermediarios.

## Objetivos específicos

- Caracterizar la empresa Banafrucoop describiendo su misión, visión, historia y analizando su situación financiera y de la organización desde la perspectiva interna del negocio.
- Evaluar la viabilidad del mercado surcoreano en Asia obteniendo las razones por medio de la inteligencia de mercados internacionales.
- Establecer procesos de producción de alta calidad del banano.
- Determinar los requisitos legales y regulatorios.
- Obtener los costos de la exportación.

## Justificación

Los productos de la agricultura colombiana son de gran atractivo para los países del mundo, gracias a su diversidad en sabores, colores y tamaños. Un mercado asiático como lo es el de Corea del Sur es muy importante para los productos naturales del país nacional, son grandes importadores de productos del agro y teniendo la riqueza necesaria para obtener los productos ofrecidos al precio que se determine, razón por la cual decidimos invertir en un plan de exportación de los productos nacionales sin temor a pérdidas, ya que a pesar de que al inicio no se tendrán ganancias, no se darán negativas frente a lo que se está ofreciendo.

El mercado meta es Corea del Sur ya que se busca mejorar el reconocimiento de productos agrícolas nacionales en el mercado global ,generando un aumento en el posicionamiento del país en cuanto a calidad de los productos alimenticios, ya que el exceso de productos surcoreanos transgénicos con los que cuentan, beneficiaría a Colombia con una ventaja comparativa, teniendo así oportunidad directa de generar relaciones comerciales por medio del tratado de libre comercio que firmaron en 2015 ,dando más facilidades con las que contar entre estos dos países en relación a mercado internacional.

## Tipo de investigación

Esta investigación es de tipo descriptiva ya que implica describir y analizar la situación actual de la empresa Banafucoop en relación con su capacidad para exportar banano al mercado surcoreano. Esto incluiría la evaluación de su infraestructura, recursos humanos, financiamiento y experiencia en exportación. La investigación descriptiva también permitirá identificar y documentar las oportunidades y desafíos específicos que enfrenta Banafucoop en su intento de ingresar al mercado surcoreano. Esto incluiría factores como la competencia, los requisitos de calidad y seguridad alimentaria, y las tendencias de consumo en Corea del Sur. A su vez también se utilizará el tipo de investigación documental ya que es necesario recopilar información de fuentes confiables y documentos relevantes, como informes comerciales, datos de exportación, regulaciones aduaneras y acuerdos comerciales entre ambos países y también proporciona una base sólida para la toma de decisiones informadas. Los datos y la documentación recopilados permitirán a Banafucoop y a los consultores tomar decisiones estratégicas fundamentadas en la realidad del mercado y las capacidades de la empresa para exportar al mercado surcoreano.

Marco Referencial

Marco Histórico

El origen del plátano, como el de casi cualquier otro cultivo, suscita la aparición de diferentes teorías. En multitud de ocasiones se ha situado su origen en América Central, aunque según los expertos todo indica a que tuvo lugar en el Sudeste Asiático, concretamente en la India, aunque otros lo sitúan en Papúa Nueva Guinea. Sea como fuere, esta fruta se dio a conocer en las tierras bañadas por el Mediterráneo a raíz de la conquista de los musulmanes allá por el año 600 d.C.

Una de las características más llamativas del plátano comercializado actualmente es que no tiene semillas, algo que puede llegar a provocar incluso su desaparición, ya que el rumbo natural de cualquier fruta es su reproducción a través de las semillas que desprende. Sin embargo, esto no ha sido así siempre, ya que el plátano primitivo sí contenía semillas en su interior, lo cual dificultaba su consumo, pero debido a un accidente genético producido en la naturaleza surgió el plátano comestible que disfrutamos hoy día.

La especie de plátanos comestibles comercializada en todo el mundo pertenece a la modalidad “Cavendish”, una variedad estéril (por la falta de semillas) y que se reproduce a partir de la clonación utilizando técnicas de cultivo modernas. Por tanto, la totalidad de los plátanos que se reproducen actualmente tienen prácticamente la misma carga genética, es decir, son idénticos, clones de un mismo plátano. Teniendo en cuenta que el 99% de las bananas vendidas en todo el planeta pertenecen a esta variedad, dando lugar a un monocultivo mundial, tiene como consecuencia que sean muy débiles y vulnerables frente a las enfermedades.

Esto es algo que ya ocurrió en el pasado, hace menos de un siglo, cuando se introdujo el Cavendish en los mercados a partir de los años sesenta. Hasta ese momento, el plátano que monopolizaba las producciones era el “Gros Michel”, un plátano más dulce que, debido a la enfermedad de Panamá, un hongo que marchitaba los bananeros acabó con casi la totalidad de la producción mundial en apenas una década. El plátano Cavendish era más resistente que el hongo de la enfermedad de Panamá, por lo que consiguió sobrevivir, aunque eso no quiere decir que esté a salvo a día de hoy. Su principal característica es su alto contenido en azúcar, en ocasiones hasta un 20%. Hay muchos tipos de plátanos y, si bien no hay mucha diferencia en los niveles nutricionales, casi todos son buenas fuentes de vitamina C.

Marco Legal

## LEY MERCANTIL

Esta rama del derecho privado es el que reúne las normas jurídicas que regulan a los participantes, sus relaciones económicas y jurídicas, los actos y todo lo relacionado al comercio y el estatuto que demuestra a la constitución de una compañía y las reglas que debe cumplir desde su creación.

En Colombia, actualmente en el código de comercio se encomiendan los asuntos comerciales que se desarrollan en el país, lo cual se rige por el decreto 410 de 1971, de 2038 artículos que establecen aclarar las obligaciones para garantizar el control y regulación de las leyes que se gestionan en las transacciones comerciales y todo lo relacionado a los negocios del país de forma que sean desarrolladas por empresas, organizaciones o empresarios. Por lo tanto, es importante que los tratantes lleven a cabo sus actividades cumpliendo algunos de los requisitos clave, a saber, la inscripción en el registro mercantil; El artículo 30 del decreto establece que *“Toda inscripción se probará con certificado expedido por la respectiva cámara de comercio o mediante*

*inspección judicial practicada en el registro mercantil.*” Teniendo en cuenta la importancia de estos temas, es importante desarrollar una posición para adaptarse a las necesidades del comercio justo y libre en las economías involucradas en el intercambio de bienes y servicios de cualquier categoría, esto en medida que sea seguro y de conformidad con las regulaciones pertinentes. y procesos internos.

Teniendo en cuenta el proyecto presentado en la exportación de Banano al mercado surcoreano orientado al sector agropecuario de frutas (Banano de tipo exportación), y su motivo de expansión a la economía asiática por medio de Banafrucoop; debido a esto la normativa del comercio exterior en Colombia se rige por medio de las siguientes normas; “Ley 6 de 1971 – ley marco de aduanas; Ley 67 de 1979 – Sociedades de comercialización internacional; Ley 48 de 1983 – Ley marco, criterios generales que orientan las regulaciones sobre comercio exterior” . El objetivo de esta normativa es promover el comercio exterior, facilitar las transacciones comerciales y proteger la producción nacional. La normativa en Colombia se puede dividir en tres grandes grupos:

- Normativa general: Esta normativa establece los principios y bases generales del comercio en Colombia. Incluye la “Ley 7 de 1991”, que crea el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y la “Ley 9 de 1991”, que regula el régimen de cambios y comercio internacional, y la inversión extranjera.
- Normativa sectorial: Esta normativa regula el comercio de determinados productos o servicios. Incluye, por ejemplo, la “Ley 170 de 1994, que aprueba el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC)”, y la “Ley 183 de 1995, que aprueba el Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y los Estados Unidos”.

- Normativa aduanera: Esta normativa regula los procedimientos y trámites aduaneros. Incluye el Decreto 2685 de 1999, que establece las Reglas Generales de Comercio Exterior, y el Decreto 390 de 2016, que regula el servicio público de aduanas.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es la autoridad competente para los procesos que conciernen al comercio exterior en relación con el ICA para Colombia.

Las normas de comercio exterior para el banano se encuentran establecidas en la siguiente normativa:

- Ley 7 de 1991: Crea el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y establece los principios y bases generales del comercio exterior colombiano.
- Ley 170 de 1994: Aprueba el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC), que incluye disposiciones sobre el comercio de banano.
- Decreto 2685 de 1999: Establece las Reglas Generales de Comercio Exterior, que incluyen disposiciones sobre el comercio de banano.
- Decreto 1232 de 2001: Modifica parcialmente el Decreto 2685 de 1999 y establece disposiciones sobre el comercio de banano.
- Resolución 824 de 2022: Modifica la Resolución 1090 de 2021 y establece los requisitos fitosanitarios para la exportación de banano fresco desde Colombia.

Las principales normas de comercio exterior para el banano en Colombia son las siguientes:

- Arancel: El arancel para la importación de banano en Colombia es de 0%.

- Licencia de importación: No se requiere licencia de importación para la importación de banano en Colombia.
- Normas sanitarias y fitosanitarias: El banano importado a Colombia debe cumplir con las normas sanitarias y fitosanitarias establecidas por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).

El banano colombiano también está sujeto a las disposiciones de los acuerdos comerciales suscritos por Colombia. Por ejemplo, el Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y Corea del Sur establece un arancel preferencial para el banano importado a ese mercado de 0. Sin embargo, para no saturar y afectar el mercado local, se deben tener en cuenta factores como las restricciones máximas a la importación y exportación de bienes y servicios, el apoyo técnico para aumentar la eficiencia de la revisión de documentos o el mejoramiento y fortalecimiento de la infraestructura en el país.

#### Sector bananero en Colombia

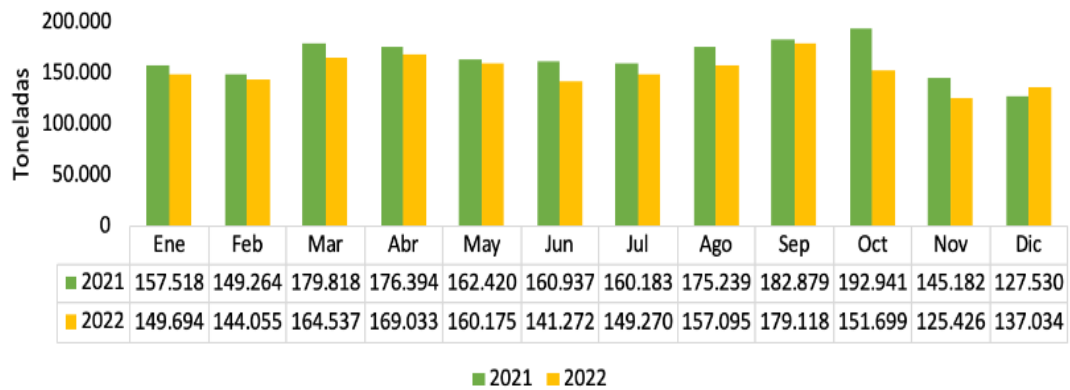
Colombia es el quinto país exportador mundial de banano después de Ecuador, Guatemala, Costa Rica y del país asiático Filipinas. En 2022 el país contaba con más de 53mil hectáreas utilizadas para la siembra de banano, casi 1.100 hectáreas más que en el año anterior que le permiten a la industria seguir creciendo. De acuerdo con la Asociación de Bananeros de Colombia (Augura), el país logro exportar en 2022 un total de 108 millones de cajas con un peso de 20 kilos cada una, registrando de esta manera una reducción del 2,7% en su volumen frente a los 111 millones de cajas exportadas en 2021.

Colombia tiene condiciones climáticas y geográficas favorables para el cultivo de banano. Las principales regiones productoras de banano en Colombia incluyen el

departamento de Urabá en Antioquia, la región de Magdalena, y algunas áreas de la costa caribeña. La producción de banano es una fuente importante de empleo en estas áreas. Colombia cultiva principalmente dos variedades de banano, el banano tipo Cavendish que es una variedad de plátano (banana) que es ampliamente cultivada y consumida en todo el mundo.

A pesar de su éxito en la producción y exportación de banano, el sector enfrenta desafíos importantes. Estos desafíos incluyen problemas relacionados con la fluctuación de precios internacionales, regulaciones fitosanitarias, sostenibilidad ambiental y sociales, y la competencia con otros productores de banano a nivel mundial. Las mejoras a estos desafíos, incluye prácticas agrícolas sostenibles, la promoción de condiciones laborales justas para los trabajadores y la implementación de estándares de certificación como el Rainforest Alliance y el Fair TRADE. La industria bananera colombiana también está trabajando en la adopción de tecnologías modernas para mejorar la productividad y la calidad del banano. Esto incluye la inversión en prácticas de cultivo más eficientes y la implementación de sistemas de riego y monitoreo avanzados.

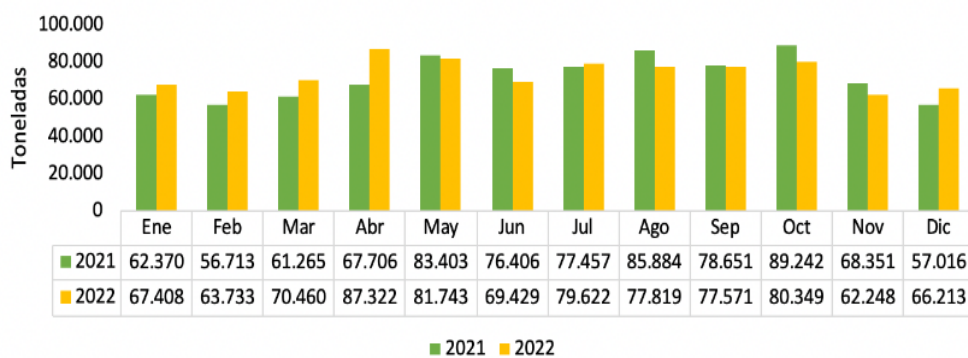
“Exportaciones nacionales de banano 2021-2022”:



Fuente: Elaborado por “ASBAMA”

Las exportaciones de banano del Caribe aumentaron un 2%, totalizando 883.915 toneladas, equivalentes a aproximadamente 46.038 contenedores. Esto muestra el esfuerzo de la industria bananera del Caribe en Colombia, que ha logrado un crecimiento a pesar de tener en cuenta la presencia del hongo Foc R4T y los ataques de grupos ilegales.

“Exportaciones de banano de la región del caribe 2021-2022”:

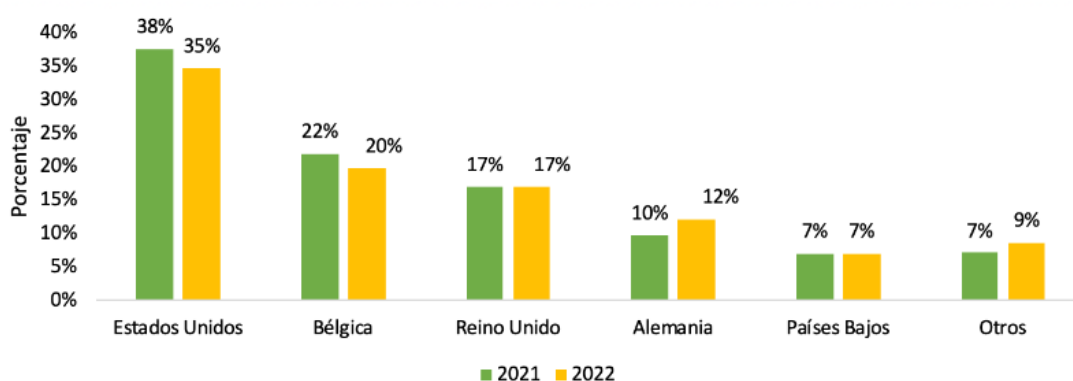


Fuente: Elaborado por “ASBAMA”

En términos de participación, la región Caribe aumentó del 43% de las exportaciones de banano del país en 2021 al 48% en 2022 a través de los puertos de Santa Marta,

Barranquilla y Cartagena. Por otro lado, a nivel empresarial, la empresa comercializadora TECBACO continúa fortaleciéndose como la mayor exportadora de esta zona con un 45,8% de participación, seguida por Banasan con un 27,8% de participación. En tercer lugar se encuentra UNIBAN, junto con otras empresas destacadas como FRUSAMA y DAABON Business Group.

“Destino de exportaciones de banano de la region caribe 2021-2022”:



Fuente: Elaborado por “ASBAMA”

Finalmente, el mercado de Estados Unidos sigue siendo el destino más importante del banano del Caribe, dado que recibió el 35% del banano en 2022; Sin embargo, este porcentaje fue menor respecto a 2021. Lo mismo ocurrió con Bélgica, que recibió el 20% en 2022 luego de tener el 22% en 2021. Mientras tanto, Reino Unido está luchando por retener el 17%, seguido por Alemania y los Países Bajos con el 12% y el 7% respectivamente. Otros países como España, Suecia, Corea del Sur e Italia recibieron el 9% de las exportaciones. En este sentido, se puede decir que casi el 40% de la fruta de la UE procede de esta región.

## CAPITULO 1

### Caracterización de la empresa Banafrucoop

#### Antecedentes y estructura

BANAFRUCOOP fue fundada en 2007 por 26 pequeños productores de banano que reconocieron la necesidad de aunar esfuerzos para aumentar la competitividad de su producción, satisfacer las demandas del mercado internacional y potenciar la sostenibilidad de sus negocios. En la actualidad, la organización está integrada por 35 productores (11 son mujeres) que cultivan banano de primera calidad de la variedad Cavendish. Los miembros de BANAFRUCOOP cultivan sus productos en pequeñas parcelas de tierra con un promedio de 5,6 hectáreas, en 38 fincas y con principal predio El Edén, y cuentan con su oficina principal en Calle 26Bis # 7A-23 Santa Marta en el Departamento del Magdalena al norte del país.

Junto con las bananas, que generalmente se cultivan en el 90% de la tierra total, los agricultores siembran cultivos como papaya y chile. Los miembros dependen, principalmente, del trabajo familiar; sin embargo, la implementación de los “Estándares de Comercio Justo”, como la reducción del uso de pesticidas químicos, ha aumentado la demanda de mano de obra local para llevar a cabo el deshierbe manual y otras tareas. En consecuencia, cada productor ahora contrata un promedio de 11 trabajadores, principalmente temporales.

#### Misión:

“BANAFRUCOOP es una organización de productores del área del magdalena que busca la autogestión, la solidaridad, la democracia, la eficiencia y la racionalización de

los recursos para asegurar la subsistencia y el crecimiento de sus asociados y del mercado en el que se desenvuelve”.

Visión:

“La organización será reconocida por sus asociados, sus empleados y grupos de interés como una entidad basada en la equidad, la transparencia, la independencia y por su gestión para la aplicación de programas en aras al mejoramiento de la calidad de vida de sus asociados y beneficiarios”.

Factores claves de éxito:

1. Cumplimiento de Normativas y Estándares: Corea del Sur tiene regulaciones y estándares estrictos en cuanto a seguridad alimentaria, calidad y etiquetado. Banafucoop debe asegurarse de que sus productos cumplan con todos estos requisitos para evitar problemas de entrada al mercado y garantizar la confianza de los consumidores coreanos.
2. Calidad y Presentación: La calidad de los productos es esencial. Los productos deben cumplir con altos estándares de frescura, sabor, aroma, color y textura. Además, la presentación y el empaquetado deben ser atractivos y adecuados para el mercado coreano.
3. Logística Eficiente: Garantizar una cadena de suministro eficiente y segura es fundamental para la entrega oportuna de productos frescos. Esto incluye aspectos como transporte refrigerado, almacenamiento adecuado y tiempos de entrega predecibles.
4. Conocimiento del Mercado: Es importante comprender las preferencias y tendencias del mercado coreano y la investigación de qué tipos de plátanos y yucas

son más populares y cómo se consumen en el país ayudará a adaptar la oferta de Banafrucoop a las demandas del mercado.

5. Relaciones Comerciales: Establecer relaciones sólidas con distribuidores, minoristas y otros actores de la cadena de suministro en Corea del Sur es esencial para una entrada exitosa en el mercado y para asegurar un flujo constante de sus productos.
6. Promoción y Marketing: La promoción efectiva es clave para dar a conocer los productos de Banafrucoop en el mercado coreano. Además, contando con estrategias de marketing que resalten la calidad, origen y beneficios de los productos colombianos pueden ser efectivas.
7. Adaptación Cultural: Entender las diferencias culturales y los comportamientos de consumo en Corea del Sur es crucial. Además, la adaptación del mensaje y la presentación de los productos para que sean culturalmente relevantes puede marcar la diferencia en su proceso de aceptación.
8. Innovación y Diferenciación: Buscar formas que agreguen valor a los productos de Banafrucoop en el mercado coreano, ya sea a través de variedades únicas, procesos de producción sostenibles o características especiales, puede ayudar a captar la atención de los consumidores.
9. Sostenibilidad: Cada vez más consumidores buscan productos que sean sostenibles y respetuosos con el medio ambiente. Mostrar un compromiso con la sostenibilidad en la producción y en la cadena de suministro puede ser un factor positivo.
10. Flexibilidad y Adaptabilidad: Los mercados internacionales pueden ser cambiantes. Banafrucoop debe estar dispuesta a adaptarse a nuevas circunstancias, regulaciones y demandas del mercado.

## Análisis PESTEL:

### *Político:*

- Regulaciones de importación y exportación entre Colombia y Corea del Sur pueden afectar los costos y los plazos de envío de productos.
- Acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales pueden influir en los aranceles y las condiciones comerciales.
- Cambios en las políticas gubernamentales en ambos países podrían tener impactos en la disponibilidad de subsidios o apoyo financiero para la exportación.

### *Económico:*

- Tasas de cambio entre el peso colombiano y el won coreano pueden afectar la competitividad de los precios de los productos.
- La situación económica en ambos países puede influir en la demanda de productos agrícolas importados.
- Variaciones en los precios de los insumos agrícolas en Colombia podrían impactar los costos de producción y, por lo tanto, los precios de los productos exportados.

### *Social:*

- Preferencias de los consumidores coreanos por productos frescos y saludables pueden crear una oportunidad para los productos agrícolas de alta calidad de Banafrucoop.
- Tendencias hacia una alimentación más sostenible y consciente pueden influir en la decisión de compra de los consumidores en Corea del Sur.
- La valoración de productos exóticos y de origen sostenible podría favorecer los productos agrícolas colombianos.

#### *Tecnológico:*

- Avances en tecnología de transporte refrigerado y logística pueden mejorar la eficiencia en la distribución y mantener la frescura de los productos durante el envío.
- Soluciones de seguimiento y trazabilidad podrían aumentar la confianza de los consumidores coreanos en la procedencia y la calidad de los productos.
- Plataformas de comercio electrónico y marketing digital pueden facilitar la promoción y venta de los productos de Banafrucoop en Corea del Sur.

#### *Ecológico:*

- La preocupación por la sostenibilidad y la producción agrícola ecológica podría influir en la demanda de productos orgánicos y respetuosos con el medio ambiente.
- Regulaciones ambientales en ambos países pueden requerir cumplimiento en cuanto a prácticas agrícolas sostenibles y gestión de residuos.

#### *Legal:*

- Cumplimiento con las normativas de seguridad alimentaria y etiquetado en Corea del Sur es esencial para garantizar la aceptación de los productos en el mercado.
- Los acuerdos de comercio que hay entre Colombia y Corea del Sur pueden afectar los aranceles y condiciones de importación.
- Posibles cambios en las regulaciones de comercio internacional pueden influir en los requisitos aduaneros y de documentación.
- Buenas Prácticas Agrícolas: Disponen de un sistema de riego eficiente, lo que permite ahorrar más del 50% del consumo de energía y agua.

- Uso reducido De Agroquímicos: Siguieron el camino del cultivo sin sustancias químicas. Gracias a coberturas suaves, se han recuperado especies animales que realizan tareas esenciales en el mantenimiento de la productividad del suelo.
- Inclusión Social: brindan actividades de educación y capacitación con la comunidad local y llegan a más de 600 niños y adultos.
- Hay 18 beneficiarios de educación técnica y académica superior del Fondo de Educación.
- 350 niños se benefician de diversos programas infantiles a través del fondo Fundapromag.

#### Producción y ventas

Los 35 miembros de BANAFRUCOOP cultivan alrededor de 6.000 toneladas de banano en casi 200 hectáreas de tierra. La producción se destina íntegramente a los mercados de exportación. Los bananos son entregados por los productores al exportador, C.I. PROBAN-UNIBAN S.A., a través de la cooperativa.

En los últimos años, Fairtrade ha impulsado la implementación de prácticas y tecnologías modernas y sostenibles entre los miembros de BANAFRUCOOP, lo que ha permitido incrementar la productividad, la calidad y el rendimiento por hectárea de banano. En consecuencia, la producción anual de la cooperativa ha pasado de 4.800 toneladas en 2009 a 6.020 en 2012.

- Alrededor de 473,320 cajas de banano producidas en 2020
- Generaron más de 500 empleos directos e indirectos
- 213 hectáreas de producción

## Comercio justo

BANAFRUCOOP obtuvo la certificación Fairtrade en 2009. Las ventas Fairtrade de la cooperativa han crecido constantemente y, en 2012, el 95% de los bananos, correspondientes a 5.170 toneladas, se vendieron en condiciones Fairtrade (frente al 52% en 2009). Para las ventas de Comercio Justo, BANAFRUCOOP recibe el Precio Mínimo de Comercio Justo de USD 9,80 por cada caja (18,14 kg), o el precio de mercado si es mayor. El Precio Mínimo Fairtrade es muy importante y beneficioso para los productores. En particular, garantiza la regularidad y estabilidad de los ingresos y ventas durante la segunda mitad del año, cuando el precio de mercado por caja de banano normalmente sufre una reducción considerable.

BANAFRUCOOP también recibe el Precio de la Prima Fairtrade de USD 1/caja de banano para invertir en el aumento de la productividad y la calidad, los servicios de desarrollo de capacidades y una gama de proyectos sociales que benefician a los productores y sus familias. La prima es repartida entre los diferentes proyectos por la asamblea general, que es el órgano fundamental de decisión de la organización y está compuesta por todos los miembros.

### Proyectos de Comercio Justo (Fairtrade)

BANAFRUCOOP ha utilizado parte de la prima para impulsar la productividad de sus afiliados y aumentar los volúmenes de banano de la organización, de manera que pueda adquirir mayores compromisos de los comerciantes. Gracias a estos recursos, la cooperativa ha podido financiar un programa de fertilizantes, consistente en aplicaciones mensuales de fertilizante, que ha mejorado la productividad de los pequeños productores, en promedio, en un 20-25%. BANAFRUCOOP también ha invertido en sistemas de riego para 18 fincas. Este proyecto ha generado ganancias significativas en términos de

productividad, así como la reducción del consumo de agua y energía. Además, para agilizar y facilitar el transporte del producto, parte de la prima se ha destinado a la mejora o compra de pallets, ya la instalación de plataformas de carga de camiones en todas las fincas. Los recursos de la “Prima de Comercio Justo Fairtrade” también han permitido a la organización financiar el desarrollo de capacidades y servicios de apoyo en una variedad de temas. La prima ha facilitado el acceso de los productores a créditos y microcréditos para diferentes fines: actividades productivas, educación, vivienda, etc. En este sentido, todos los afiliados a BANAFRUCOOP han accedido al menos a un crédito de la cooperativa, en lugar de solo la mitad accediendo desde una institución bancaria formal. Otros servicios de desarrollo de capacidades financiados a través de la Prima Fairtrade incluyen: acceso a insumos (fertilizantes, sellos, caucho, fungicidas, bolsas, herramientas, etc.), así como asistencia técnica agrícola y de calidad, incluida la capacitación para los pequeños productores.

La cooperativa invierte una parte importante de los recursos de la prima en proyectos de inversión social, como apoyo a la tercera edad, solidaridad y educación de los productores y sus familias. En particular, BANAFRUCOOP ha instituido un fondo de solidaridad y bienestar social para reparación de fincas, pensiones de vejez, así como seguros de vida y apoyo para gastos funerarios de afiliados y trabajadores permanentes de fincas. Además, la organización ha ofrecido dos becas universitarias a hijos de productores y vivienda para dos trabajadores y sus familias.

Finalmente, la organización destina entre el 30% y el 40% de la Prima Fairtrade para cubrir sus costos fijos, fortalecer su administración y mantener sus certificaciones. En este contexto, la prima ha dotado a BANAFRUCOOP de los recursos financieros necesarios para ofrecer Contratos de trabajo por tiempo indefinido al personal administrativo. Teniendo en cuenta que estos empleados trabajaban a tiempo parcial o

como voluntarios, este desarrollo los ha beneficiado significativamente y ha mejorado su seguridad laboral.

#### Cientes

Desde el 2007 esta cooperativa se basa en la autogestión, solidaridad, democracia, el crecimiento de asociados y participación en el mercado. Los productores afiliados de menos de 10 hectáreas a C.I UNIBAN S.A y han realizado su comercialización por medio de EXPOCARIBE S.A.

#### *Banasan*

Es la comercializadora internacional de Santa Marta Colombia que exportan actualmente a Europa de banano convencional, orgánico, Fairtrade de pequeños productores y orgánico Fairtrade con vinculo de negocio B2B en un 33% de productores de Banano producido por Banafrucoop.

#### *Asociación con The Fairtrade organization*

Esta organización no gubernamental trabaja con agricultores y trabajadores para que puedan mejorar sus niveles de vida, invertir en sus comunidades y negocios y proteger nuestro medio ambiente compartido.

Lo logra reuniendo a una comunidad global de millones (agricultores y trabajadores, socios de la cadena de suministro, marcas, minoristas, compradores, escuelas, gobierno) para pagar precios justos y defender estándares y prácticas de producción sostenible generando certificaciones de productos e ingredientes de comercio justo

Segmentación de cliente en el mercado surcoreano:

Los consumidores de este mercado cuentan con poder adquisitivo alto a pagar por calidad y es un punto de estima para ellos. Cuentan con salario de 41 960 USD al año de media. El salario mínimo mensual es de 797 dólares, el promedio en gastos es de 687 dólares, lo que permitiría 72 dólares de ahorro en el mes, yendo de la mano a la sensibilidad y atención que presentan con respecto a marca-producto.

Hay alrededor de 4,500 colombianos en Corea del Sur, ubicados principalmente en Seoul, Gyongyue Incheon; generando conocimiento de producto desde el intercambio cultural. El país importó \$34,8 millones de dólares en productos colombianos; principalmente del sector cafetero donde apoyó a regiones como Antioquia, que creció en un 36,1% en sus exportaciones y el crecimiento de exportaciones en este sector a nivel nacional fue casi del 38%, porcentaje que aporta alrededor de 13 millones de dólares en ingresos al país.

Esto posiciona a Colombia como un país llamativo para la inversión extranjera directa proveniente de Corea del Sur, con productos vendidos a costos reales y beneficiosos para agricultores principalmente, pero también para start-ups y grandes empresas. El mercado a Corea del Sur no sólo es interesante por su dinámica economía y sus estrechas relaciones con China y Japón (con quienes Colombia cuenta con acuerdos comerciales), y estrechos lazos con Asia. Ventaja Competitiva

### Ventaja competitiva

La competencia directa de Colombia al exportar a Corea del Sur puede variar según el producto o la industria en cuestión. Sin embargo, en general, algunos de los países que suelen competir con Colombia en el mercado surcoreano incluyen:

Estados Unidos: Estados Unidos es uno de los principales competidores en muchos sectores, como la agricultura, la tecnología, los productos químicos y la maquinaria.

China: China es un actor importante en el comercio global y puede competir en una amplia gama de productos manufacturados y materias primas.

Japón: Japón es un competidor fuerte en tecnología, productos electrónicos y automóviles, entre otros.

Canadá: Canadá compite en sectores como la minería, la energía y la agricultura.

Australia: Australia compite en la exportación de recursos naturales como minerales y productos agrícolas.

Alemania: Alemania es conocida por su calidad en la fabricación de maquinaria y productos químicos, lo que puede competir en algunos segmentos del mercado surcoreano.

Otros países de la región, como Japón, Taiwán y Singapur, también pueden competir en diversos sectores debido a su proximidad geográfica y sus lazos comerciales con Corea del Sur.

Para tener éxito en la exportación a Corea del Sur, Colombia debe identificar sus ventajas competitivas y destacar la calidad, la innovación y otros factores que la diferencian de sus competidores. Además, es importante comprender las regulaciones y los requisitos del mercado surcoreano para asegurar que el producto a exportar cumpla con los estándares y las regulaciones locales. La investigación de mercado y la colaboración con socios comerciales locales pueden ser clave para superar la competencia y expandir las exportaciones a Corea del Sur.

En conclusión, este capítulo demuestra el valor de esta cooperativa y el posicionamiento en el mercado del Magdalena, Colombia y el exterior, lo que también nos resume el buen desarrollo de proyectos ambientales, sociales y económicos que significa algo positivo tanto para los productores, como para la cooperativa, la región y el país. Comprender y analizar la importancia de la competitividad, la logística y el comercio internacional en el desarrollo económico de la región caribe colombiana a través de un enfoque integral es básico para examinar los factores que impulsan la competitividad regional, demostrando con la anterior caracterización de la empresa que tiene un gran potencial para ser competitiva en el ámbito internacional debido a su ubicación estratégica, recursos naturales y mejoras en infraestructura logística. Sin embargo, es crucial abordar los desafíos que conlleva, como los riesgos asociados con las fluctuaciones de precios, la competencia en los mercados internacionales y la necesidad de garantizar la calidad del producto a lo largo de la cadena de suministro.

## CAPITULO 2

### Análisis de matriz de investigación de mercados internacionales

El propósito de esta matriz es mostrar el estudio de los diferentes aspectos que agrupa las variables que hacen parte e influyen el crecimiento o la recesión de los mercados en cada país tales como Índice de corrupción, sistema de gobierno, relaciones diplomáticas, PIB, PIB Per capital, inflación, Doing business, riesgo país, población, índice Gini, potencial sin exportar y arancel promedio. Por lo tanto, permiten bajar el nivel de incertidumbre acerca de los resultados al momento de una empresa decidir entrar con su producto a un nuevo mercado, llegando a verificar si es viable y factible expandirse en determinados destinos donde hay nichos y buen desarrollo de sector al que pertenece.

VARIABLES	IMPORTANCIA	CALIFICACION	ITALIA	CALIFICACION	COREA DEL SUR	CALIFICACION	GRECIA	CALIFICACION	RUSIA	CALIFICACION	FILIPINAS
INDICE DE CORRUPCION	4	2	56	1	63	3	52	5	28	4	33
SISTEMA DE GOBIERNO	2	2	Democratico	1	Democratico	3	Democratico	5	Federal-democratico	4	Democratico
RELACIONES DIPLOMATICAS	1	1	Alto	2	Alto	4	Alto	5	Medio	3	Medio
PIB	3	2	2,010,431.60	3	1,665,245.54	4	219,065.87	1	2,240,422.44	5	404,284.33
PIB PER CAPITA	3	1	34,158.00	2	32254.6	3	20732.1 E	4	15345.1 PHP	5	3,498.50
INFLACION	2	4	8.2	1	5.1	5	9.6	3	6.7	2	5.8
DOING BUSINESS	1	3	58	1	5	4	79	2	29	5	95
RIESGO PAIS	2	3	Alto	1	Bajo	4	Alto	5	Alto	2	Medio
POBLACION	2	1	58,856.85	2	51,628.12	3	10,566.53	4	143,555.74	5	115,559.01
INDICE GINI	3	3	35.2	1	31.4	2	33.6	4	36	5	40.7
POTENCIAL SIN EXPLOTAR	4	2	259,000,000	3	224,000,000	4	42,000,000	1	522,000,000	5	-
ARANCEL PROMEDIO	2	1	1.5	5	5.5	2	1.5	4	4.1	3	1.7

#### Matriz de análisis de mercados 1

##### Realización propia

La elaboración de la matriz de investigación de selección de mercado para cada uno de los países preliminares y potenciales tales como Italia, Corea del sur, Grecia, Rusia y Filipinas analizando las variables económicas, políticas y tecnológicas, se logró por medio de la recolección de información relevante relacionada con el proceso de exportación del banano y posteriormente se hizo una valoración de la importancia de 1 a 5 de la misma, para la evaluación de cada una de las variables se asignaron puntajes donde; 1 es el más bajo (menos opcionado), 3 (opción media) y 5 el más alto (mas opcionado); que permiten valorar las oportunidades de mercado y establecer un intercambio comercial frente a plazos de tiempo a revisar la accesibilidad, el atractivo del mercado, el riesgo que conlleva y la extensión de la ventaja competitiva que posee la empresa Banafucoop.

Siendo el mejor para la llegada de productos nacionales producidos en el sector de frutas colombianas contando el mercado surcoreano con 63 puntos y en último lugar Rusia con 28 puntos ya que tras presentarse el conflicto de este importante destino y Ucrania las exportaciones condujeron a ser afectadas a largo plazo en los sectores camaronero, bananero y floricultor, ya que se evidencio consecuencias en la logística y procesos que

conlleva; por sanciones comerciales y financieras impuestas a Rusia deteniendo los procesos de negociación de acuerdos comerciales en pro de expansión o mejora.

- Índice de corrupción: Según fuentes encontradas de los países evaluados el que mejor ponderación de 28; es Rusia debido a la percepción de sociedad rusa habrá aumentó en el mal manejo y distribución de los recursos del gobierno, el tamaño geográfico en la supervisión de gobernantes al ser de pocos habitantes y la inestabilidad política por el seguimiento de problemas financieros y comerciales con Ucrania. Respecto al país con una ponderación más alta es Corea del Sur con 63 dada a su mejora hasta llegar a posicionarse en la posición 31 del ranking internacional, comparándolo con el resto de los 180 países de la clasificación.
- Sistema de gobierno: Este índice distribuye a los países según la estructura y organización del estado según sea su sistema democrático, federal o la unidad de estos y, además la política exterior de cada economía y ante la presencia de inestabilidad política en el país de destino de la exportación podría ser interrumpida y, en consecuencia, generar retrasos e incumplimientos de pagos, bloqueos de transferencia o confiscación de la propiedad y la mala adaptación de precios en el mercado nuevo. Por lo tanto, en Corea del Sur y Grecia es de menos importancia la fomentación y la relación con el sistema político debido a la estructura política de la inserción internacional de productos y los medios de negociación vía mediación y cooperación.
- Relaciones diplomáticas: Por medio de agentes diplomáticos representantes en la nación receptora; tratando de fomentar la integración y la cooperación entre países, por medio de alianzas o TLC sobresaliendo la economía surcoreana por la trascendencia histórica de la vigencia del tratado de libre comercio frente a Italia, Grecia, Filipinas e Rusia.

- PIB:

En el ámbito económico, al valor total de la producción de bienes y servicios producidos por cada nación de las investigadas sobresale con mayor cifra tal de Rusia apunta en primera posición con \$ 2.240.422,44 contado con el aumento de ingresos no petroleros ni gasíferos y la importancia del sector manufacturero (Banco Mundial, 2022). No obstante, Corea del Sur se posiciona en tercer lugar con una cifra de \$1.665.245,54 obtenido por el lento crecimiento desde las modificaciones del sistema monetario del banco central de la República.

De acuerdo esto se desprendieron los desafíos que ha conllevado bajas en importaciones por los efectos de la guerra vigente que afecta el comercio global y bajo incrementó porcentual del PIB en un 0,4%.

- PIB PER CAPITA:

Italia cuenta con el poder adquisitivo más alto con mejores condiciones de vida mejores, aunque poca agua limpia, en seguida está Corea del Sur con más acceso a productos y servicios de la economía global por consiguiente tiene el menor rango de contaminación de aire y el mayor acceso a agua. Frente al país con menos condiciones. adecuadas para los ciudadanos esta Filipinas con una renta media no muy favorable.

- Inflación:

El país analizado que está perdiendo más poder de compra es Grecia con 9,6% y Corea del sur obtiene 5.2% representando la poca afectación de los precios altos y manteniendo un poder adquisitivo capaz de no disminuir el consumo en sus habitantes.

- Doing Bussines:

El país con mejor desempeño de 95 es Filipinas observando que está a solo 5 puntos de ser la mejor del ranking y el menor rendimiento frente a las 5 es Rusia con 29 puntos teniendo una disminución en todos los rubros que complementan este indicador, a 70 puntos de distancia debido al control y poder frente a la gestión de propiedad estatal que tomó el gobierno según la importancia de cada empresa extranjera para la economía.

- **Riesgo país:**

Es el riesgo de un país frente a operaciones internacionales financieras para evidenciar si es óptimo para la inversión. Según las economías analizadas la que tiene mayor riesgo es Italia, Grecia y Rusia debido a la interferencia de la política dando al no desarrollo innovador, la corrupción, los crecientes niveles fiscales como la alta deuda pública, el mercado laboral sin oportunidades y el alto costo de hacer negocios. Por el contrario, las economías con menos riesgo son Corea del Sur y Filipinas debido a que cuentan con una democracia firmemente establecida, economía avanzada con renta per cápita alta, sector financiero sólido y bajo volumen de deuda externa y un robusto entorno empresarial abierto.

- **Población:**

Entre los países analizados el que cuenta con menor tasa es Grecia con 10,566.53 y la mayor está en Rusia con 143,555.74 con problemas inmigraciones y emigraciones nacionales e internacionales, tasa de mortandad más alta y un aislamiento económico que afecto de gran manera la calidad de vida.

- **Índice Gini:**

“Es la medida económica utilizada para orientarnos respecto a la desigualdad económica. Cuanto mayor es el índice de Gini, mayor es la desigualdad de los ingresos en la población”. La economía con mayor puntuación es Corea del Sur con

31.4 dónde sus habitantes cuentan con igualdad salarial, a pesar de que Filipinas cuenta con la menor puntuación de 40.7 por lo cual cierta cantidad de habitantes reciben más dinero que los demás según zonas del país.

- Potencial sin exportar:

Según lo planteado en la matriz de investigación de mercados internacional se puede observar que Italia con 259.000.000 con arancel de plátanos secos y frescos de un 2.8%. Por el contrario, Corea del Sur apunta con 224.000.000 y un arancel nulo del 0% debido a la relación evidenciada en el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Corea del Sur, donde el precio del plátano frente a productos similares importados allá, obtienen valor más asequible para reconocimiento del consumidor con dieta balanceada tal como los coreanos.

- Arancel promedio:

Este representa el nivel promedio de protección arancelario nominal; porcentaje de recaudación de impuestos sobre importaciones netas, dónde se observa el experimento del aumento del precio de productos importados observando las guerras comerciales más recientes como afectación mundial. Además, el país analizado con mayor cifra es Sur Corea con 5.5 ya que desde el 2012 es dado por impuestos y canales de distribución dónde en la actualidad hay un crecimiento del 1,6% en el costo de los alimentos, hasta obtener una tasa interanual en el 5,1%. Por lo contrario, Italia y Grecia obtienen un 1,5 bajo respecto a los demás países analizados han presentado problemas en la cosecha de frutas y granos debido a las altas temperaturas, inundaciones, sequías. Además, el aumento de costes energéticos y burocracia del Brexit generado a los controles sanitarios y sus reformas en materia de condiciones que implican viajes más largos, más burocracia y, por tanto las

importaciones son más caras, lo cual el vacío de estanterías fue la consecuencia para el sector y los consumidores.

De acuerdo con la tabla, se puede evidenciar que Corea del sur apunta con la cifra de mejor ponderación siendo la mejor opción competitiva respecto a rentabilidad, reconocimiento en el mercado internacional y evolución de la demanda de banano debido a que el consumo creciente está llevando a los productores de todo el mundo a aumentar los niveles de producción. Debido a la estructura del derecho de propiedad, uso, control y transferencia en la sociedad de la India, existen ciertos límites en el uso de la tierra en la potencia exportadora de Asia-pacífico. Siendo para Colombia una oportunidad de mejorar la producción de banano colombiano y el reconocimiento del producto a nivel internacional.

#### Comercio internacional de frutas entre Corea del Sur y Colombia:

Las últimas estimaciones de la “Organización Mundial de Comercio” que el comercio internacional con la disminución del impulso en este segundo semestre del año pasado y actualmente en el 2023 no ha mantenido un crecimiento constante. Según la medición de la OMC, en marzo el índice de comercio de Mercancías ICM el cuál reúne información de las tendencias del comercio mundial dónde muestra los cambios del crecimiento entre dos a tres meses sobre el volumen de mercancías el cuál no tuvo movimiento. Es decir, permaneció por debajo del valor de referencia 100 dónde va a ver un crecimiento lento frente a la tendencia a nivel global y una recuperación respecto a los volúmenes de productos exportados de forma irregular.

El PIB global al crecer 6,3 en el año 2021, bajo al 3,4% en 2022 y se estima en 2,8% este año debido al menor crecimiento en grandes economías como la Unión Europea y

Estados Unidos. Respecto a Latinoamérica también serán afectadas sus economías respecto a que mantienen relaciones comerciales amplias, demanda externa y a socios comerciales dónde se espera que el PIB suba solo 1,6%, afectando las exportaciones colombianas y la debilitación de las importaciones ya que los países potencias están reduciendo sus compras al resto del mundo durante lo que va de este año 2023 registrando negativos.

En Colombia según ALDANEX, “en el primer trimestre de 2023, las exportaciones agropecuarias se ubicaron en USD FOB 1.794,5 millones, presentando un decrecimiento de 20,4% frente al mismo periodo de 2022, cuando se alcanzaron ventas por un valor de USD FOB 2.253,5 millones. Entre los principales productos que contribuyeron a esta caída se encuentran: café sin tostar (-29,4%), productos animales y vegetales (-3,5%), legumbres y frutas (-12,6%), animales vivos (-55,1%), Por su parte, creció el valor de las ventas de corcho y madera (12,4%) y cueros y pieles (31,1%) (Dirección de Asuntos Económicos)”. Hasta la mitad del año en julio según el DANE, registró en el grupo de Productos alimenticios y animales vivos en la clasificación de Fruta, nueces y otras partes comestibles de las plantas preparadas en el 2022 obtuvo \$9,899 Miles de dólares frente a el 2023 hasta julio se ha obtenido \$13,544 con una variación 36.8% con aumento considerable en miras a oportunidades de afianzar lazos comerciales y acaparar la demanda internacional esta aumentando y el sector agropecuario en esta clasificación cuenta con 1,6 % de participación internacional. Por otro lado, han disminuido las condiciones productivas para abastecer el mercado internacional en la zona costa sur del país.

## Exportaciones e importaciones en el sector bananero en Corea del Sur:

Corea del Sur es el decimotercer importador de plátanos del mundo, habiendo importado plátanos por valor de 262 millones de dólares en 2021. Los principales proveedores de plátanos de Corea del Sur son Filipinas, Colombia, Ecuador, Perú y Vietnam.

En junio de 2023 Corea del Sur contabilizaron exportaciones de plátano hasta de \$49 mil dólares y las importaciones representaron hasta \$30,6 Millones de dólares, resultando en un negativo balance comercial de \$30,6 Millones de dólares. Entre Junio 2022 y Junio 2023 las exportaciones de Corea del Sur de Plátanos tuvieron un incremento \$49 mil dólares desde \$0 a \$49 mil dólares, mientras que las importaciones tuvieron un incremento de \$1,14 Millones de dólares (3,87%) desde \$29,5 Millones de dólares a \$30,6 Millones de dólares.

La baja se presentó en los primeros cinco meses del presente año y corresponde a las exportaciones de banano colombiano producido en la costa norte del país. En el cual se indica que el sector ocupa hoy el 50% de los envíos totales a nivel nacional, durante los primeros cinco meses del presente año “ASBAMA (Asociación de Bananeros del Magdalena y La Guajira)” indica que se produjo una disminución en las exportaciones de banano colombiano en un 11% e comparación al mismo periodo del 2022.

Finalmente, la disminución se debe a variados factores asociados a los procesos de renovación de plantaciones por eventos como inundaciones y vendavales, estreses hídricos y alza de precios de fertilizantes dando a la disminución de volumen de cantidades de la fruta presentados a finales del 2022 u desde inicios de este año.

En junio del año 2023 el país surcoreano exportó más de 54MM e importó 53MM, dando como resultado un balance positivo en el comercio de 1,01 Miles de Millones. Entre junio de 2022 y 2023, a un año de diferencia, el decrecimiento de las exportaciones fue más de 3,72 Miles de Millones (-6,44%) de 57,8 Miles de Millones a 54,1 Miles de Millones, mientras que las importaciones presentaron un decrecimiento de -7,31 Miles de Millones (-12,1%), desde 60,2 Miles de Millones a 53,1MM. Según la plataforma de las Naciones Unidas COMTRADE, en la categoría de Semillas oleaginosas, frutos oleaginosos, cereales, semillas, frutos la economía exportó 2.200 millones de dólares. Las importaciones de materias primas agrícolas en Corea del Sur ascendieron al 1,0926 % en 2021, según “indicadores de desarrollo del Banco Mundial, en el año 2022 el valor importado fue del 1% respecto a Colombia”.

#### “TLC Colombia-Corea del Sur”:

Actualmente, Corea del Sur tiene acuerdos comerciales activos con Chile y Perú, lo que convierte a Colombia en el tercer país de la región en sumarse a la relación comercial. Por otro lado, para Colombia un evento como el tratado de libre comercio es muy importante porque es la primera vez que tiene un acuerdo de libre comercio con un país asiático, ha estado interesada desde hace mucho tiempo en establecer relaciones comerciales preferenciales con los países ya mencionados. Corea del Sur es considerada un candidato principal para este objetivo debido a su notable crecimiento económico, que también ha atraído la atención mundial. Las conversaciones con Corea del Sur comenzaron oficialmente en 2009. El 5 de febrero de 2013, Corea del Sur aprobó el acuerdo de libre comercio y lo firmó oficialmente el 21 de febrero de 2013. Aunque fue aprobado por los parlamentos de ambos países en 2015. El acuerdo negociado elimina los aranceles sobre el 96,1% de los productos colombianos en Corea del Sur y el 96,7% de

los productos coreanos en Colombia en un plazo de tiempo de diez años. Este acuerdo de libre comercio estimulará las exportaciones agrícolas colombianas al reducir los aranceles del 15% o 20% a cero, y enfatiza la eliminación inmediata de los aranceles sobre los granos de café y sus derivados en un plazo de tres años. Según el “Ministerio de Comercio, Industria y Turismo”, los beneficios para el sector agropecuario, específicamente del banano, son que el impuesto ira disminuyendo en 5 años el 30% que contiene actualmente. “Aun así los efectos para el sector bananero del país es importante tener maquinaria agrícola propia, utilizar fertilización química para mejorar la fertilidad del suelo, no pertenecer a una minoría étnica y tener algún tipo de educación básica o superior aumenta la probabilidad de obtener un crédito agrícola”. (**Javier Rivera Acosta, 2023**)

#### Importancia del país surcoreano para Colombia

Corea del Sur y Colombia mantienen una estrecha relación bilateral desde la Guerra de Corea de 1950, esto debido a que Colombia es el único país latinoamericano con el que tienen una Asociación de Cooperación Estratégica, vigente desde 2011. Corea es también un socio comercial importante para Colombia en Asia, ya que es el único país asiático con el que tenemos un acuerdo comercial, vigente desde 2016. El TLC con Corea ha beneficiado nuestras exportaciones de bienes agropecuarios y agroindustriales, gracias a esto se busca contar con el apoyo de las autoridades sanitarias coreanas para lograr el acceso de más productos agrícolas. La relación bilateral se ha ido fortaleciendo en los últimos años, gracias al apoyo del Gobierno del Cambio de Corea, ya que el presidente surcoreano, ha expresado su interés en trabajar con Colombia en temas como la reforma tributaria y la bioeconomía.

## Misión de Corea del Sur en Colombia

En marzo de 2023, una misión agrícola y forestal de Corea del Sur visitó Colombia para explorar y fortalecer iniciativas de cooperación en la reforma agraria integral. La misión, liderada por Kwon Taek Ryou, director general de Cooperación Tecnológica de la Administración de Desarrollo Rural de Corea del Sur, estuvo integrada por 18 delegados de diferentes instituciones del gobierno coreano. Los temas de la misión incluyeron acceso a tierras, tecnologías agrícolas, catastro multipropósito, política forestal, desarrollo rural, Paz Total y lucha contra la deforestación y el cambio climático.

## CAPITULO 3

### Competencia directa para Colombia al exportar a Corea del sur directamente

Cuando Colombia exporta banano a Corea del Sur, se encuentra compitiendo en un mercado específico y puede enfrentar competidores directos e indirectos en función de varios factores. En el caso de la exportación de banano a Corea del Sur, algunos de los competidores y desafíos incluyen:

1. Ecuador: Este país es de los mayores productores de banano a nivel global y sus índices de exportaciones son de los mejores. Tiene una presencia establecida en el mercado surcoreano y representa la primera y más importante competencia para Colombia.

2. Filipinas: También exporta banano al país surcoreano y puede competir con Colombia en términos de calidad y precio.

3. Tailandia: Tailandia es otro productor de banano en Asia que puede ser un competidor en el mercado surcoreano.

4. Costa Rica: Aunque Costa Rica está geográficamente lejos de Corea del Sur, es conocida por la calidad de su banano y puede competir en términos de sostenibilidad y prácticas comerciales.

5. Otros países asiáticos: Otros países asiáticos que producen banano, como Taiwán y Malasia, también pueden ser competidores indirectos en el mercado surcoreano.

### Mejoras para ser más competitivos

Para ser competitiva en el mercado surcoreano, Colombia debe enfocarse aspectos como:

- **Calidad:** Asegurarse de que el banano exportado cumple con altos estándares de calidad y frescura para mantener la satisfacción del consumidor. Esto puede lograrlo la cooperativa regulando los controles de calidad rigurosamente para exportar con los estándares adecuados.

- **Precio competitivo:** Ofrecer precios competitivos en comparación con otros competidores. En este caso mejorar los precios con respecto a la competencia directa (Ecuador) tratando de reducir costes de exportación y de producción implementando alternativas sostenibles.

- **Sostenibilidad:** La sostenibilidad ambiental y social es cada vez más importante en los mercados internacionales. Colombia puede destacarse al promover prácticas sostenibles en la producción de banano. En el caso de Banafrucoop se tiene implementado a día de hoy, sistemas de riego eficientes con reducción del uso de agua en 50%; además de la creación y constante innovación de sus fertilizantes.

- **Marketing y promoción:** Realizar esfuerzos de marketing y promoción para destacarse en el mercado surcoreano y crear conciencia sobre el banano colombiano. Esto se puede lograr por medio de propagandas que incentiven el consumo del producto, apoyándose sobre la buena relación que se tiene entre Colombia y Corea del sur, trayendo recuerdos de hermandad y calidad.

- **Cumplimiento de regulaciones y estándares:** Asegurarse de que el producto cumple con todas las regulaciones de importación y estándares de seguridad alimentaria de Corea del Sur. Con esta siendo la parte más importante, asegurarse de que Banafrucoop mantendrá sus estándares de calidad y certificación sanitaria de la mejor manera, con evaluaciones y controles internos constantes.

- **Colaboración con distribuidores locales:** Trabajar con distribuidores y socios locales en Corea del Sur para facilitar la distribución y llegar a un público más amplio.

## Matriz análisis técnico

### Macro localización:

La localización de la sede principal de la organización es en la ciudad de Santa Marta, Colombia. Específicamente en la Calle 26Bis # 7A-23, Zona que se caracteriza por tener la infraestructura de vías, energía además que los aspectos socioculturales son los adecuados para el producto que se comercializara.



### Proceso de producción:

#### 1. Selección de la Finca:

- El primer paso es seleccionar un terreno adecuado para el cultivo de bananos. Se deben considerar factores como el clima, el suelo, el acceso al agua y la proximidad a la infraestructura de transporte. En este caso la mayoría de productores asociados a la cooperativa se encuentran cerca de la ciénaga de santa marta.

## *2. Preparación del Terreno:*

- Se limpia y prepara el terreno para el cultivo, lo que puede incluir la eliminación de malezas, la nivelación y la construcción de canales de drenaje. También la implementación del único sistema de riego que se desarrolló para esta cooperativa y la utilización de químicos amigables con el medio ambiente desarrollados por esta organización.

## *3. Elección de la Variedad:*

- Se elige la variedad de banano que se va a cultivar, considerando factores como el clima local, la demanda del mercado y las características de la variedad. En este caso el banano que se exportara es estándar con unas características de exportación a Corea del Sur determinadas por las reglas fitosanitarias de aquel país.

## *4. Plantación:*

- Las plantas de banano se plantan en el terreno preparado. Por lo general, se utilizan plantones obtenidos de la división de matas madre. Como se maneja en esta cooperativa, los mismos bananos que se dañan en su plantación se utilizan como abono para las nuevas.

## *5. Cuidado y Mantenimiento:*

- Durante el crecimiento de las plantas, se realizan prácticas de cuidado, que incluyen el riego, la fertilización, el control de plagas y enfermedades, y la poda de hojas dañadas, esta última siendo la más sencilla; ya que, en la muestra dada en una visita hecha a la plantación, se eliminan las hojas desde la parte dañada para que las enfermedades no se sigan expandiendo y dañen el fruto.

#### *6. Cosecha:*

- La cosecha de los racimos de bananos se lleva a cabo cuando los frutos han alcanzado la madurez adecuada. Esto se hace de forma manual, cortando los racimos con herramientas adecuadas. Al ser los bananos exportados por medio marítimo, la cooperativa decide bajarlos en su estado menos maduro para que lleguen en el estado ideal para consumo después de 20 días a Corea del Sur.

#### *7. Selección y Clasificación:*

- Los racimos cosechados se seleccionan y clasifican según su calidad y tamaño. Los racimos de alta calidad se destinan a la exportación al país asiático, los que no cumplen con los estándares, se dejan para su comercialización dentro del país.

#### *8. Empaque:*

- Los racimos seleccionados se empacan en cajas especiales diseñadas para el transporte marítimo. Cada caja se etiqueta con información como el número de lote y la fecha de cosecha.

#### *9. Almacenamiento Temporal:*

- Antes de la exportación, los bananos se almacenan temporalmente en instalaciones de almacenamiento en frío para mantener su frescura y evitar la maduración prematura.

#### *10. Documentación y Trámites Aduaneros:*

- Se prepara la documentación requerida para la exportación, que incluye la factura comercial o invoice, donde daremos detalles del producto y su costo; también el certificado de origen y el certificado fitosanitario.

#### *11. Transporte al Puerto:*

- Los bananos empacados se transportan desde la finca hasta el puerto marítimo, generalmente en camiones refrigerados. Igualmente, el transporte es más corto ya que se encuentra en la misma ciudad de Santa Marta.

#### *12. Carga en el Buque:*

- En el puerto, los contenedores refrigerados con los bananos se cargan en el buque que los llevará al destino de exportación. Usualmente para estas exportaciones suele tenerse en cuenta que son más de 2 contenedores por cosechas,

#### *13. Monitoreo durante el Transporte:*

- Durante el transporte marítimo, se monitorea la temperatura de los contenedores y se toman medidas para garantizar que se mantenga dentro de los rangos adecuados; para así mantener la calidad al llegar a Corea.

#### *14. Llegada al Puerto de Destino:*

- El buque llega al puerto de destino de Corea del Sur, en este caso hay dos puertos disponibles para la exportación siendo Incheon y Busan los mas cercanos.

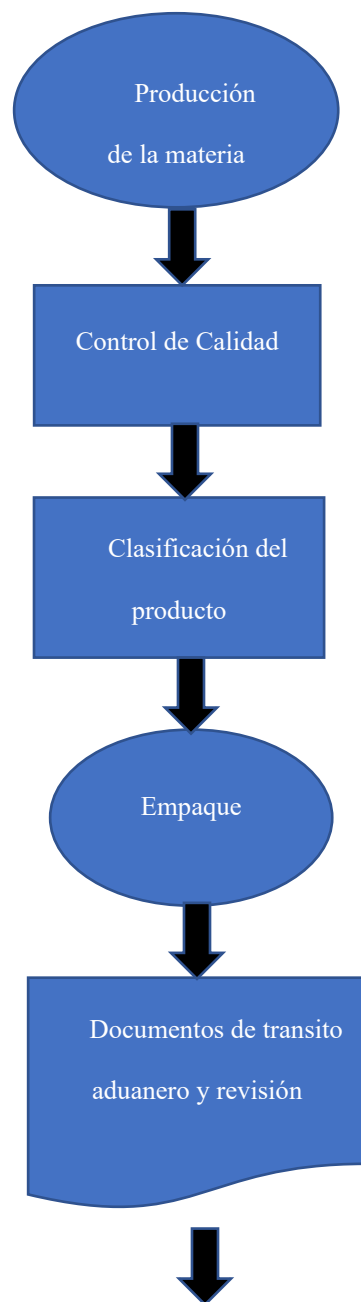
#### *15. Descarga y Distribución Local:*

- Los contenedores se descargan en el puerto de destino, y los bananos se distribuyen a centros de distribución locales o tiendas para su venta en el mercado surcoreano, se busca vender directamente a cadenas de comida y tiendas de conveniencia.

### Diagrama de procedimientos:

- **Producción:** Los productores de banano cosechan los frutos y los llevan a la cooperativa, sede principal en Santa Marta. Los productores de banano en Colombia suelen ser pequeños agricultores que cultivan bananos en parcelas de tierra de tamaño mediano, así que la cooperativa reúne distintos agricultores para completar las cosechas de exportación. La cosecha de los bananos se realiza manualmente, pero se tienen distintas alternativas en las bananeras para agilizar sus procesos.
- **Clasificación:** Los bananos se clasifican según su tamaño, color y madurez, lo esencial es que deben estar verdes, del mismo tamaño y no estar en madurez para consumo.
- **Empaque:** Los bananos se empaquetan en cajas de cartón y luego se ubican en pallets para conservar su calidad. Las cajas suelen contener 18 a 20 bananos.
- **Transporte:** Los bananos se transportan al puerto marítimo por medio de camiones refrigerados, aunque en este caso no es necesario ya que el puerto queda en la misma ciudad de producción.
- **Exportación:** Los bananos se exportan a Corea del Sur por medio de contenedores refrigerados, vigilando que su temperatura sea la adecuada. El viaje desde el puerto marítimo de Colombia hasta el puerto marítimo de Corea del Sur suele durar entre 15 y 20 días.
- **Importación:** Los bananos llegan a Corea del Sur. El importador suele ser una empresa comercial que se especializa en la importación de productos agrícolas.

- **Distribución:** El importador o comprador distribuye los bananos a los supermercados y tiendas de comestibles, pueden ser tiendas de conveniencia o cadenas como 7eleven. Los bananos suelen llegar a los supermercados en un plazo de 3 a 5 días.
- **Venta al consumidor:** Los consumidores compran los bananos en los supermercados y tiendas de comestibles. Los bananos son un alimento popular en Corea del Sur.





Tecnología de producción:

*1. Máquinas de cosecha de banano:* Las máquinas de cosecha pueden ayudar a aumentar la eficiencia y reducir los costos laborales y de mano de obra. Estas máquinas tendrán la función de cortar y recolectar los racimos de banano de las plantas. Por el momento es una idea a implementar ya que este proceso se hace de forma manual en todas las fincas de la cooperativa.

*2. Sistemas de riego y gestión de agua:* Los bananos requieren un suministro constante de agua para crecer de manera óptima. La tecnología de riego automatizado, como sistemas de goteo o aspersores han sido la innovación más notable de Banafucoop al reducir el uso de agua en un 50%.

*3.Control climático:* En muchas regiones, los bananos se cultivan en condiciones controladas para garantizar un crecimiento óptimo. Esto puede incluir invernaderos o sistemas de control climático que regulan la temperatura; sin embargo, debido a las condiciones climáticas de Santa Marta, fluctúan entre los 30 y 40% grados centígrados, condiciones aptas para su crecimiento sin necesidad de crear ambientes artificiales.

*4.Sistemas de seguimiento y monitoreo:* La tecnología de sensores y sistemas de monitoreo en tiempo real puede ayudar a supervisar el estado de los cultivos. Los sensores de humedad del suelo al tener un sistema de riego automatizado, sería una buena implementación para las fincas, previniendo así malas cosechas y la conservación de la calidad.

*5.Maquinaria de procesamiento y empaque:* Después de la cosecha, los bananos deben ser clasificados y empaquetados para su exportación. Esto indicaría que sería bueno implementar máquinas de empaque que pueden reducir los tiempos de entrega de la cosecha al puerto de Santa Marta.

*6.Tecnología de transporte y logística:* Es importante contar con sistemas de logística avanzados para garantizar que los productos lleguen a Corea del Sur en condiciones óptimas. Se podría incluir sistemas de seguimiento de carga, mejorar la gestión de inventario y rutas de transporte eficientes. Teniendo en cuenta los puertos más cercanos mencionados anteriormente y las herramientas tecnológicas adecuadas.

*7.Tecnología de gestión agrícola:* Los sistemas de información geográfica (SIG) y software de gestión agrícola pueden ayudar a planificar la ubicación de las plantaciones, realizar un seguimiento de las condiciones del suelo y gestionar la rotación de cultivos; esto con el fin de evitar el daño de los suelos y las cosechas.

*8.Tecnología de control de plagas y enfermedades:* Los sistemas de monitoreo y control de plagas, como la aplicación de pesticidas de manera precisa, son parte de la tecnología utilizada en la producción del banano, creando así pesticidas amigables con la planta, el suelo y el medio ambiente.

*9.Tecnología de análisis de datos:* La recopilación y el análisis de datos pueden ayudar a tomar decisiones basadas en datos para optimizar la producción, la calidad y la eficiencia operativa, ayudando así a aumentar las ganancias netas de la cooperativa y de los agricultores nacionales.

Producción esperada:

La siguiente tabla proporciona información detallada sobre el almacenamiento de bananos en un período de tiempo específico. Está organizada en filas que describen las unidades (cajas) de bananos, la cantidad de bananos en cada unidad, la fecha de ingreso a almacenamiento y su estado actual. Esta información es esencial para llevar un registro de la gestión de inventario y monitorear el estado de los productos a lo largo del tiempo.

**Tabla 1**

*Inventario.*

DESCRIPCION	UNIDADES (cajas)	CANTIDAD DE BANANOS	TIEMPO DE INGRESO	ESTADO
Banano	760	98800	2/07/2023	En almacenamiento
Banano	800	104000	8/07/2023	En almacenamiento
Banano	790	102700	10/07/2023	En almacenamiento
Banano	720	93600	15/07/2023	En almacenamiento
Banano	690	89700	18/07/2023	En almacenamiento
Banano	620	80600	24/07/2023	En almacenamiento
Banano	780	101400	28/07/2023	En almacenamiento
Banano	860	111800	30/07/2023	En almacenamiento
Banano	720	93600	5/08/2023	En almacenamiento
Banano	760	98800	11/08/2023	En almacenamiento
Banano	870	113100	14/08/2023	En almacenamiento
Banano	750	97500	17/08/2023	En almacenamiento
Total	9120	1185600		

Nota. Elaboración Propia

#### Inversión en estructuras:

La Siguiente tabla proporciona un desglose detallado de la inversión en estructuras y activos relacionados durante los años 2021 y 2022. Se centra en diversas categorías de inversión, incluyendo activos biológicos en la Finca Las Miradas, propiedades, planta y equipo, arrendamientos, reparaciones locativas, mantenimiento y reparaciones, y servicios públicos. En total, la inversión en estructuras en el año 2022 asciende a \$1,920,104,588, en comparación con \$1,577,074,895 en el año 2021.

Esta información es esencial para comprender cómo se ha asignado el capital en diferentes áreas de la organización a lo largo de dos años consecutivos. Permite evaluar las prioridades de inversión, los cambios en los gastos y brinda una visión general de cómo la empresa ha destinado sus recursos financieros en el período de tiempo especificado.

#### **Tabla 2**

##### *Inversión estructural.*

DESCRIPCION	Año 2022	Año 2021
Activos biológicos-Finca Las Miradas	186,000,000	186,000,000
Propiedades, planta y equipo	1,643,784,753	1,298,917,748
Arrendamientos	40,140,135	65,150,220
Reparaciones Locativas, adecuación e instalación	18,952,000	400,000
Mantenimiento y reparaciones	11,981,083	11,221,564
Servicios públicos	19,246,617	15,385,363
Total	1,920,104,588	1,577,074,895

Nota. Adaptada de Informes financieros a diciembre 31 de 2022 de BANAFRUCOP.

#### Instalaciones y servicios:

La siguiente tabla proporciona un desglose detallado de la inversión en instalaciones y servicios durante los años 2021 y 2022. En ella, se presentan diversas categorías de gastos relacionados con las operaciones y el mantenimiento de la empresa. Estas categorías incluyen activos biológicos en la Finca Las Miradas, propiedades, planta y

equipo, arrendamientos, reparaciones locativas, servicios públicos, mantenimiento y reparaciones, servicios temporales, papelería y fotocopias, servicios de restaurante, aseo y cafetería, y servicios de correo y transporte. En total, la inversión en instalaciones y servicios en el año 2022 asciende a \$1,955,037,841, en comparación con \$1,606,672,336 en el año 2021.

Esta información es fundamental para entender cómo se han asignado los recursos financieros de la empresa en áreas relacionadas con sus operaciones y servicios. Permite evaluar cambios en los gastos, identificar tendencias y analizar las prioridades de inversión en un período de tiempo específico.

**Tabla 3**  
*Instalaciones y servicios.*

DESCRIPCION	Año 2022	Año 2021
Activos biológicos-Finca Las Miradas	186,000,000	186,000,000
Propiedades, planta y equipo	1,643,784,753	1,298,917,748
Arrendamientos	40,140,135	65,150,220
Reparaciones Locativas, adecuación e instalación	18,952,000	400,000
Servicios públicos	19,246,617	15,385,363
Servicio de mantenimiento y reparaciones	11,981,083	11,221,564
Servicios temporales	26,064,273	5,357,449
Papelería y fotocopias	2,440,500	4,308,410
Servicios de restaurante, aseo y cafetería	5,291,430	8,326,401
Servicios de correo y transporte	1,137,050	11,605,181
Total	1,955,037,841	1,606,672,336

Nota. Adaptada de Informes financieros a diciembre 31 de 2022 de BANAFRUCOP.

#### Costo de fletes:

La siguiente información proporcionada se refiere a tarifas de fletes y detalles relacionados con un envío de bananos desde el puerto de Santa Marta, Colombia, al puerto de Busan, Corea del Sur, utilizando contenedores Reefer de 40 pies. Se incluyen datos sobre las dimensiones y peso de los productos y contenedores, así como tarifas específicas. Además, se presenta una desglose de los fletes a pagar, incluyendo la tarifa

básica, el Cargo de Ajuste de Combustible (CAF), el Cargo por Combustible (BAF) y el total del flete.

Esta información es fundamental para calcular los costos y tarifas asociados al envío de productos desde su origen a un destino específico. Permite a las partes involucradas en la cadena de suministro comprender los detalles financieros y logísticos de la operación, lo que es esencial para una gestión eficiente y la toma de decisiones informadas en el ámbito del comercio internacional.

Tarifa promedio x contenedor:

Puerto de origen	Puerto de destino	Producto	Tarifa basica x Ton o M3	Contenedor Reefer de 40 (USD)	Recargo (CAF)	Recargo (BAF)	Dias de transito
Santa marta- Colombia	Busan- Corea del sur	Banano	1500	6000	20% del val. Tarifa	10 Usdx Ton o M3	30

Datos de embarque:

Producto				
largo cm	ancho cm	alto cm	peso kg	Cantidad (Ton)
60	40	20	18	106

Contenedor Reefer de 40				
largo cm	ancho cm	alto cm	peso kg	Tara kg
1156	228	225	27700	4800

peso unitario	Total de cajas	Volumen M3	Factos de estiba
18 kg	5889	283	3

Fletes a cancelar:

Tarifa basica US	CAF	BAF	Total del flete
4000	800	2827	7627

Recursos necesarios:

El proceso de producción y exportación de banano de Colombia a Corea del Sur involucra una serie de recursos clave que deben ser gestionados y coordinados de manera

eficiente. A continuación, se muestra un análisis de los recursos necesarios para este proceso:

*Recursos Humanos:*

- Personal de la finca: Se requieren trabajadores para la cosecha, clasificación y empaque de los bananos.
- Personal de gestión y administración: Profesionales para coordinar la logística de exportación, trámites aduaneros, documentación y seguimiento del proceso.
- Expertos en regulaciones fitosanitarias y de calidad: Para garantizar que los bananos cumplan con los requisitos de exportación.
- Personal de ventas y marketing: Para identificar y negociar acuerdos comerciales en Corea del Sur.

*Recursos Financieros:*

- Capital para la inversión en la plantación, mantenimiento, y cosecha de los bananos.
- Fondos para los costos de exportación, que incluyen fletes marítimos, seguros, tarifas portuarias y aranceles aduaneros.
- Reservas para imprevistos o contingencias en el proceso de exportación.

*Recursos de Producción:*

- Tierras cultivables: Terrenos adecuados para el cultivo de bananos.
- Plantas de banano: Inversión en la adquisición y mantenimiento de plantas de banano.

- Insumos agrícolas: Fertilizantes, pesticidas y otros insumos necesarios para el cultivo.
- Instalaciones de empaque: Equipos y estructuras para empaquetar y conservar los bananos antes de la exportación.

*Recursos Logísticos:*

- Transporte terrestre: Camiones y vehículos para el transporte de bananos desde la finca hasta el puerto de exportación.
- Contenedores refrigerados: Para mantener la temperatura adecuada durante el transporte marítimo.
- Acceso a un puerto: Una ubicación geográfica cercana a un puerto marítimo para facilitar el transporte internacional.

*Recursos de Conocimiento:*

- Conocimiento de regulaciones: Entender las regulaciones fitosanitarias, de calidad y aduaneras tanto de Colombia como de Corea del Sur.
- Experiencia en el cultivo de bananos: Expertise en técnicas de cultivo y manejo de bananos de alta calidad.
- Comprender el mercado: Investigación de mercado y análisis de la demanda de bananos en Corea del Sur.

*Recursos Tecnológicos:*

- Tecnología agrícola: Uso de tecnología avanzada para optimizar la producción y garantizar la calidad de los bananos.

- Software de gestión logística: Herramientas para rastrear y controlar la cadena de suministro y la documentación.

*Recursos de Relaciones Comerciales:*

- Red de contactos: Relaciones comerciales sólidas en Corea del Sur, incluyendo importadores y distribuidores locales.
- Alianzas estratégicas: Posibilidad de establecer alianzas con empresas locales para facilitar la distribución y comercialización de los bananos.

*Recursos de Seguridad Alimentaria:*

- Sistemas de control de calidad: Implementar sistemas para garantizar la seguridad alimentaria de los productos exportados.
- Capacitación: Formación del personal en prácticas seguras de manejo de alimentos.

*Recursos de Marketing y Promoción:*

- Estrategia de marketing: Desarrollo de estrategias para promover los bananos colombianos en el mercado coreano.
- Materiales de marketing: Creación de materiales promocionales y etiquetado adecuado para los productos.

*Ficha técnica de producto*

<b>FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO</b>	<b>CÓDIGO</b>
<b>PT BANANO DE EXPORTACIÓN</b>	
<b>NOMBRE E IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO</b>	

<b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:</b> Banano fresco apto para consumo humano y es un producto complementario que sirve como fibra en la gran variedad de alimentos y proporcionando Potasio, vitamina C, B, y Ácido fólico.	
<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
Apariencia (color)	La fruta presenta coloración en tonos amarillos y caramelo, marrón oscuro dependiendo de su maduración y por dentro de su cascara es blanco y grumoso.
Sabor y olor	Libre de olor extraño y sabor dulce naturalmente
Textura	Fruta dura dependiendo del tiempo y ambiente cambia a blanda y suave
<b>INGREDIENTES</b>	
Es un producto 100% natural con composición de vitamina B6, vitamina C y potasio, y su contenido de fibra proveniente del Atlántico Santa Marta	
<b>VIDA ÚTIL PREVISTA Y CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO</b>	
<b>Vida útil estimada:</b> Un promedio de 8 días por cu al quitar cáscara	
<b>Condiciones de manejo y almacenamiento:</b> Consérvese en un lugar limpio, fresco y seco sin humedad, a temperatura ambiente, alejados de sustancias o alimentos que produce su descomposición	
<b>PRECAUCIONES Y ADVERTENCIAS</b>	
No consumir el producto después de su descomposición	
<b>EMBALAJE</b>	
Empacado en “cajas de cartón de tipo telescópico”, con un peso de 12kg a 15kg	

Realización propia

Maquinaria y equipos

MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	CANTIDAD DE PRODUCCIÓN	PRECIO MERCADO

<b>Tractor Carraro F 110</b>	<b>1 Unidad</b>	<p>-Motor Diésel de alta potencia para garantizar un rendimiento óptimo en terrenos difíciles.</p> <p>-Tracción 4x4: Este proporciona una excelente tracción en todas las ruedas, lo que permite que el tractor se desplace con facilidad en terrenos irregulares o resbaladizos.</p> <p>-Transmisión sincronizada con varias velocidades hacia adelante y hacia atrás.</p> <p>-Cabina: Algunos modelos pueden tener una cabina cómoda y ergonómica.</p> <p>-Dimensiones compactas: Es ideal para trabajar en espacios reducidos entre los árboles frutales y viñedos.</p> <p>-Implementos: Es compatible con una variedad de implementos agrícolas, como arados, rastras, segadoras, pulverizadores y otros accesorios que facilitan las labores agrícolas.</p> <p>-Sistema hidráulico eficiente que permite levantar y controlar.</p>	<b>2600 kg</b>	<b>Solicitud cotización</b>  <b>Precio estimado:</b> <b>\$11.000.000</b>
<b>Secadora portátil SDi</b>	<b>1 Unidad</b>	<p>- “Potencia instalada: 110 / 220 Vol 60 Hz Diesel 4.2 HP - Área de secado: Longitud= 2324 mm Ancho= 2272 mm Alto= 450 mm - Combustible: Queroseno o diesel - Tipo de quemado: Quema evaporada a fuego directo”.</p>	<p>“Sobre 30% = Debajo de 800 kg  25 - 30% = 1100 kg  Menor a 25% = 1500 kg”</p>	<b>Cotización</b> <b>\$9.000.000</b>
<b>Motobomba flotante VL 36</b>	<b>1 Unidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• “Bomba axial de 36” con impulsor de giro estándar de alta eficiencia a bajas alturas de bombeo”.</li> <li>• “El personal de soldadura de ETEC es certificado”.</li> <li>• “Anillo de acero inoxidable; previene el desgaste de la bomba en la zona de influencia del impeler”.</li> <li>• “Impeler en acero inoxidable 304 con aspas perfiladas”.</li> <li>• “Eje construido en acero inoxidable 304, soportado sobre</li> </ul>	<b>5.000Kg</b>	<b>Cotización</b> <b>\$10.500.000</b>

		bujes marinos (bronce caucho) con sistema de lubricación por agua”.		
<b>TOTAL</b>				<b>\$39.500.000</b>

A Continuación, se relaciona la cotización de maquinaria, la cual soporta los precios de venta en el mercado:



### Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	CLASE	PRECIO UNITARIO DE MERCADO	TOTAL
Estantería	4	Carga Semi-Pesada 500kg	548.900	\$2.195.700

Archivador	1	Horizontal de 3 cajones	561.900	\$561.900
Escritorio Ejecutivo	1	Oficina	529.900	\$529.900
Escritorio Secretarial	1	Oficina	399.900	\$399.900
Descansapiés	2	Oficina	99.900	\$199.800
Sillas	2	Ejecutivo	199.900	\$399.800
Computador	2	Portatil HP 14" Pulgadas Dq2533la INTEL Core I5	1.999.000	\$3.998.000
Teléfono Celular	2	Corporativo	600.000	\$600.000
Teléfono Fijo	2	Corporativo	300.900	\$601.800
Impresora multifuncional	1	HP Smart Tank 530	1,500.000	\$1.500.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$8.634.400</b>

A Continuación, se relaciona la cotización de muebles y enseres realizada, la cual soporta los precios de venta en el mercado:

The screenshot shows the Ktronix website interface. At the top, there's a navigation bar with the Ktronix logo and 'pasión tecno' tagline. Below it, a search bar and navigation links like 'Mi cuenta' and 'Mi carrito' are visible. The main content area features a product listing for an HP Smart Tank 530 printer. The product image is on the left, and the pricing and purchase options are on the right. The original price is \$1,499,000, and the current price is \$1,179,000. There are two options for shipping: 'Envío a tu dirección GRATIS' and 'Recoge en tienda GRATIS'. A red 'Agregar al carrito' button is prominent. The bottom of the page has a 'Consultar disponibilidad en tiendas' link and a Windows activation watermark.

## CAPITULO 4

### Determinación de requisitos legales y regulatorios

Según el portal PROCOLOMBIA, las regulaciones a las que deben regirse para exportar frutas frescas son las siguientes:

- La empresa debe estar constituida de manera legal ante la Cámara de Comercio, por medio del registro mercantil que le permitirá realizar cualquier tipo de actividad comercial con acreditación pública.
- Registro como exportador RUT ante la DIAN: Según el “Decreto 2788 de 2004, modificado por el Decreto 2645 de 2011 del Ministerio de Hacienda, se reglamentó el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales” (DIAN).

- Tienen que nombrar la posición arancelaria de las frutas frescos, las cuales deben cumplir con la “Resolución 448 de 2016 de ICA”.
- Hay que tener claridad sobre el producto que se busca comercializar para continuar con su clasificación arancelaria en la página de la DIAN. De modo que se divide de la siguiente manera:

Partida: 08.03

Subpartida: 0803.10

- Hay que hacer una búsqueda y selección de mercados viables para el producto, por medio de la matriz de investigación de mercados internacionales en su debido análisis.
- Tener registro en la “ventanilla única de comercio exterior”: Según el “VUCE”, el cumplimiento se determina por lo dispuesto en el Decreto 4149 de 2004, por consiguiente, el trámite electrónico de solicitud y emisión de autorizaciones previas a la exportación, son establecidas por medio de las entidades nacionales competentes, o por solicitud de los países importadores, a través de esta entidad la cual principal herramienta de facilitación del Comercio del País.
- Antes de cualquier procedimiento en aduana (importación y/o exportación) es necesario realizar un acuerdo con el cliente donde se estipulen las condiciones para comprador y vendedor, también incluyendo el término de negociación y despacho.
- Para llevar a cabo la actividad aduanera es necesaria una Agencia Aduanera que esté autorizada por la DIAN, para que cumpla con la representación ante la ley y guíe detalladamente el proceso de exportación.

- Cuando la mercancía esta lista se preparan documentos como: Factura comercial o invoice, ficha técnica lista de empaque, los vistos buenos, certificado de origen(Colombia), cartas de porte y de transporte.
- Hay que hacer un reintegro de divisas teniendo en cuenta lo acordado con el comprador utilizando una cobertura de riesgo (cartas de crédito), haciendo el pago a través de intermediarios financieros una vez el banco informe.

Según el portal Connect Americas, los productores agrícolas en Latinoamérica que desean exportar al país asiático deben conocer los principales requisitos de la normativa coreana:

1. “Licencias de importación”: Los productos exportados a Corea no necesitan ninguna licencia anterior, sin embargo, requieren una declaración de importación cuando el producto ingresa al país.
2. “Notificación”: “De acuerdo con la Ley de Inocuidad Alimentaria (Food Sanitation Act), para importar alimentos a Corea del Sur se debe realizar una notificación ante el Korea Food and Drug Administration (KFDA) con la siguiente información: lista de ingredientes, detalles y procesos de fabricación, informe o certificado de inspección, etiquetado coreano, y otros detalles”. Cualquier producto este en cuarentena no podrá entrar al país sin que se haya hecho el análisis de riesgo de acuerdo a la normativa coreana.
3. “Registro de importadores”: “Sistema Buenas Prácticas de Importación (GIP Importer)”, este ayuda a la facilitación de la importación de productos provenientes de plantas de producción registradas.
4. “Inspección”: Los productos exportados a Corea en caso que sean alimentos deben tener un proceso de inspección y control, y en tal caso una cuarentena si es necesario.

Una vez que el producto cumple con los requisitos establecidos, la aduana emite un certificado de importación, que autoriza la liberación del producto. Si el producto no cumple los requisitos, puede devolverse a su lugar de origen o destruirse. Algunos requisitos comunes para la importación de banano colombiano a Corea del Sur se pueden incluir:

1. Certificado fitosanitario:

Se requiere uno emitido por la autoridad sanitaria de Colombia, que asegure que los bananos cumplen con las normas fitosanitarias de Corea del Sur.

2. Inspección y cuarentena:

Los productos agrícolas, incluyendo los bananos, están sujetos por medio del mercado surcoreano ya que busca el cumplimiento de este importante control de los productores colombianos, es decir Banafrucoop como responsable debe mostrar sus procesos de calidad e inocuidad alimentaria en todos sus cultivos controlados por el ICA y validados por “Animal and Plant Quarantine Agency” por medio de revisiones al banano en su llegada a Corea del Sur.

3. Etiquetado:

Los productos deben cumplir con los requisitos de etiquetado específicos de Corea del Sur, que pueden incluir información sobre el país de origen, contenido neto, fecha de vencimiento y otros detalles como la tabla de nutrición. Según información de Santander trade se obtuvo las siguientes condiciones:

- Debe aparecer en idioma coreano, o como opción secundaria en inglés y así mismo la marca de origen es obligatoria, dicho de otro modo, la frase “Hecho

en” tendrá que ir en estos mismos idiomas y excepción en chino. Y, por consiguiente, el requerimiento de medidas autorizadas según sistema métrico de pesos y medidas.

#### 4. Documentación aduanera:

En este caso se debe hacer la presentación de la documentación de aduana pertinente, como:

- Factura Comercial o invoice.
- Conocimientos de Embarque terrestre o aéreo (Bill of Lading o Airway Bill).
- Packing List
- Certificado de Origen(Colombia)especificado en inglés conforme a lo pactado en el tratado.
- Declaración de mercancía.

#### 5. Aranceles y tarifas:

En la verificación del arancel de los plátanos, incluidos los plátanos hortaliza, frescos o secos se observa una tarifa base de importación vigentes, es de 30 dado que el TLC entre los países se reducen los aranceles y barreras comerciales al proceso importador para promover el comercio internacional y fomentar la ayuda mutua económica.

Código de clasificación arancelaria: 0803000000

#### 6. Permiso y registro de importación según productos:

Los importadores de productos agrícolas, es decir cualquier organización o individuo en Corea del Sur tiene el privilegio de negociar en la importación de mercancías:

- Se requiere un comercio registrado con la licencia correspondiente según el negocio para exportar e importar productos comerciales desde y hacia Corea del Sur.

- Según la naturaleza de los productos, determinadas mercancías para importación/exportación pueden estar sujetas a autorización, licencia, normas de calidad o embalaje, normalización o formalidades especiales, de modo que deben registrarse en las autoridades gubernamentales aduaneras.

#### 7. Normas de calidad:

Los productos deben cumplir con las normas de calidad establecidas por las autoridades. El Gobierno surcoreano ha creado leyes para garantizar la calidad de los productos alimenticios; estas mismas son lideradas por el “Ministry of Food and Drug Safety (Ministerio de Seguridad en Alimentos y Medicamentos de Corea del Sur)”, algunas por las que se rigen por:

- “Ley Marco sobre Seguridad Alimentaria (Framework Act on Food Security)”.
- “Ley de Inocuidad Alimentaria (Food Sanitation Act) es la principal reguladora del control de la calidad de los alimentos”.
- “Food Sanitation Act – Ley de Inocuidad Alimentaria”.
- “Functional Food Act – Ley de Alimentos Funcionales como suplemento nutricional”
- “Special Act on Children’s Dietary Life Safety Management”.
- “Food Code – Código de Alimentos”.
- “Food Additive Code – Código de Aditivos para Alimentos”.
- “Functional Food Code – Código de Alimentos Funcionales”.

## CAPITULO 5

Por ultimo en este capítulo se mostraran los costos que se deben tener en cuenta para la exportación de banano a Corea del Sur, se especifica lo que se debe pagar usando el Incoterm CIF, que será explicado a continuación.

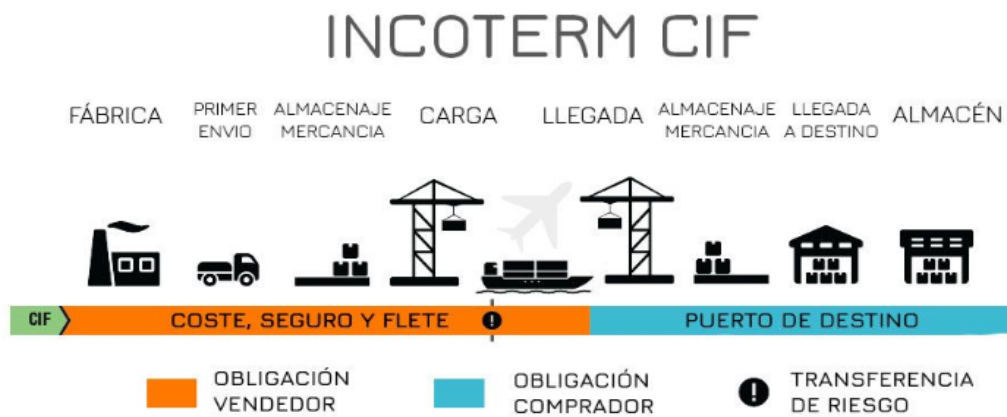
Explicación del termino incoterm utilizado:

CIF: El término "CIF" es una abreviatura de "Cost, Insurance, and Freight", que se traduce al español como "Costo, Seguro y Flete".

- **Cost (Costo):** Este es el costo de la mercancía y los gastos relacionados con la preparación de la carga para su envío. Incluye el precio acordado por la mercancía y cualquier otro costo directamente relacionado con la obtención de la mercancía, como embalaje y carga.
- **Insurance (Seguro):** En el término CIF, el vendedor está obligado a proporcionar un seguro para cubrir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía durante su transporte. Este seguro debe cubrir hasta el puerto de destino acordado. El vendedor suele adquirir el seguro y asumir los costos asociados.
- **Freight (Flete):** El vendedor es responsable de organizar y pagar el flete para transportar la mercancía desde su ubicación hasta el puerto de destino acordado. Esto incluye los costos de transporte por mar o por vías navegables hasta el lugar de llegada convenido.

Es importante destacar que bajo el término CIF, la responsabilidad del vendedor se extiende hasta la entrega de la mercancía en el puerto de destino, pero una vez que la mercancía llega al puerto, los costos y riesgos se transfieren al comprador. En la siguiente imagen se muestra la cobertura que presenta.

Grafica de cobertura Incoterm CIF



Tomado de: Michel miro incoterms

A continuación, se muestra la tabla donde se da la descripción del producto y costos generales del mismo.

Tabla información de producto a exportar

<b>INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO</b>	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	<b>Banano</b>
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	<b>0803.10.00.00</b>
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	<b>0803.10.00.00</b>
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	<b>Cajas</b>
	IV	VALOR EX-WORKS POR UNIDAD COMERCIAL	<b>2516774056</b>
V	EMPAQUE	<b>Cajas</b>	
	DIMENSIONES	<b>60x40x20</b>	
<b>INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE</b>	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	<b>Colombia</b>
	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	<b>Corea del sur</b>
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	<b>106000 kg</b>
	IX	UNIDAD DE CARGA	<b>Contenedor</b>
	X	UNIDADES COMERCIALES	<b>6.090</b>
	XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	<b>640</b>
<b>OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA</b>	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	<b>CIF</b>
	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	<b>CARTA DE CRÉDITO</b>
	XIV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	<b>4213</b>

260294147  
4

13014707

Ahora se anexará una tabla de costos más detallados con cada uno de los ítems que se llevan a cabo durante el proceso explicados de manera detallada, para que sirven y en que aportan al proceso aduanero y a la protección de la calidad y un buen manejo del producto en mención.

Tabla de costos de exportación desde Colombia a Corea del Sur

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		MARÍTIMO		
		Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
1	EMPAQUE	1500	9135000	1
2	EMBALAJE	860	5235000	1
<b>A</b>	<b>VALOR EXW</b>	413263	<b>2516774056</b>	-
<i>Costos Directos</i>				
3	UNITARIZACIÓN	5000	30,450,000	1
4	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	46,80	285000	1
5	DOCUMENTACIÓN	200	1218000	2
6	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	98,5	600000	2
7	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0	0	-
8	MANIPUELO PREEMBARQUE	65,7	400000	1
9	MANIPUELO EMBARQUE	86,7	528000	1
10	SEGURO	2892,84	17617418	1
11	BANCARIO	0	0	-
12	AGENTES	2137	13014707	2
<i>Costos Indirectos</i>				
13	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	6158	37500000	8
14	CAPITAL-INVENTARIO	34000	207060000	0
	<b>COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR</b>	53045	<b>323043126</b>	-
<b>B</b>	<b>VALOR: FCA. No Incluye Embarque</b>	466222	<b>2839289182</b>	<b>19</b>
<b>C</b>	<b>VALOR: FAS No Incluye Embarque</b>	466222	<b>2839289182</b>	<b>17</b>
<b>D</b>	<b>VALOR: FOB</b>	466308	<b>2839817182</b>	<b>20</b>
1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	1,9837	12081	2
<b>E</b>	<b>VALOR CFR</b>	500310	<b>3046889263</b>	<b>22</b>
<b>F</b>	<b>VALOR CPT</b>	500310	<b>3046889263</b>	<b>22</b>

1	SEGURO INTERNACIONAL	2332	14199085,9 1	0
<b>G</b>	VALOR CIF	536642	<b>326814834</b> 9	<b>22</b>

La unitarización es un proceso importante en el transporte de mercancías, éste proceso puede ayudar a reducir los costos de transporte, proteger la mercancía de daños y agilizar el proceso de carga y descarga. Para realizar la unitarización de la carga para el proyecto de exportación de banano al mercado surcoreano, Banafucoop deberá seguir los siguientes pasos:

- Selección de la unidad de carga: Se debe seleccionar la unidad de carga adecuada para el tipo de mercancía que se va a exportar. En este caso, los palets son una buena opción para el banano, ya que son unidades de carga estándar que se pueden manipular fácilmente con maquinaria.
- Embalaje de la mercancía: La mercancía debe embalarse adecuadamente para protegerla de daños durante el transporte. En el caso del banano, se pueden utilizar cajas de cartón o palets cubiertos con plástico.
- Carga de la mercancía: La mercancía debe cargarse de forma segura y eficiente en las unidades de carga. En este caso, se puede utilizar maquinaria para cargar los pallets en los contenedores.

Una vez que la mercancía haya sido unitarizada, se podrá transportar de forma segura y eficiente a Corea del Sur.

El manejo local exportador es el conjunto de operaciones que se realizan en el lugar de origen de la mercancía para prepararla para el transporte internacional. Para la exportación de banano al mercado surcoreano, el manejo local exportador debe incluir las siguientes operaciones:

- Recepción de la mercancía: La mercancía debe ser recibida en el lugar de origen y verificada para garantizar que cumple con los requisitos de exportación.
- Embarque: La mercancía debe ser embarcada en el medio de transporte marítimo para su transporte internacional. En el caso del banano, el medio de transporte debe ser un contenedor refrigerado.
- Documentación: La mercancía debe ser acompañada de la documentación necesaria para su exportación, como el certificado fitosanitario, el certificado de origen y la factura comercial.
- Seguro: La mercancía debe estar asegurada contra los riesgos de transporte internacional.

Es el conjunto de documentos son necesarios para garantizar que la mercancía cumpla con los requisitos legales y de seguridad del país de destino. Para la exportación de banano al mercado surcoreano, la documentación será la anteriormente mencionada en el capítulo 4.

En el almacenamiento intermedio las operaciones se realizan en un lugar intermedio entre el lugar de origen y el lugar de destino de la mercancía para mantenerla en condiciones adecuadas hasta su envío, se deben realizar las siguientes operaciones:

- Recepción de la mercancía: El banano debe ser recibido en el lugar de almacenamiento intermedio y verificado para garantizar que cumple con los requisitos de almacenamiento.
- Almacenamiento: El banano debe ser almacenada en condiciones adecuadas para su conservación, como temperatura, humedad y ventilación.
- Control de la mercancía: El banano debe ser controlado periódicamente para garantizar que se mantiene en condiciones adecuadas.

En el caso del manejo de preembarque las operaciones se realizan en el lugar de origen de la carga para prepararla para su embarque.

Durante el manejo de embarque se realizan operaciones para cargar la mercancía en el medio de transporte que la llevará a su destino final. el manejo de embarque debe incluir las siguientes operaciones:

- Revisión de la documentación: La documentación de la mercancía debe ser revisada para garantizar que es completa y correcta.
- Carga de la mercancía: El banano debe ser cargado en el medio de transporte de manera segura y eficiente.
- Cierre del contenedor: El contenedor debe ser cerrado de manera segura para evitar la entrada de agua o aire.
- Refrigeración del contenedor: Los contenedores serán refrigerados a una temperatura de 13 a 15 grados centígrados.
- Etiquetado del contenedor: Los contenedores serán etiquetados con la información de la carga, como el nombre del exportador, el destino y el número de contenedores.

El seguro es una herramienta importante para proteger las inversiones y los intereses de las empresas, el seguro puede ayudar a Banafrucoop a protegerse contra los siguientes riesgos:

- Pérdida o daño de la mercancía: El banano es una fruta delicada que es susceptible de sufrir daños durante el transporte. El seguro de carga puede ayudar a Banafrucoop a recuperar los costos de la mercancía si se pierde o se daña durante el transporte.

- Incumplimiento del contrato: El contrato de exportación debe incluir una cláusula de seguro que establezca las responsabilidades de cada parte en caso de incumplimiento. El seguro de incumplimiento puede ayudar a Banafrucoop a recuperar los costos si el importador incumple el contrato.

Los costos administrativos son los incurridos en la administración de una empresa. Estos no están directamente relacionados con la producción o la venta de bienes o servicios, sino que son necesarios para mantener el funcionamiento de la empresa. Banafrucoop, tiene los siguientes costos administrativos:

- Gastos de oficina: El alquiler de las oficinas de la empresa en Santa Marta, los servicios públicos, el mobiliario y los equipos informáticos.
- Gastos de personal: Los salarios y las prestaciones sociales de los empleados de la empresa, incluidos los consultores, los técnicos y el personal administrativo.
- Gastos de viajes: Los billetes de avión, los hoteles y los gastos de manutención de los empleados de la empresa que viajen a Corea del Sur para realizar el proyecto de consultoría.

El costo de la DFI país exportador es el costo de los servicios de despacho de aduana que se realizan en el país de origen de la mercancía para prepararla para el transporte internacional. El costo de la DFI país exportador podría variar en función de los siguientes factores:

- El volumen de la carga: El volumen de la carga es uno de los factores que más influyen en el costo de la DFI país exportador. A mayor volumen de carga, mayor será el costo de la DFI.

- El tipo de banano: El tipo de banano también puede influir en el costo de la DFI país exportador. El banano de mayor calidad suele tener un costo más elevado, lo que puede repercutir en el costo de la DFI.
- El destino de la carga: El destino de la carga también puede influir en el costo de la DFI país exportador. Los países con estrictas regulaciones aduaneras suelen tener un costo de la DFI más elevado.

El transporte internacional es el proceso de mover mercancías entre países. Al realizar el transporte internacional de manera adecuada, Banafrucoop puede garantizar que su carga de banano llegue a Corea del Sur en perfectas condiciones y a tiempo. En el caso de la exportación de banano a ese país, el transporte internacional debe incluir las siguientes consideraciones adicionales:

- Temperatura y humedad: El banano es un producto perecedero que debe transportarse en condiciones controladas de temperatura y humedad. La temperatura ideal para el transporte de banano es de 13 a 15 grados centígrados, y la humedad relativa debe mantenerse entre el 85 y el 90%.
- Contaminación: El banano es susceptible a la contaminación por bacterias, hongos y otros microorganismos. Es importante tomar medidas para proteger el banano de la contaminación durante el transporte.
- Inspección: El banano puede ser inspeccionado por las autoridades aduaneras de Corea del Sur. Es importante asegurarse de que la carga de banano cumpla con todos los requisitos legales de Corea del Sur.

El seguro internacional es un contrato que protege a las partes involucradas en una transacción comercial internacional contra los riesgos de pérdida o daño de la mercancía

durante el transporte. La exportación de banano a Corea del Sur, el seguro internacional debe incluir las siguientes coberturas adicionales:

- Cobertura de riesgos climáticos: El banano es una fruta delicada que es susceptible de sufrir daños por condiciones climáticas adversas, como tormentas, inundaciones o huracanes. El seguro internacional puede cubrir estos riesgos.
- Cobertura de riesgos biológicos: El banano también es susceptible de sufrir daños por plagas o enfermedades. El seguro internacional puede cubrir estos riesgos.
- Retraso en la entrega: El seguro internacional puede cubrir los gastos adicionales incurridos por retrasos en la entrega de la mercancía, como los gastos de almacenamiento o de reexpedición.

## Bibliografía

- *Baneros del Caribe Colombiano reportan un crecimiento del 2% en el 2022* - PortalFruticola.com. (2023).  
<https://www.portalfruticola.com/noticias/2023/02/07/baneros-del-caribe-colombiano-reportan-un-crecimiento-del-2-en-el-2022/secotr>
- Carrero, A. C., Roque, D. I., & Cortes, J. A. C. (2025). Impacto del impuesto de renta en el costo promedio ponderado del capital en el sector agropecuario colombiano: 2018-2022. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 1-24.
- Carrero, A. C., Cortés, J. A. C., Murillo, W. A. B., & Moreno, M. (2025). Medición de la compensación del riesgo en el mercado de criptomonedas. *Suma de Negocios*, 16(34), 21-31.
- Cortes Cortes, J. A., & Bravo Murillo, W. A. (2022). El riesgo en las acciones de la bolsa de valores de Colombia. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(6), 4927-4942.  
[https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v6i6.3788](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i6.3788)
- Cortés, J. A. C. (2025). Las relaciones comerciales Colombia-Japón entre 2010 y 2020, y sus perspectivas. *Cofin Habana*, 19(1), 11.
- *Corea | TLC*. (2022). <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/corea>
- *El sector bananero colombiano aumenta sus exportaciones a Corea del Sur y Europa*. (2023). <https://www.freshelplaza.es/article/9565490/el-sector-bananero-colombiano-aumenta-sus-exportaciones-a-corea-del-sur-y-europa/>
- *Ecuador apunta a convertirse en el primer proveedor de banano de Corea del Sur tras firma de acuerdo comercial*. (2023). AméricaEconomía. <https://www.americaeconomia.com/negocios-e-industrias/ecuador-apunta-convertirse-en-el-primer-proveedor-de-banano-de-corea-del-sur>
- *Las exportaciones de bananos colombianos crecieron un 4,7%*. (2022). Legiscomex. <https://www.legiscomex.com/es/el-crecimiento-de-las-exportaciones-de-bananos-colombianos>
- *NOSOTROS – Banafrucoop*. (2023). <https://www.banafrucoop.co/nosotros/>
- *ProColombia (2016b, julio)*. *Café, flores, cacao y frutas, productos con cero arancel tras vigencia del TLC con Corea*. <http://www.ProColombia.co/actualidad->

[internacional/agroindustria/cafe-flores-cacao-y-frutas-productos-con-cero-arancel-tras-vigencia-del-tlc-concorea](#)

- Roque, DI, Carrero, AC, Cortés, JAC, Bravo, WB y De la Oliva, F. (2024). Comparación de modelos de panel de efectos fijos y efectos aleatorios para la estimación del coeficiente beta contable. *Revista Investigación Operacional*, (5).

- *Sectorial. (2023). Demanda mundial de banano crecería 15% según Asociación de Bananeros.* <https://www.sectorial.co/informativa-banano-itemlist/item/705944-demanda-mundial-de-banano>

- *World Bank Open Data. (s. f.-b). World Bank Open Data .* [https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?most\\_recent\\_year\\_desc=true](https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?most_recent_year_desc=true)

- *World Bank Open Data. (2022). World Bank Open Data.* <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>