

OPORTUNIDAD DE EXPORTACIÓN DE PULPA CONGELADA DE ARAZÁ APAISES
BAJOS COMO ESTRATEGIA DE REEXPORTACIÓN

ROJAS HERRERA BLANCA ISABEL
VASQUEZ FERNANDEZ INGRID TATIANA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIOS DE COLOMBIA
COLEGIO ADMINISTRATIVO Y DE CIENCIAS ECONÓMICAS
NEGOCIOS INTERNACIONALES

CHÍA 2021

OPORTUNIDAD DE EXPORTACIÓN DE PULPA CONGELADA DE ARAZÁ APAISES
BAJOS COMO ESTRATEGIA DE REEXPORTACIÓN

AUTORES

ROJAS HERRERA BLANCA ISABEL
VÁSQUEZ FERNÁNDEZ INGRID TATIANA

ASESOR

CASALLAS NARVAEZ ANDRÉS JOSÉ

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIOS DE COLOMBIA
COLEGIO ADMINISTRATIVO Y DE CIENCIAS ECONÓMICAS
NEGOCIOS INTERNACIONALES

CHÍA 2021

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIOS DE COLOMBIA
COLEGIO ADMINISTRATIVO Y DE CIENCIAS ECONOMICAS
NEGOCIOS INTERNACIONALES



ACEPTACIÓN DEL TRABAJO

El trabajo de grado “Oportunidad de exportación de pulpa congelada de arazá a Países Bajos como estrategia de reexportación” elaborado por Blanca Isabel Rojas Herrera e Ingrid Tatiana Vásquez Fernández como requisito para optar por el título de Negociador internacional.

Dra. Diana Isabel Pacheco

Asesora Científica

Jaime Andrés Cubides

Asesor Estadístico

Dra. Nancy Edith Rojas Holguín

Asesora Metodológica

Dra. Clara Mercedes Suarez

Directora Centro de investigación

TRANSFERENCIA DE DERECHOS DE PUBLICACIÓN

Título del artículo **“Oportunidad de exportación de pulpa congelada de arazá a Países Bajos como estrategia de reexportación.”** Autores: Blanca Isabel Rojas Herrera e Ingrid Tatiana Vásquez Fernández certifican que el artículo en mención es trabajo original y no ha sido previamente publicado. Los derechos de autor serán transferidos a la universidad. Así mismo, declaran que no ha sido enviado en forma simultánea para su posible publicación en otra revista. Los autores acceden, dado el caso, a que este artículo sea incluido en los medios electrónicos de la Institución Universitaria Colegios de Colombia consideren convenientes.

INGRID TATIANA VÁSQUEZ FERNÁNDEZ

C.C 1.003.908.843

BLANCA ISABEL ROJAS HERRERA

C.C 1.000.469.743

INSTITUCION UNIVERSITARIA COLEGIOS DE COLOMBIA

CESION DE DERECHOS

Nosotros Blanca Isabel Rojas Herrera e Ingrid Tatiana Vásquez Fernández. Manifestamos en este documento nuestra voluntad de ceder a la Institución universitaria colegios de Colombia los derechos patrimoniales, consagrados en el artículo 72 de la ley 23 de 1982, de la tesis de grado **“Oportunidad de exportación de pulpa congelada de arazá a Países Bajos como estrategia de reexportación.”** Producto de nuestra actividad académica para optar por el título de Negociador internacional de la Institución universitaria colegios de Colombia. La institución tiene los derechos anteriores cedidos en su actividad ordinaria de investigación, docencia y publicación. Con todo, en nuestra condición de autores nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada con arreglo al artículo 30 de la ley 23 de 1982. En consecuencia, suscribimos este documento en el momento mismo de la ley 23 de entrega del trabajo final a la biblioteca de la Institución universitaria colegios de Colombia.

INGRID TATIANA VÁSQUEZ FERNÁNDEZ

C.C 1.003.908.843

BLANCA ISABEL ROJAS HERRERA

C.C 1.000.469.743

Chía, diciembre de 2021

Señores

Sistema de bibliotecas de Unicoc (SIBU)

Institución Universitaria Colegios De Colombia

La Cuidad

Autorizamos al centro de investigación de la Institución Universitaria Colegios De Colombia a consultar y reproducir con fines de investigación, parcial o totalmente el contenido del trabajo de grado titulado. grado **“Oportunidad de exportación de pulpa congelada de arazá a Países Bajos como estrategia de reexportación.”**

Presentado a la unidad de investigación como requisito del programa para optar a el título de Negociador Internacional, siempre que mediante la correspondiente cita bibliográfica se le de crédito al trabajo de investigación y a sus autores.

INGRID TATIANA VÁSQUEZ FERNÁNDEZ

C.C 1.003.908.843

BLANCA ISABEL ROJAS HERRERA

C.C 1.000.469.743

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|----|
| INTRODUCCIÓN..... | 10 |
| 1 ASPECTOS PRELIMINARES | 12 |
| 1.1 RESUMEN EJECUTIVO | 12 |
| 1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN..... | 14 |
| 1.2.1 OBJETIVO GENERAL | 14 |
| 1.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS..... | 14 |
| 2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | 15 |
| 3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN..... | 17 |
| 4. MARCO TEÓRICO..... | 19 |
| 4.1 METODOLOGIA | 19 |
| 5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO | 23 |
| 5.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO | 23 |
| 5.2 FICHA TÉCNICA ARAZÁ..... | 24 |
| 5.3 BENEFICIOS NUTRICIONALES DEL ARAZÁ..... | 24 |
| 5.4 CULTIVO ARAZÁ..... | 27 |
| 5.5 USOS DEL ARAZÁ | 30 |
| 6 ESTUDIO DE MERCADO | 31 |
| 6.1 ANÁLISIS DEL MERCADO OFERENTE..... | 31 |
| 6.1.1 PRODUCCIÓN DEL ARAZÁ EN COLOMBIA..... | 32 |
| 6.1.2 PRODUCTO DE EXPORTACIÓN | 36 |
| 6.1.2.1 PAÍSES DESTINO DE EXPORTACIÓN DEL SECTOR..... | 36 |
| 6.1.2.3 PROYECCIÓN DE PRODUCCIÓN DE ARAZÁ EN COLOMBIA..... | 39 |
| 6.1.2.4 DESTINO DE LA PRODUCCIÓN: MERCADO NACIONAL Y EXPORTACIÓN.... | 40 |
| 6.1.2.5 DESTINO POTENCIAL DE EXPORTACIÓN DE ARAZÁ | 41 |
| 7 ANALISIS DEL MERCADO DEMANDANTE..... | 42 |
| 7.1 DEMANDA GLOBAL..... | 42 |
| 7.2 DATOS BÁSICOS DE PAISES BAJOS..... | 43 |
| 7.3 DATOS SOCIALES DE PAISES BAJOS..... | 44 |

| | |
|--|----|
| Tasa de fecundidad (2020): 1,7 | 45 |
| Tasa de mortalidad (1/1000) (2020): 8,90 | 45 |
| 7.4 DATOS ECONOMICOS DE PAISES BAJOS | 45 |
| 7.5 ANÁLISIS DEL CONSUMO INTERNO DE PAISES BAJOS..... | 49 |
| 7.6 ACUERDOS O TRATADOS DE PAISES BAJOS CON COLOMBIA..... | 50 |
| 8 GUÍA DE EXPORTACIÓN | 53 |
| 8.1 CREACIÓN EMPRESA O FORMALIZACIÓN ACTIVIDAD EXPORTADOR..... | 53 |
| 8.2 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA | 54 |
| 8.3 CERTIFICADO DE ORIGEN | 54 |
| 8.4 SOLICITUD DE VISTOS BUENOS | 56 |
| VISTOS BUENOS | 57 |
| 8.5 TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL INCOTERMS | 58 |
| Cálculo FOB | 59 |
| 8.6 PROCEDIMIENTO ADUANERO | 63 |
| 8.6.1 SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN DE EMBARQUE (SAE) | 63 |
| 8.6.2 INSPECCIÓN ADUANERA..... | 64 |
| 8.6.3 AUTORIZACIÓN DE EMBARQUE | 65 |
| 8.6.4 EMBARQUE | 65 |
| 8.6.5 CERTIFICACIÓN DE EMBARQUE | 65 |
| 8.6.6 DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN DEFINITIVA | 66 |
| 8.7 DOCUMENTOS SOPORTE | 66 |
| 8.8 REINTEGRO DE DIVISAS..... | 67 |
| 8.9 RUTA DE EXPORTACIÓN | 67 |
| 8.10 EMBALAJE Y CONDICIONES DE EXPORTACIÓN | 68 |
| 9 CONCLUSIONES..... | 72 |
| 11 ÍNDICE DE TABLAS | 77 |
| 12 ÍNDICE DE ILUSTRACIONES | 77 |
| 14 ANEXOS. DOCUMENTOS REQUERIDOS | 79 |
| 14.2 Certificado de origen..... | 80 |
| 14.4 Declaración de exportación definitiva..... | 82 |

INTRODUCCIÓN

El siguiente plan de exportación de pulpa congelada de arazá a países bajos como estrategia de reexportación¹, tiene como objetivo analizar e identificar las oportunidades existentes para la comercialización y exportación de esta fruta desde Colombia y dentro del país de destino y la Unión Europea.

Colombia como país multicultural y con gran riqueza en fauna y flora, además de ubicarse como el segundo país más biodiverso. Lo que lo convierten en una de las naciones más importantes dentro de esta categoría en América, gracias a su gran diversidad de suelos térmicos y ecosistemas, el sector agrícola ha sido uno de los más importantes para el desarrollo de la economía y la sociedad en términos generales.

Ante esto se decide realizar el análisis sobre las generalidades y requisitos necesarios que debe cumplir este fruto para realizar su respectiva exportación y comercialización dentro del mercado europeo principalmente Países Bajos quien es uno de los socios comerciales más grandes que tiene Colombia, igualmente, se busca hacer uso de los TLC y acuerdos comerciales existentes entre estos dos países.

Finalmente se exponen las conclusiones sobre el medio y la forma de manipulación en la que deberá hacerse el proceso de comercio de este fruto, así como se exponen cada una de las oportunidades para este fruto dentro del mercado de Países Bajos y Europa

¹ Modalidad de exportación que regula la salida definitiva del territorio aduanero nacional, de mercancías que estuvieron sometidas a una modalidad de importación temporal o a la modalidad de transformación o ensamble. (Vlex, 2021)

1 ASPECTOS PRELIMINARES

1.1 RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente estudio tiene como objetivo identificar las posibles oportunidades de exportación de la pulpa congelada del fruto Amazónico Arazá, científicamente conocido como *Eugenia stipitata*, con destino a Países Bajos, con el fin de ampliar el catálogo de frutosexóticas existentes en el país destino en la actualidad, así mismo, impulsar el reconocimiento y consumo de este fruto tanto a nivel nacional como a nivel internacional.

Incursionar en un mercado europeo resulta complejo pero beneficioso, en especial cuando se habla de Países Bajos que representa grandes oportunidades para los mercados Latinoamericanos más propiamente para Colombia, que al tener una relación de comercio estrecha con Colombia brinda la posibilidad de tener una cercanía con el cliente potencial, respecto a los demás países de la zona.

En lo que respecta al mercado europeo se logra evidenciar la viabilidad para la exportación del Arazá debido a que, Países Bajos es conocido como la puerta principal de entrada para el comercio de frutas y verduras en Europa, además que al contar con una infraestructura óptima y eficiente lo convierten en un país de un alto atractivo para realizar exportaciones, además que para el año 2017 Países

Bajos importo en productos frescos un valor de 7.6 billones de euros, en dónde más del 20% de las importaciones de frutas y hortalizas europeas fueron realizadas por Países Bajos.

Tomando como referencia la matriz de Ansoff, el producto se encuentra ubicado en el tercer cuadrante desarrollo de productos, que hace referencia a la introducción de un producto novedoso para ser vendido en un mercado ya existente, frente a esto el proyecto corre el riesgo de no ser satisfactoriamente recibido en el mercado actual, puesto que al ser un producto con poco reconocimiento es muy difícil evaluar el comportamiento que presentará en el nuevo mercado.

1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Identificar la oportunidad del desarrollo de un plan de exportación para la fruta exótica del Arazá con destino a Países Bajos con el fin de fomentar el consumo a nivel nacional e internacional.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar los tratados de libre comercio y requisitos de acceso al mercado de Países Bajos.
- Analizar la producción y comercialización del Arazá a nivel nacional e internacional.
- Analizar el perfil de mercado existente en Países Bajos para el consumo del Arazá, especialmente como estrategia de reexportación.
- Determinar el proceso logístico que se llevara a cabo para la exportación de la pulpa del Arazá.

2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El arazá también conocido como guayaba amazónica es un arbusto de la familia de las mirtáceas procedente del Amazonas cuyo fruto se caracteriza por ser esférico, un poco achatado en la parte superior y por tener un alto contenido de vitaminas, es un fruto propio de Colombia, Ecuador, Brasil y Perú. En Colombia su cultivo se localiza principalmente en departamentos como: Meta, Santander, Caquetá, Putumayo, Amazonas, Cundinamarca y el Eje Cafetero, aunque es importante mencionar que este se puede cultivar en otras zonas del país donde la temperatura esté entre los 18°C y los 30°C.

Debido a las pérdidas generadas hacia los cultivadores de este fruto causadas por la poca demanda del producto por parte del mercado nacional es necesario fomentar su consumo y asimismo reactivar la economía de este sector generando así utilidades hacia los cultivadores, por esta razón se ha planteado una oportunidad de negocio que tiene como función principal la exportación de pulpa de Arazá con destino a Países Bajos como estrategia de reexportación.

Una de las ventajas que puede ofrecer el mercado del Arazá, es que al ser cosechado producido solamente en regiones cercanas al Amazonas o lugares que cuenten con climas cálidos y tropicales, la competencia directa en cuanto a su cosecha no es muy grande, además que existen pocas empresas o negocios en los

países cultivadores que se dediquen a exportar o comercializar este fruto en el extranjero, lo que representa una ventaja competitiva.

En lo que respecta a su atractivo, se han encontrado diferentes estudios o planes de negocio que han visto la oportunidad de realizar la comercialización de este producto y en general del mercado de frutas exóticas colombianas en el extranjero; algunos de los países que han sido objeto de estudio gracias a su gran atractivo son Estados Unidos, Canadá y países miembros de la Unión Europea, debido a las características de su mercado y al interés creciente por el consumo de frutas exóticas y productos saludables.

Gracias a la buena relación entre la Unión Europea y Colombia, existen diferentes acuerdos comerciales que representan una ventaja competitiva frente a los demás países productores; haciendo uso de estos se puede implementar de manera más eficaz y certera el plan de exportación.

3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El siguiente proyecto busca analizar, identificar y evaluar la oportunidad de exportación para el Arazá como fruta exótica, a pesar de sus propiedades y beneficios para la salud de las personas, por su alto contenido de vitaminas A, B1 Y C, no es altamente conocido en el país, ni en el extranjero, esto debido también a la falta de una cadena productiva eficiente que permita ver los datos de pérdida de este fruto. (Hernández & Fernández, 2007), lo que imposibilita de cierta manera la comercialización de esta fruta.

Así pues, se decide escoger a Países Bajos como principal socio en esta exportación, debido a que éste proporciona diferentes oportunidades para esta fruta, ya que al tener relaciones estrechas de negocio con Colombia simboliza una ventaja al momento de realizarla negociación y comercialización, igualmente, este plan de exportación busca ayudar a los cultivadores de esta fruta a incrementar sus beneficios económicos, conjuntamente que permite la diversificación de lo que originalmente era su mercado.

En base a los tratados de libre comercio (TLC) existentes con la Unión Europea se busca hacer uso de estos al momento de realizar la exportación y negociación con Países Bajos, además de tener en cuenta que según estudios y datos proporcionados por la Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX)

en donde Colombia se ubica en segundo lugar justo después de estados unidos como uno de los países que más exportaciones realiza hacia la Unión Europea con un 14,7% , asimismo, se establece como ventaja el creciente interés por el consumo de frutas exóticas en Europa, en especial a Países Bajos quien se caracteriza por ser uno de los mayores exportadores de frutas al resto de Europa lo que justifica también porque se toma como punto de enfoque este país.

Por último, gracias a los diferentes tipos de usos y productos derivados de la fruta Arazá como: mermeladas, yogures, cocteles, vinos, jabones, ambientadores, y a su potencial comofruta deshidratada permite al mercado del Arazá y al comercio de este ser más versátil lo que posibilita la entrada de este producto a diferentes mercados (Asohofrucol, 2012)

4. MARCO TEÓRICO

4.1 METODOLOGIA

Para la realización de este trabajo se utilizará como metodologías de investigación primarias y secundarias, en la primera se realizarán estudios a profundidad sobre el mercado existente del Arazá en Colombia, las herramientas que se tomarán para realizar el estudio serán: encuestas online en donde por medio de estas se realizarán preguntas a un nicho de la población con el objetivo de identificar si estos tienen conocimiento sobre el Arazá, entrevistas estas serán realizadas a cultivadores y vendedores de esta fruta para así lograr identificar como se mueve este mercado desde una perspectiva más comercial, la última herramienta dentro de este aspecto será la observación en donde se visitarán diferentes puntos de venta de hortalizas y frutas en donde se identificará que tan fácil o con qué frecuencia puede ser encontrada esta fruta.

En cuanto a la investigación secundaria será utilizada con el objetivo de analizar el mercado internacional, al igual que a la competencia, algunas herramientas que serán parte fundamental de la investigación son: investigación bibliográfica que permitirá identificar que empresas o países han realizado estudios o planes de exportación de esta fruta, también se compararán datos pertenecientes a empresas, gobiernos y demás sobre temas de exportación.

4.2 REVISIÓN DE LITERATURA: INVESTIGACIÓN DE MERCADO SOBRE LA PULPA CONGELADA DE LA FRUTA EXÓTICA ARAZÁ EN COLOMBIA

Según estudio realizado sobre los *Factores Determinantes que Afectan la Rentabilidad de las Empresas Exportadoras de Frutas Exóticas Hacia Europa* (Alfonso, 2015), se logra observar que Colombia como país exportador de frutas exóticas presenta grandes oportunidades puesto que cuenta con una óptima posición geográfica que le permite adquirir ventajas competitivas como son, la oferta agrícola durante todo el año, la producción continua, frutas de alta calidad, fertilidad de los suelos y la variedad de pisos térmicos, lo dejan un paso delante de sus países competidores.

Además, Colombia cuenta con una buena dinámica logística en términos de exportación de estas frutas gracias a sus 30 años de experiencia y a la cadena de producción existente, ya que muchas de las empresas que se dedican a la exportación de estos productos cuentan con intermediarios quienes le suministran los frutos en la presentación que ellos necesitan para realizar su actividad convirtiendo la cadena de producción en una más eficiente.

También se mencionan a lo largo del estudio las diferentes categorías de exportaciones que se realizan hacia países europeos, donde se nombran como

principales frutas a la uchuva, granadilla, gulupa y pitaya que a pesar de que se encuentran en crecimiento sus exportaciones, presentan diferentes problemas que afectan las exportaciones hacia estos lugares, algunos son económicos en donde se ve la carencia inversión en la capacitación de productores, la baja inversión tecnológica y la poca profesionalización del área agrícola; los altos costos que son consecuencia de la falta de tecnología en la producción; la logística deficiente en ciertas áreas o regiones del país; y el transporte que es más difícil gracias a la falta de una infraestructura vial eficiente.

En el segundo estudio titulado *Evaluación del comportamiento del fruto de arazá (Eugenia stipitata Mc Vaugh)* en las operaciones de acondicionamiento húmedo poscosecha (Hernández & Peña, 2011) se identifican diferentes factores que hacen parte del comportamiento del Arazá, donde se nombra cómo el fruto al ser perecedero debe tener un tratamiento especial que evite la acumulación de agua, esto ya que si su nivel de humedad aumenta puede incurrir en cambios físicos o químicos del producto, por esta razón luego de la recolección del fruto y justo antes de su transformación este debe ser acondicionado dentro de unos límites de temperatura igual superiores a 12°C, sin embargo, a lo largo del estudio se sugieren diferentes opciones en las que este fruto puede ser utilizado o convertido con el objetivo de dar a este su máximo uso, algunas opciones u presentaciones de este fruto son: mermeladas, néctares, pulpa congelada, fruto deshidratado, vino, aromatizantes, jabones, entre otros.

En conclusión, se logran observar las diferentes oportunidades existentes para la fruta del Arazá como producto de exportación y comercialización nacional, igualmente se evidencian las ventajas y desventajas existentes dentro del mercado colombiano de frutas exóticas, de la misma manera se observan las diferentes condiciones que deben ser mejoradas u optimizadas dentro del mercado y logística de este sector.

5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

5.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El arazá también conocido como guayaba amazónica es un arbusto de la familia de las mirtáceas procedente de la región amazónica cuyo fruto se caracteriza por ser una baya esférica con un diámetro que varía entre los 5 y 10 cm, su peso oscila entre los 200g y 400g; su pulpa es de tonalidad amarilla o naranja, además de que su sabor suele ser ácido, mientras que su aroma es dulce y aromático; este arbusto inicia su producción entre los 14 y 18 meses de edad y esta va aumentando hasta aproximadamente los 5 años.

Este fruto se cultiva generalmente en países como Colombia, Ecuador, Brasil y Perú. En Colombia, su cultivo se suele encontrar en departamentos como: Meta, Santander, Caquetá, Putumayo, Amazonas, Cundinamarca y el Eje Cafetero, aunque es importante mencionar que este se puede encontrar en otras zonas del país que presenten las condiciones geográficas y climáticas adecuadas para su cultivo.

Algunas propiedades que ofrece el Arazá son el alto contenido en azúcares naturales, minerales dentro de los cuales se destaca el potasio, calcio, magnesio y

fósforo, también contiene antioxidantes y vitaminas A, B1 y C, en donde la vitamina C duplica el promedio que puede estar presente dentro de una naranja. Por su parte gracias a su alto contenido de vitaminas, minerales, antioxidantes, etc. es de gran beneficio para el bienestar y la salud de las personas, brindando así la oportunidad a sus consumidores de contar con un producto exquisito, con un alto nivel nutritivo y con impacto positivo en su calidad de vida.

5.2 FICHA TÉCNICA ARAZÁ

Tabla 1. Ficha técnica

| | |
|--------------------------|----------------------------|
| NOMBRE COMÚN | Arazá, Guayabo amazónico |
| NOMBRE CIENTÍFICO | Eugenia stipitata Mc Vaugh |
| FAMILIA | Myrtaceae |
| GÉNERO | Eugenia |
| TIPO | Fruto |

Fuente: Elaboración propia: Propiedades del arazá

5.3 BENEFICIOS NUTRICIONALES DEL ARAZÁ

El arazá presenta diversos beneficios nutricionales para su consumidor dentro de los cuales encontramos gran variedad de proteínas y vitaminas. Se

compone de aproximadamente un 90% de agua, fibra, vitaminas A, B1 y C, contiene minerales tales como potasio, calcio, magnesio, fósforo y algunos carbohidratos; las características mencionadas anteriormente, entre otras, le permiten ser una gran fuente de energía para su consumidor brindando además diferentes beneficios a la salud (Figura 1) como lo son:

- Protección de las células de los radicales.
- Retraso en el envejecimiento.
- Fortalecimiento del sistema inmune.
- Depuración de la sangre.
- Mejor funcionamiento del sistema digestivo.
- Regula el flujo sanguíneo y la tensión arterial.
- Preserva la salud de la retina.
- Ayuda al desarrollo y salud de la piel, la mucosa, dientes, tejidos blandos, etc.
- Mejora el sistema cardiovascular.
- Promueve el óptimo funcionamiento del cerebro y del sistema nervioso.

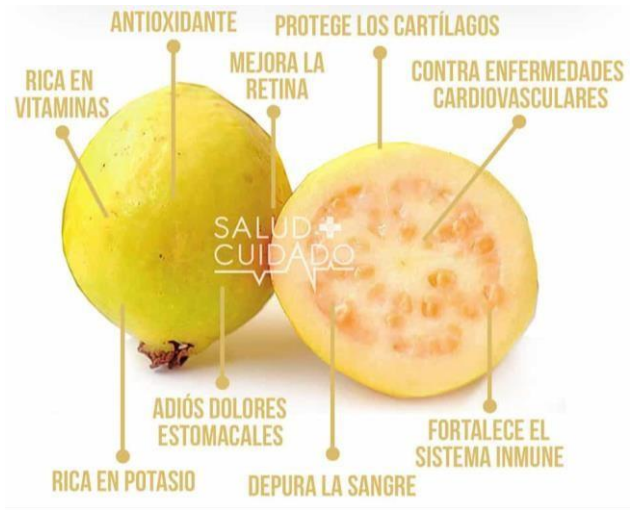


Ilustración 1. Beneficios Nutricionales del Arazá Fuente: (Salud y cuidado, s.f.)

5.4 CULTIVO ARAZÁ

El arbusto del arazá empieza su producción aproximadamente a los 2 años de vida, presenta su punto máximo de producción entre los primeros dos y cuatro años de cultivo; una sola planta de este fruto puede llegar a producir entre 30 y 40 kilogramos por cosecha. Durante su cultivo el arazá presenta diferentes estados y características (Tabla 2) que se van reflejando físicamente en cambios específicos como lo es la coloración del fruto, La coloración y estado del fruto (Ilustración 2) va cambiando de un tono verde oscuro, pasando por varias fases hasta llegar a un color amarillo brillante; estos cambios en la tonalidad del fruto permiten identificar en qué estado del proceso de maduración se encuentra el arazá para así mismo lograr identificar con mayor facilidad el momento ideal para su recolección, transformación e incluso cuando ya no es apto para el consumo; es importante mencionar que el estado ideal para la recolección de la fruta es verde-maduro cuando se pretende comercializar en fresco, mientras que para realizar algún proceso industrial con este es preferible que se haga en un estado maduro.

Tabla 2. Características del Arazá

| Estados | Color | Características |
|--|--|---|
| Inmaduro | Color verde oscuro, leve modificación tonalidad mate | No se recomienda bajar la fruta aún del árbol (Figura 1). |
| Verde – | Color verde claro | Estado óptimo para la recolección del fruto y sirve para su comercialización en fresco (Figura 2). |
| Maduro | sin brillo | |
| Pintón | Color verde con 10-25% de color amarillo | Se requiere de una manipulación más cuidadosa y se puede implementar en transformación industrial (Figura 3). |
| Pintón $\frac{3}{4}$ | Color amarillo en más del 50% del fruto | La fruta presenta características fisicoquímicas adecuadas (Figura 4). |

| | | |
|--------------------|--|---|
| Maduro | Color amarillo en el 100% de la superficie del fruto | Óptimo para la transformación industrial y sus operaciones de manipulación son limitadas por las características de la fruta, las cuales presentan un mayor riesgo de estropearse (Figura 5). |
| Sobremaduro | Color amarillo oscuro, fruto blando | No es apto consumir la fruta ni fresca, ni transformada por el proceso de fermentación que se empieza a realizar dentro de ella (Figura 6). |

Adaptado de (Puentes & Otalvaro Marín , 2013)



Ilustración 2. Coloración del fruto (Instituto Amazónico de investigaciones científicas , 2006)

5.5 USOS DEL ARAZÁ

Por su único sabor y aroma el arazá es una fruta de gran utilidad en diferentes campos, cómo se muestra a continuación:

Tabla 3 Usos del Arazá

| | |
|--------------------------------|---|
| Alimentos | Almibares, Yogures, néctares jugos, fruta en fresco pulpa de fruta, mermeladas, bocadillos, frutos deshidratados. |
| Productos aromatizantes | Perfumes, esencias, ambientadores. |
| Licores | Vinos, cervezas artesanales y cocteles. |

Elaboración propia. Tomado de (Instituto Amazónico de investigaciones científicas , 2006)

6 ESTUDIO DE MERCADO

6.1 ANÁLISIS DEL MERCADO OFERENTE

Colombia representa a uno de los países dentro de Latinoamérica con mayor crecimiento económico dentro de los últimos años, sin embargo, pese a que es catalogado como uno de los mayores y más importantes países en crecimiento su balanza comercial para el año 2020 muestra un déficit de 10.130 millones de dólares, en donde sus importaciones registran un total de 41.185 millones de dólares, mientras que sus exportaciones registraron 31.056 millones de dólares. (Portafolio, 2021)

Las exportaciones realizadas por este país suelen ser lideradas por la venta externa de combustibles, siendo este el grupo más fuerte dentro de este rubro, pese a esto, el sector agropecuario alimentos y bebidas para el primer semestre del año 2021 presentó un 25% de participación según datos del DANE, mostrando un crecimiento significativo, lo que simboliza oportunidades para el país, ya que Colombia al ser un país con una diversa variedad de suelos y climas cuenta con grandes ventajas frente a los demás países de la zona, presentando así una oportunidad a largo plazo, por lo que se debe dar prioridad al sector de la agricultura.

Para el cuarto trimestre del año 2020 en el sector de la agricultura presentó un crecimiento de 3,4% respecto al mismo periodo del año 2019, esto como consecuencia del crecimiento de los cultivos agrícolas permanentes y transitorios,

actividades de apoyo a la agricultura, la ganadería y posteriores a la cosecha que presento un 4,8%.

Se puede concluir según los datos anteriormente mencionados que el sector agrícola colombiano simboliza una gran apuesta a la economía del país además de ser una gran oportunidad de negocio, ya que este sector tiende a crecer continuamente pese a que presenta algunos problemas, además se debe mantener presente que Colombia hasta ahora está comenzando a dar una más importante mirada al mercado de las frutas exóticas y a suexportación.

6.1.1 PRODUCCIÓN DEL ARAZÁ EN COLOMBIA

En Colombia la producción de Arazá según estudios realizados por la universidad del Rosario se encuentra principalmente en los departamentos del Amazonas, Caquetá, Putumayo y Guaviare, en donde las hectáreas disponibles para su producción supera las 600, siendo Caquetá el departamento que más producción genera (Ilustración 3), esto en base gracias al programa de desarrollo realizado por ASOHECA (Asociación de Reforestadores y Cultivadores de Caucho del Caquetá)

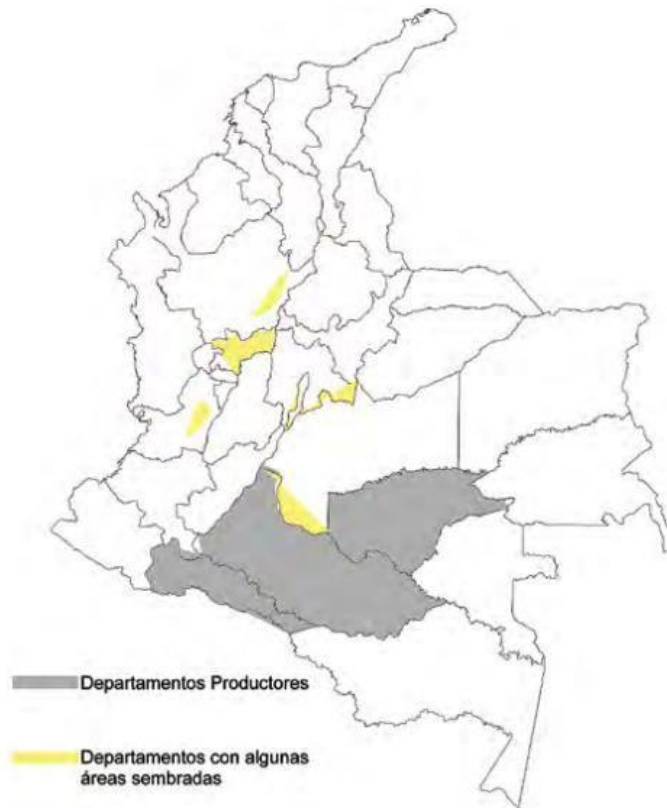


Ilustración 3. Regiones Productoras de Arazá en Colombia Fuente: Instituto amazónico de investigaciones científicas SINCHI (Hernández, Becerra, & Carrilo, 2006) Arazá

Según censo realizado por la Corporación colombiana de investigación agropecuaria, AGROSAVIA, para el año 2004 en Colombia existían un total de 499 hectáreas cosechadas de Arazá en los departamentos de Caquetá y Putumayo, mientras que para el año 2005 la producción del Arazá solo en el departamento de Caquetá registró 495 hectáreas cosechadas por 912 productores que contaban con un total de 217.282 plantas que se encontraban distribuidas en diferentes municipios como: Albania, Florencia, Valparaíso y Solita.

De acuerdo con el estudio realizado por SINCHI, para el año 2006 la actividad productora en el departamento de Caquetá era realizada por pequeños cultivadores y productores, en donde un 63% de las fincas que realizaban su cultivación contaban con igualo menos a 50 hectáreas, un equivalente a 724 predios destinados a su producción.

A partir de lo dicho anteriormente se puede deducir que, pese a que existe un número relativamente significativo de producción de Arazá en diferentes departamentos del país, el fruto aun no es muy conocido gracias a la falta de un proceso logístico óptimo que permita su apropiada manipulación y transporte hacia el resto de país.

Pese a esto el Arazá simboliza grandes oportunidades tanto en el mercado nacional como internacional, ya que cuenta con diferentes propiedades y beneficios que lo hacen atractivo en el momento de su comercialización, además que la ubicación de Colombia y sus diferentes climas tropicales permiten que el mercado nacional e internacional se vea abastecido durante todo el año.

PRECIOS LOCALES DEL ARAZÁ

El precio del Arazá en el mercado nacional suele variar dependiendo de las

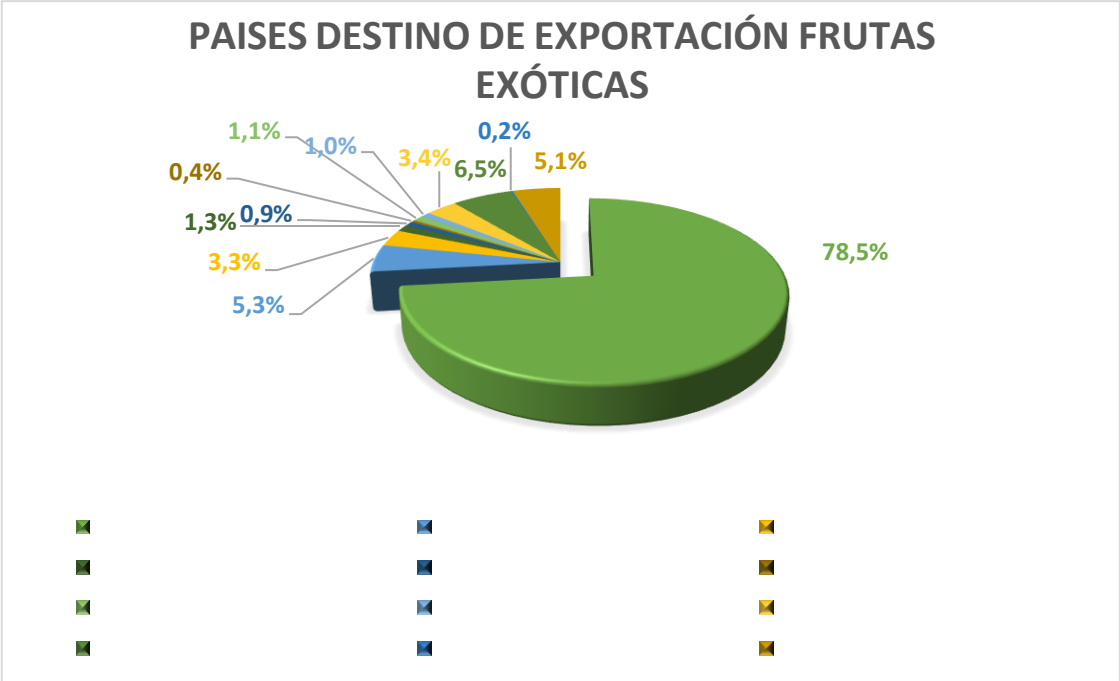
condiciones en las que haya sido cultivado, además que se tienen en cuenta sus características como base al momento de adquirir su precio, uno de los factores o características que definen el precio es el tamaño ya que en su estado totalmente natural, es decir en su comercialización como fruto sin proceso, si el tamaño es pequeño el valor por kilo en el año 2016 era de \$2,500 COP, mientras que si el fruto tiene un tamaño y proporción grande el precio tiende a variar entre \$3.000 y \$3.500 COP.

Pese a esto en Colombia existen diferentes empresas que se decidan a la comercialización netamente de la pulpa de Arazá, una de estas empresas es Arazá Fruit la cual se encuentra ubicada en la ciudad de Medellín, su principal actividad económica es la comercialización de la pulpa y arboles de Arazá, según información proporcionada por esta empresa, el kilo de pulpa de Arazá que ellos venden y comercializan suele ser vendido a \$15.000 COP esto al menos en el año 2019, en donde cada porción o empaque contiene 100g.

Frente a esto se logra evidenciar que el valor de mercado nacional de esta fruta es viable, ya que no es demasiado costoso lo que permite una mayor atracción por parte del consumidor.

6.1.2 PRODUCTO DE EXPORTACIÓN

6.1.2.1 PAÍSES DESTINO DE EXPORTACIÓN DEL SECTOR



PAISES BAJOS

CANADA

FRANCIA

HONG KONG

BRASIL

EMIRATOS

ARABES UNIDOS

ALEMANIA

ESLOVENIA

BÉLGICA

REINO UNIDO

ESPAÑA

ESTADOS

UNIDOS

Ilustración 4. Países Destino de Exportación del Sector Elaboración propia adaptada de (Rúiz, 2020)

Dentro de los principales países de destino para la exportación de frutas exóticas se destacan Países bajos, Reino Unido, Canadá, entre otros; siendo este primero, respectivamente, el que cuenta con un 78,5% de participación siendo ésta la mayor dentro de todos los países incluidos dentro del estudio; esto tiene su fundamento en que Países Bajos es un país reexportador por lo cual maneja la mayor cantidad de importaciones posibles para luego exportar los productos a la región (Unión Europea) gracias a los diversos tratados y acuerdos comerciales que existen entre las dos partes y así mantener su balanza comercial de manera equilibrada y además posicionándose económicamente bien, teniendo en cuenta que para el año 2020 se posicionó en la economía número 17 a nivel mundial evaluando su PIB.

6.1.2.2 DISCRIMINACIÓN DE EXPORTACIONES DEL SECTOR CON DESTINO A PAISES BAJOS

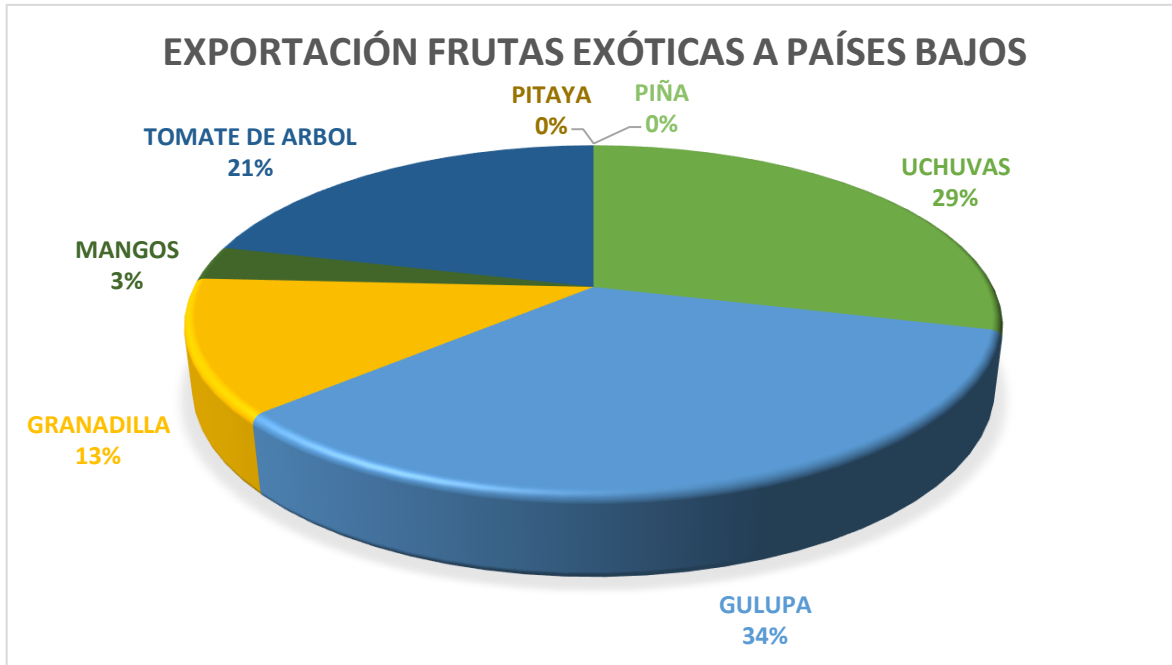


Ilustración 5. Exportación Frutas Exóticas a Países Bajos Elaboración propia adaptada de (Rúiz, 2020)

Según informe presentado por la revista Agronegocios (Rúiz, 2020) durante el año 2019 la gulúpa, la uchuva y el tomate de árbol se destacaron en las exportaciones realizadas con destino a Países Bajos. Teniendo en cuenta estos resultados, las grandes cantidades y la diversidad de frutas exóticas que importa países bajos lo hace ser el país de destino idóneo para el arazá, pues se evidencia que hay gran demanda por este tipo de frutos en su mercado y que, además, respecto a la zona, es un importador potencial del mercado de frutas exóticas colombianas.

6.1.2.3 PROYECCIÓN DE PRODUCCIÓN DE ARAZÁ EN COLOMBIA

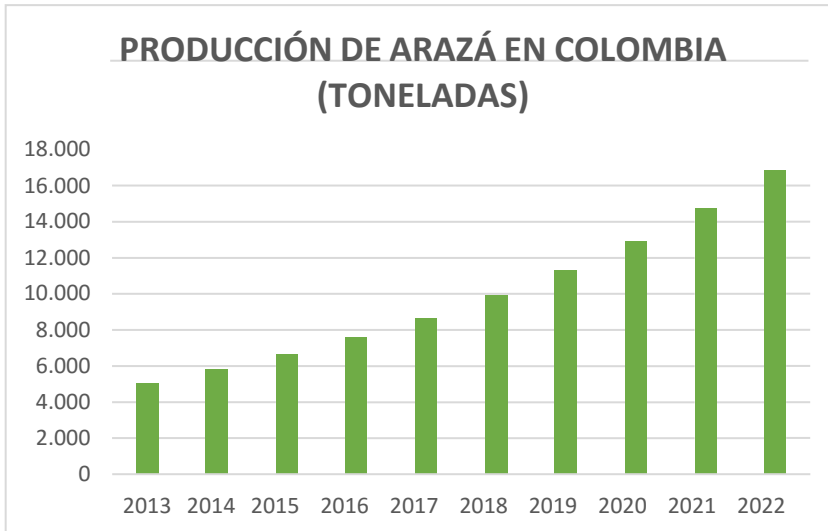


Ilustración 6. Proyección Producción de Arazá en Colombia Elaboración propia

Teniendo en cuenta la proyección de producción del Arazá en Colombia presentada por el estudio SINCHI (Hernández, Becerra, & Carrillo, 2006) donde refiere una proyección desde el año 2006 hasta el año 2012 (proyección relacionada a continuación, Tabla 4) y tomándola como base se realizó la siguiente proyección desde 2013 a 2022, teniendo en cuenta que para el año 2021 la producción sería aproximadamente de 14.767 toneladas, dato que será tomado en cuenta para realizar las siguientes proyecciones presentadas en este estudio.

Tabla 4. Proyección producción de Arazá

| Productores | No Plantas | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-------------|------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 912 | 247282 | 2165.81 | 2863.58 | 3432.18 | 4029.64 | 4411.62 | 4439.83 | 4439.83 |

Fuente: SINCHI (Hernández, Becerra, & Carrillo, 2006)

6.1.2.4 DESTINO DE LA PRODUCCIÓN: MERCADO NACIONAL Y EXPORTACIÓN

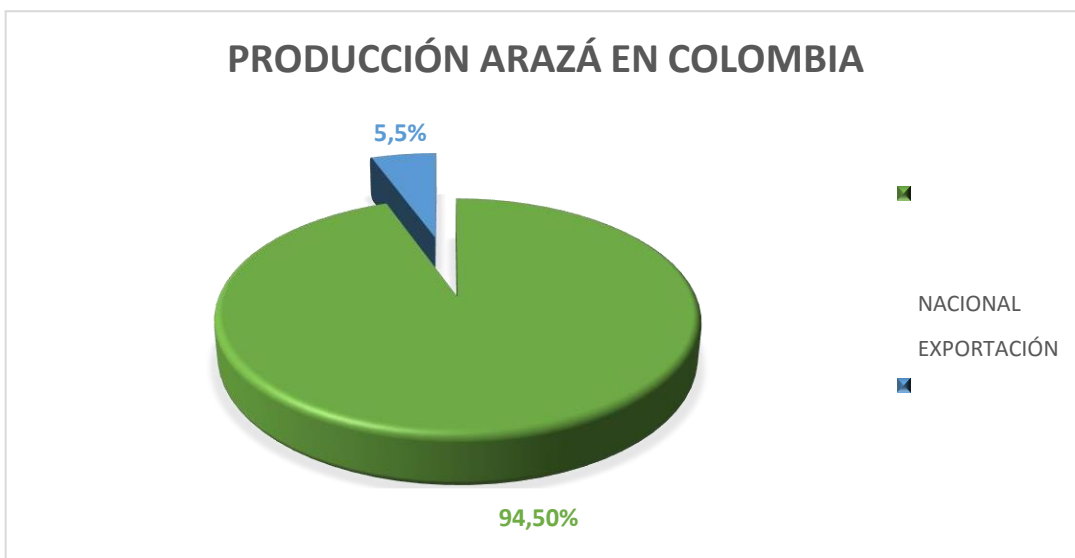


Ilustración 7. Destino de la Producción: Mercado Nacional y Exportación

Elaboración propia

Basados en la proyección anteriormente realizada respecto a la producción del Arazá en Colombia y estableciendo relación con el estudio elaborado por la revista Agronegocios (Rúiz, 2020) se logra determinar que del total de frutas exóticas

producidas en Colombia para el año 2019, se destinó un 5,5% para la exportación, en relación a esto, teniendo en cuenta que de la proyección de producción para el año 2021 equivale a 14.767 toneladas de arazá, se realizaría una exportación como mínimo del 5,5% (Porcentaje real de exportación a países bajos para el año 2019) se concluye que la exportación de Arazá para el año 2021 sería de 812 toneladas.

6.1.2.5 DESTINO POTENCIAL DE EXPORTACIÓN DE ARAZÁ



Ilustración 8. Exportaciones a Países Bajos Destino Potencial de Exportación

Elaboración propia

De las 812 toneladas proyectadas anteriormente para exportación se realiza una estimación aproximada donde 637,4 toneladas tendrían como destino de exportación Países bajos, y 174,6 toneladas restantes tendrían como destino de exportación otras partes del mundo; teniendo Países bajos una importación del 78,5% del total de toneladas destinadas ala exportación, y el 21,5 % restante para el resto del mundo. Estos porcentajes se tomaron teniendo en cuenta el estudio publicado por la revista Agronegocios (Rúiz, 2020) donde según los datos presentados por éste, en el mercado de exportación de las frutas exóticas colombianas se destina, del total de frutas con destino de exportación, un 78,5% para PaísesBajos, evidenciando así la posible demanda que podría existir en el país para el nuevo producto que ingresará al mercado.

7 ANALISIS DEL MERCADO DEMANDANTE

7.1 DEMANDA GLOBAL

El crecimiento de la demanda de frutas a nivel mundial ha tenido un ascenso en los últimos años, esto de igual manera viéndose reflejado en el creciente interés por el consumo de frutas exóticas, en donde las que han recibido mayor reconocimiento se destacan la uchuva, gulupa, maracuyá, tamarindo, granadilla y demás, los 5 principales países que más importaciones de fruta exótica realizaron en el año 2019 esto según datos del Observatory of Economic Complexity son:

Estados Unidos con 26.4% se ubica en el primer lugar, seguido por Países Bajos con 8,3%9, China con 7,52%, Francia con 5,36%, y Alemania con 5,29%.

Así mismo, entre 2018 y 2019, los importadores de frutas exóticas que presentaron mayor crecimiento fueron Estados Unidos (\$ 427 millones), China (\$ 380 millones), Emiratos Árabes Unidos (\$ 293 millones), Francia (\$ 122 millones) y España (\$ 62,5 millones), quienes simbolizan una gran oportunidad como mercado demandante y objetivo para los países productores de fruta exótica en donde principalmente para Colombia quien sedestaca en este sector.

7.2 DATOS BÁSICOS DE PAISES BAJOS

Según el (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación , 2021) los datos básicos sobre países bajos son:

Nombre Oficial: Reino de los Países Bajos.

Superficie: 41.500 Km², a los que hay que añadir 500 Km² de las islas caribeñas de Bonaire, Saba y San Eustaquio.

Límites: Los Países Bajos están situados en el Oeste del continente Euroasiático, a 52° de latitud Norte y 5° de longitud Este. Limitan con Bélgica por el Sur, con la República Federal de Alemania por el Este y con el mar del Norte por el Norte y el Oeste.

Población: 17.481.214 habitantes (enero 2021).

Capital: Ámsterdam (872.757 habitantes, enero 2021), pese a esto la sede del Gobierno se encuentra en La Haya (545.838, enero 2021).

Ciudades importantes: Róterdam (651.157 hab.), Utrecht (357.597 hab.), Eindhoven (234.394 hab.) (enero 2021).

Idioma: Se habla una lengua germánica propia: el neerlandés (prácticamente idéntico al flamenco).

Religión: Libertad de culto. Aunque Países Bajos es un país tradicionalmente calvinista, las últimas estadísticas revelan que hay un 20% de católicos, seguidos por los protestantes (15%), los musulmanes (5%) y otros cultos religiosos (6%). Hoy por hoy predominan quienes no practican ninguna religión (54%).

Moneda: Euro.

Forma de Estado: Los Países Bajos se configuran como una monarquía parlamentaria. La vida política se organiza en torno a las dos cámaras de los Estados Generales y el gobierno. El monarca forma parte del gobierno, aunque no lo preside.

7.3 DATOS SOCIALES

Población urbana (2020): 92,1%

Densidad (2020): 508 habitantes por km²

Índice Desarrollo Humano [valor numérico /nº orden mundial (2020)]: 0,944/ 8º
de 73 países

Tasa de fecundidad (2020): 1,7

Tasa de natalidad (1/1000) (2020): 10,14

Tasa de mortalidad (1/1000) (2020): 8,90

Esperanza de vida (años) para mujeres (2020):

84,4 **Esperanza de vida (años) para hombres**

(2020): 81,2 **Tasa de analfabetismo (2020):** 1,5%

Ingreso nacional bruto per cápita en dólares americanos (Banco Mundial, 2019):53.100 (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación , 2021)

7.4 DATOS ECONOMICOS DE PAISES BAJOS

Según datos del Banco Mundial para el año 2019 Países Bajos presento un PIB que corresponde a 810.247 millones de euros, convirtiéndolo así en la decimosexta economía más fuerte del mundo y la quinta para el año 2020 dentro de los países que conforman la Unión Europea, el PIB per cápita ronda un total de 46.700 euros, ocupando así la cuarta posición dentro de la Unión Europea, justo después de Luxemburgo, Irlanda y Dinamarca.

El sector que domina la economía dentro de este país es el terciario, que

representa un poco más del 70% del PIB, donde más de las actividades laborales y comerciales de la población es enfocada en este sector, se debe tener en cuenta que en un contexto general Países Bajos presenta una economía muy abierta al comercio, pese a esto corre con el riesgo de presentar problemas debido a coyunturas de la economía mundial.

Para el año 2020 presento una deuda pública equivalente a 434.931 millones de euros, la deuda pública con un porcentaje igual a 54,5% del PIB, en cuanto al IPC para el primer semestre del año 2019 fue de 2,4%, igualmente, Países Bajos es uno de los países con menor porcentaje de desempleo en el mundo.

Gran parte de la población de este país se encuentra establecida al oeste del país por esta razón el núcleo económico y comercial del país se ve apoyado o concentrado allí siendo esta región la que genera más de la mitad del PIB, además que este al concentrar el poder económico del país, suele ser el mayor atractivo para las empresas extranjeras que deciden optar por hacer negocios.

Tabla 5 Composición del PIB por Sectores

| COMPOSICIÓN DEL PIB POR | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|
| SECTORES (%) | 2017 | 2018 | 2019 |
| AGRICULTURA | 1,9 | 1,7 | 1,6 |
| MINERIA | 1,0 | 0,9 | 0,7 |
| INDUSTRIA Y MANUFACTURAS | 11,1 | 11,1 | 10,9 |
| Industria alimenticia, productos estimulantes | 2,1 | 2,1 | 2,1 |
| Química | 1,5 | 1,6 | 1,2 |
| ENERGIA | 1,0 | 1,0 | 1,2 |
| AGUAS Y GESTIÓN DE RESIDUOS | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| CONSTRUCCIÓN | 4,1 | 4,2 | 4,4 |
| COMERCIO, TRANSPORTE Y HORECA | 18,5 | 18,5 | 18,4 |
| Comercio mayorista y consultoría com. | 7,6 | 7,7 | 7,7 |
| Comercio detallista (excl. Automóviles) | 3,5 | 3,4 | 3,4 |
| INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN | 4,4 | 4,5 | 4,5 |
| Telecomunicaciones | 1,0 | 1,0 | 0,9 |
| TIC | 2,7 | 2,8 | 2,9 |

| | | | |
|--|------------|------------|------------|
| SERVICIOS EMPRESARIALES | 13,4 | 13,7 | 13,8 |
| ADMISNISTACIÓN PÚBLICA Y | 18,8 | 18,8 | 18,8 |
| SANIDAD | | | |
| Gasto general de la Administración pública | 6,3 | 6,3 | 6,2 |
| Educación | 4,4 | 4,4 | 4,3 |
| Sanidad | 4,4 | 4,4 | 4,3 |
| Bienestar y otros servicios no comerciales | 3,8 | 3,8 | 3,9 |
| CULTURA, OCIO Y OTROS SERVICIOS | 2,1 | 2,1 | 2,1 |
| Impuestos netos sobre los productos | 10,4 | 10,5 | 10,9 |
| TOTAL % PIB (bruto, precios corrientes) | 100 | 100 | 100 |

Fuente: CBS, Nationale Rekeningen 2019, 2020 (P 11.4).

A partir de la tabla se logra evidenciar que los sectores que presentaron mayor participación dentro del PIB para el año 2019 fueron industria y manufactura (10,9); comercio, transporte y horeca (18,4); servicios empresariales (13,8); y administración pública y sanidad (18,8), lo que logra indicar que para Países Bajos el sector de administración pública y sanidad es el que representa en gran porcentaje el PIB, lo que indica el cuidado y preocupación de este país por educación, sanidad

y bienestar es de gran importancia.

7.5 ANÁLISIS DEL CONSUMO INTERNO DE PAISES BAJOS

Las tendencias de consumo de frutas y hortalizas dentro de los países europeos han mostrado un significativo incremento en la última década esto principalmente evidenciado por la actual preocupación de los ciudadanos europeos en temas de salud, comercio justo, estilo de vida, imagen y demás conceptos asociados, dentro de los países con mayor incremento en el consumo de frutas son Alemania, Italia y Reino Unido.

Según (Procolombia, 2019):

“En el caso de las frutas procesadas, la demanda supera la producción interna, por lo que se hace necesaria la importación de estos productos. Adicionalmente, las frutas exóticas y tropicales no se pueden producir en la UE, lo cual se traduce en una variedad de oportunidades para los productos colombianos de frutas tropicales (mango y papaya) o de frutas exóticas (gulupa, uchuva, y maracuyá)”.

Así mismo, según cifras del estudio realizado por GfK (Growth from Knowledge) y GroentenFruit Huis organismo de la industria de frutas holandesa, se

reveló que en el último año (2020) el consumo de frutas y verduras por parte de los hogares tuvo un aumento de 9% con respecto al año 2019, esto causado por la pandemia y cuarentena generada por el COVID19.

Los productos que mayor consumo presentaron fueron aquellos que cuentan con un alto contenido vitamínico como son las naranjas, toronjas, mangos, fresas, entre otras, en consecuencia, los minoristas presentaron grandes oportunidades al momento de comercializar estas frutas, pues contaban con grandes volúmenes de estos productos, lo que les permitía obtener buenos resultados.

No solo el comercio directo con los clientes tuvo un aumento sino también el comercio en línea, tanto así, que el año 2020 mostro un aumento del 30% en el comercio de frutas y verduras en línea, lo que en la actualidad representa un 6% del total de los consumidores de frutas. "Con todo, podemos concluir que la situación especial debida al coronavirus ha estimulado el consumo de frutas y verduras, al menos en los hogares de los consumidores", dijo el grupo GfK, esto sin duda representa un avance significativo para la salud y comercio de Países Bajos.

7.6 ACUERDOS O TRATADOS DE PAISES BAJOS CON COLOMBIA

Procolombia expone en el acuerdo comercial Colombia-Unión Europea que el incremento de exportaciones de frutas exóticas está fuertemente ligado a la firma

de los tratados de cooperación con la Unión Europea a partir del año 2013 (Ministerio de Industria y Comercio, 2021), además que antes del acuerdo comercial con la Unión Europea, el arancel base para las frutas colombianas que ingresaban a este territorio era entre el 0 y el 17,6%, sin embargo, desde el vigor de dicho acuerdo, gran parte de los productos colombianos del sector agrícola ingresan libres de arancel, impulsando la exportación a dicho mercado de frutas frescas y procesadas.

Igualmente, el TLC vigente con la Unión Europea expone que en materia de bienes agrícolas se tendrá acceso libre de aranceles para bienes claves de la canasta exportadora como flores, tabaco, café y procesados, biocombustibles, aceite de palma, y la mayoría de las frutas y hortalizas, entre otros. (FUNDACION UNIVERSIDAD DE AMÉRICA, 2020)

Asimismo, el Acuerdo comercial con la Unión Europea permitirá la identificación de proyectos de cooperación que apunten a la generación de oportunidades para el comercio y la inversión, favoreciendo de manera especial el aprovechamiento de las PYMES, generando así oportunidades de comercio e inversión para los productores y cosechadores colombianos de Arazá, dentro de las ventajas generadas a partir del TLC y acuerdo comercial se encuentran:

- Nuevas y mayores oportunidades de mercado.
- Nuevos vínculos en las cadenas de producción y suministro.
- Posibilidad de alianzas productivas y comerciales.
- Más clientes y más consumidores.
- Mejores condiciones para atraer inversionistas
- Mayores opciones y mejores precios para los consumidores.

8 GUÍA DE EXPORTACIÓN

8.1 CREACIÓN EMPRESA O FORMALIZACIÓN ACTIVIDAD EXPORTADOR

Para la creación de empresa o formalización del proceso exportador en Colombia debe tenerse el Registro Único Tributario (RUT) que certifique la autenticidad de su actividad comercial ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, además de contar con estos registros, el exportador estará obligado a operar bajo el Régimen Común para esto debe tramitar su resolución de facturación ante la DIAN, igualmente, el exportador tendrá que declarar y cumplir con su responsabilidad tributaria (declaración de IVA, facturación, retenciones, exógena, entre otros).

Para realizar el proceso de exportación es necesario que el exportador realice su inscripción ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior VUCE, algunos de los procedimientos que se deben llevar a cabo son: el registro como productor nacional, las respectivas autorizaciones previas, permisos, certificaciones y vistos buenos que otorgan las diferentes autoridades gubernamentales en los procesos de exportación e importación.

También es necesario que se obtenga previamente la firma digital en CERTICAMARA Entidad filial de la Cámara de Comercio de Bogotá que otorga un

usuario y contraseña para acceder a la VUCE (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019).

8.2 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Las frutas se encuentran clasificadas en el capítulo 8 del arancel de aduanas llamado “Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías”; luego encontramos la subpartida 0810 llamada “Las demás frutas u otros frutos, frescos”. Específicamente el arazá se encuentra localizado en la subpartida arancelaria número 0810.90.90.90 conocida como “las demás”. Debido a que el arazá no es tan reconocido y no ha sido producto de exportación en ocasiones anteriores este no cuenta con una partida arancelarias única.

8.3 CERTIFICADO DE ORIGEN

Para ejercer y gozar de las reducciones arancelarias otorgadas a partir de las negociaciones de los acuerdos de libre comercio o TLC es necesario que el exportador cuente con el Certificado de Origen con el objetivo de poder disfrutar de estas preferencias. La Declaración Juramentada de la Determinación de Origen debe ser diligenciada con anterioridad ya que es uno de los requisitos que se deben cumplir para poder acceder a este beneficio.

Los documentos y requisitos necesarios que debe tener el exportador para así recibir el certificado de origen son los siguientes:

- Ser productor de la mercancía. La persona natural o jurídica debe estar inscrita en el Registro Único Tributario (RUT) con la actividad económica que corresponda a la producción del producto objeto de la declaración juramentada de origen (DIAN, 2021).
- Asociación: Si el productor para el procedimiento de elaboración y presentación de la declaración juramentada de origen contrata otra persona, el productor hará el proceso de Asociación, para lo que él debe:
- Solicitar la asociación: Antes de presentar la declaración juramentada de origen debe solicitar a la Coordinación del Servicio de Origen través del correo electrónico: www.mandatos-origen@dian.gov.co, la asociación de las dos personas. (DIAN, 2021)
- Adjuntar el poder para el efecto debidamente otorgado, registro mercantil y cédulas de ciudadanía de los representantes legales de las dos empresas: Se adjuntan escaneados a la solicitud por correo electrónico. (DIAN, 2021)

El productor deberá recopilar la información solicitada y con fundamento en las normas de origen del acuerdo comercial correspondiente

Declarar el cumplimiento de estas seleccionando el criterio de origen que corresponda al producto.

- Recopilar la información sobre la producción y seleccionar el criterio de origen que corresponda: Obtener firma digital: Antes de presentar la declaración juramentada de origen, el productor (o la persona que a su nombre hará el procedimiento) deberá
- Obtener una firma digital a uno de los siguientes proveedores: Certicámaras, Sistema De Gestión Electrónica –SGE o Andes SCD. (Procolombia, 2012).

8.4 SOLICITUD DE VISTOS BUENOS

Para la Solicitud de vistos buenos para la exportación por parte de Colombia es necesario que se identifiquen los pertinentes requisitos que debe cumplir cada uno de los productos presentes dentro de esta actividad comercial, pues se debe velar por el cumplimiento de la protección de la salud humana, animal y del medio ambiente.

Tabla 6. Vistos Buenos

VISTOS BUENOS

| | |
|---|---|
| <i>INVIMA Productos</i> | <ul style="list-style-type: none"> - Materias primas para uso o consumo humano. |
| <i>Certificados de autorización de comercialización</i> | <ul style="list-style-type: none"> - Notificación Sanitaria (NSA) - Permiso Sanitario (PSA) - Registro Sanitario (RSA) |
| <i>Certificado fitosanitario</i> | <ul style="list-style-type: none"> - País tercero autorizado por la UE para exportar - Establecimientos y áreas de producción registradas por la autoridad competente |

Fuente: Elaboración propia adaptada de Legiscomex

8.5 TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL INCOTERMS

En el proceso de exportación de arazá a países Bajos, se contempla el incoterm FOB (Free On Board) para definir los términos de negociación internacional. En este caso el vendedor se hace responsable de la mercancía desde el embalaje y verificación, carga, transporte en el país de origen, costes de manipulación y aduana de exportación; por su parte, el comprador debe responder por el resto del proceso exportador desde el momento en que recibe la mercancía, esto comprende desde la elección y el pago del transportista, la aduana de importación, coste de manipulación de importación, descarga y recepción en el lugar de destino, transporte al interior del país de destino y el seguro. (Michael Miró, 2021)

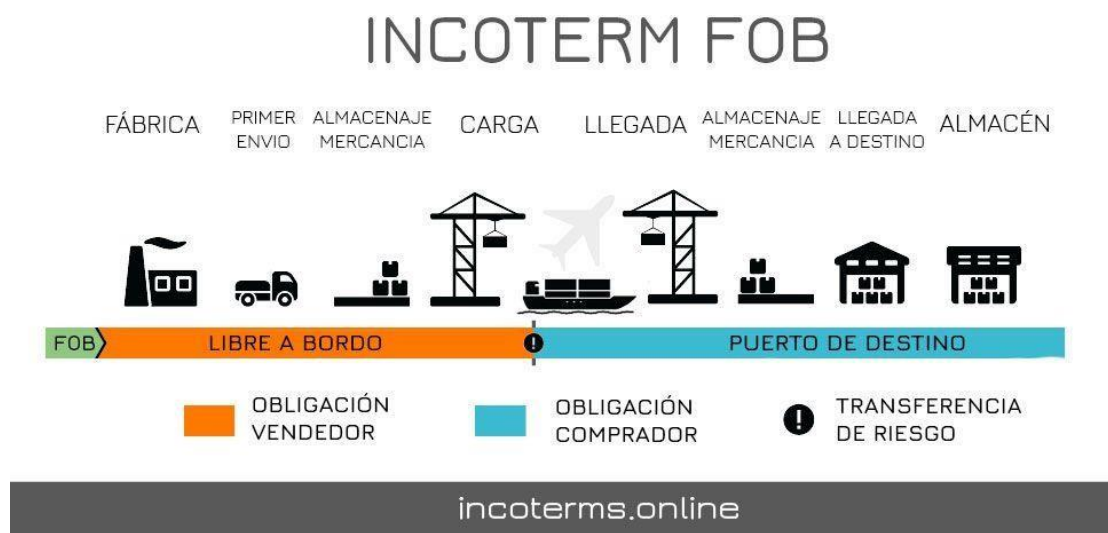


Ilustración 9. Incoterms Fuente: (Michael Miró, 2021)

Cálculo FOB

Tabla 7 Calculo valor FOB

| <i>VARIABLE</i> | <i>VALOR</i> | <i>ESPECIFICACIONES</i> |
|--|---------------------|--|
| <i>Tamaño del contenedor</i> | 20 pies | Sistema de refrigeración propio |
| <i>Tipo de contenedor</i> | Reefer | |
| <i>Puerto de origen</i> | Puerto de Cartagena | |
| <i>Tamaño de la carga</i> | | |
| <i>Tipo de contrato</i> | FOB – Free on Board | |
| <i>Costo de traslado por tonelada</i> | | |

| TRM | | \$4.000 | | |
|-------------------------------|------------------------------------|----------------|------------------|------------------|
| COSTO PRODUCTO | | | | |
| Descripción | Cantidad | Precio | Total COP | Total USD |
| Pulpa de arazá congelada - kg | 24.682 Kilos 24.68Toneladas | \$50,000 * 1Kg | \$1'234.100.000 | \$308.525 |

| COSTO DE FLETE TERRESTRE | | | | |
|---|---|------------------------|---------------|-----------------|
| Costo de traslado por tonelada: | Origen: Caquetá | \$122.444 por tonelada | | |
| Costo por movilizar el vehículo de un lugar a otro | Destino: Cartagena | \$3'021.900 | | |
| Costo por tonelada de una hora hábil adicional de espera, carga y descarga | | | \$91 | 1 |
| Transporte de Bodega a Puerto | 24.68 Toneladas | \$3'021.900 | | 755.5 |
| Costo de seguro | Asegurar Carga por 3 Trayectos, entre el 0.5% y el 2% del valor de la carga | \$24'682.000 | | \$6170.5 |
| COSTOS DE PREPARACIÓN Y EMPAQUE | | | | |
| Bolsas zip-lock | 80880 bolsas de250gr | \$60COP Bolsa | x \$4'852.800 | \$1.213 |

| COSTO DE FLETE MARÍTIMO | | | | |
|---|------------------------|--|--------------|---------|
| Costo de flete marítimo para una carga FCL | 1 Contenedor FCL | Precio actual del mercado \$2712 - \$2997 | \$11'988.000 | \$2.997 |

| | | |
|--------------|---------------------|-------------------|
| TOTAL | \$44'544.700 | \$11.136,2 |
|--------------|---------------------|-------------------|

8.6 PROCEDIMIENTO ADUANERO

A partir del Decreto 1165 de 2019 y la Resolución 046 de 2016 el exportador podrá comprender el proceso necesario para realizar los trámites pertinentes dentro del procedimiento aduanero, esto con el fin de que el proceso de este sea reducido.

En base a lo anterior es importante mencionar que Colombia cuenta con tres regímenes de exportación, estos siendo:

“Régimen de libre exportación, régimen de exportaciones sujetas a vistos buenos y el régimen de prohibida exportación que determinan los requisitos que se deben cumplir los productos a ser exportados y que pueden ser consultados por medio de la posición arancelaria (descrito en uno de los puntos anteriores)” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019).

Dentro del procedimiento aduanero es importante que se indague y se tenga conocimiento sobre los procesos de solicitud de autorización de embarque (SAE), el traslado al lugar en el que se llevara a cabo el embarque, el pertinente procedimiento de ingreso a la zona aduanera, la autorización de embarque. Embarque, Certificación de embarque y Declaración de exportación definitiva. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019)

8.6.1 SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN DE EMBARQUE (SAE)

Para la gestión de la Solicitud de Autorización de Embarque (SAE) es necesario que el exportador o agente de aduanas gestione el correspondiente documento a través de la DIAN, más específicamente a través de su plataforma MUISCA, en la Dirección Seccional de Aduanas del puerto o aeropuerto donde se ubica la mercancía.

La SAE es aceptada cuando la autoridad aduanera acusa el recibido satisfactorio de la misma por intermedio del Sistema, con una vigencia de un mes, vencido este término debe tramitar una nueva solicitud. Dentro de dicho periodo debe hacer el traslado e ingreso de la carga a una zona primaria (puerto, aeropuerto, puesto de frontera o zona franca) y embarquede la misma, empleando la planilla de traslado a través de los servicios informáticos electrónicos autorizados. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019)

8.6.2 INSPECCIÓN ADUANERA

El levante automático realizado por el sistema informático de la DIAN presenta la posibilidad de que no se realice el proceso de inspección aduanera, a través de este sistema se arroja el resultado que aprueba y genera el número de la Declaración de Exportación (DEX) lo que simplifica o elimina los tramites adicionales.

Otra de las posibilidades presentes dentro de la inspección aduanera basado en el análisis del riesgo, presenta y determina una inspección documental, física o intrusiva a las mercancías o productos que se van a exportar, esta inspección debe ser realizada por parte del declarante.

8.6.3 AUTORIZACIÓN DE EMBARQUE

Una vez la autoridad aduanera haya acreditado y revisado que toda la documentación, la carga y cumplimiento de los tiempos se encuentre en orden, se realizará la adecuada y conveniente autorización para que se realice el embarque

8.6.4 EMBARQUE

Consiste en el cargue de la mercancía dentro del medio seleccionado siendo posible estos: marítimo, terrestre, aéreo, fluvial o demás medios de transporte de la mercancía que tiene por objetivo la exportación, esto con la previa autorización de la autoridad aduanera.

8.6.5 CERTIFICACIÓN DE EMBARQUE

Según los plazos establecidos con anterioridad, el transportador, ya sea persona natural o persona jurídica, tiene la obligación de transferir la información

incluida en el manifiesto de carga; este proceso se debe realizar mediante un sistema informático.

8.6.6 DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN DEFINITIVA

La declaración de exportación se debe presentar mediante la DIAN, luego de haber realizado todos los tramites ya mencionados con anterioridad, sólo así al momento en que el exportador firme y presente dicha declaración el proceso se dará por terminado.

8.7 DOCUMENTOS SOPORTE

Los documentos soporte de la Solicitud de Autorización de Embarque – SAE son:

- Documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación (Facturacomercial o contrato).
- Vistos buenos o autorizaciones, cuando a ello hubiera lugar.
- Mandato, cuando actúe como declarante una Agencia de Aduanas o un apoderado.

Los documentos soporte de la Declaración de Exportación son los

mencionados anteriormente y se debe incluir el documento de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea, carta porte o documento de transporte multimodal), lista de empaque (si se requiere), certificado de origen (si se requiere) y demás que otorguen soportes a la operación o que sean exigidos por la normatividad legal vigente. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019)

8.8 REINTEGRO DE DIVISAS

Previamente a la realización del proceso de exportación se debe pactar con la contraparte el medio de pago que se va a utilizar, este puede ser un giro directo o con cobertura de riesgo. Para el directo un ejemplo de este puede ser el pago realizado de manera anticipada y por su parte para la cobertura del riesgo se tienen las garantías Stand By. Es importante tener en cuenta que las divisas que tienen como origen las exportaciones solo se pueden reintegrar mediante intermediarios que se encuentren autorizados.

8.9 RUTA DE EXPORTACIÓN

La ruta exportadora que se tomará para realizar el proceso de comercialización o exportación de la pulpa de Arazá congelada hacia Países Bajos con el objetivo de que sea reexportada por este país, partirá desde Colombia, más específicamente

desde el departamento de Caquetá por medio de transporte terrestre y dentro de un contenedor referde 20 pies hacia la ciudad de Cartagena, desde donde se realizara el ingreso y embarque de la mercancía en el Puerto de Cartagena.

Mientras que el puerto de desembarque y llegada de la mercancía será el puerto de Rotterdam debido a que existe una ruta directa entre los dos países. Éste es considerado como el puerto más importante de Europa ya que es el puerto de conexión del continente con el resto del mundo; es un puerto frutícola y tiene amplia experiencia en el ámbito portuario.

8.10 EMBALAJE Y CONDICIONES DE EXPORTACIÓN

Para el proceso de exportación del fruto Arazá se determinarán diferentes aspectos para el transporte, empaque y embalaje de la fruta con el objetivo de que la conservación de la pulpa de esta fruta sea de la mejor manera, de modo que no pierda sus propiedades y características físicas y químicas en el proceso de exportación, además que estos aspectos brindaran protección al producto evitando así daños originados por agentes externos que pueden ocasionar oxidación.

Así pues, con el objetivo de satisfacer y cumplir con los estándares de calidad de ingreso de la pulpa de Arazá este se ajustará a un sistema de embalaje que permita conservar la cadena de frío y resistir asimismo las condiciones exigentes del

transporte y movilización óptima de la mercancía, se opta por el uso de un empaque para productos perecederos con hielo seco que vele por la conservación de la cadena de frío que debe tener la pulpa de Arazá durante su proceso de exportación hacia Países Bajos.



Ilustración 10: Empaque y Embalaje Fuente: FedEx Express

Por esta razón la mercancía debe ser transportada en empaques que permitan su protección y velen por su conservación de manera que en ningún momento se presente una rotura de la cadena de frío, pues del buen desarrollo de ésta dependerá la conservación y la vida útil del producto. Igualmente debe ser de obligatoriedad la desinfección de los vehículos que realicen el transporte de la mercancía, esto con mayor cuidado y atención debido a la actual situación de la pandemia ocasionada por el COVID 19.

Del mismo modo y gracias a que los productos que se incluyen en la exportación se enfrentan a diferentes normativas, leyes, requisitos, etc. es propicio que se seleccione un material amigable con el producto y con el consumidor, que asimismo cumpla con las regulaciones y leyes del país desde el cual se realiza la exportación y del país de destino, esto siempre procurando la conservación de la mercancía.

El traslado del producto hacia Países Bajos se realizará por medio del transporte marítimo, pese a que este tipo de transporte requiere un poco más de tiempo para el traslado de la mercancía frente a los demás, es mucho más económico y de fácil acceso para el exportador, igualmente, el transporte por medio marítimo permite el cargue de mayores toneladas de mercancía, en este caso de pulpa congelada de Arazá.

La carga será enviada mediante un contenedor Reefer de 20', el cual cuenta con características específicas para mantener la mercancía a la temperatura adecuada para no romper con la cadena de frío y así permitir que el producto llegue en las mejores condiciones al lugar de destino.

| Peso tara | Capacidad de carga | Capacidad cúbica | Longitud interna |
|---------------|--------------------|---------------------------|----------------------------|
| 3.080 kg | 27.400 kg | 28,3m cúbicos | 5,44 m |
| 6.791,4 lbs | 60.417 lbs | 999 cu ft | 17,9 ft |
| Ancho Interno | Altura Interna | Ancho apertura de Puertas | Altura apertura de Puertas |
| 2,29 m | 2,27 m | 2,23 m | 2,10 m |
| 7,5 ft | 7,5 ft | 7,3 ft | 6,9 ft |

Ilustración 11 Dimensiones del Contenedor Fuente: DSV Global Transport and Logistics

9 CONCLUSIONES

- Por medio del plan de exportación se logra concluir que existe una oportunidad de comercialización y exportación de la pulpa de fruta de Arazá gracias al constante crecimiento de la tendencia de consumo de frutas alrededor del mundo, especialmente en el mercado meta siendo este Países Bajos, en donde, el consumo de frutas y verduras por parte de los hogares tuvo un aumento de 9% con respecto al año 2019.
- El mercado de frutas exóticas procedentes desde Colombia cada vez crece más lo que genera nuevas y mejores oportunidades para los productores y exportadores de este tipo de productos, lo que en consecuencia se vería en el incremento de las exportaciones agro, lo que posiciona a Colombia como un país exportador en desarrollo y con alto potencial.
- Se evidencia que para el proceso logístico y transporte de la pulpa congelada de Arazá es indispensable la conservación y seguimiento de la cadena de frío, pues el correcto uso e implementación de esta garantiza la calidad del producto, por esto es necesario que dentro del embalaje se haga uso del hielo seco, velando por la seguridad y durabilidad del producto.

10 REFERENCIAS

Agencia Nacional de Infraestructura ANI. (23 de 11 de 2021). *ANI*. Obtenido de [https://www.ani.gov.co/en-colombia-operan-cuatro-de-las-terminales-de-carga-aerea- mas-modernas-de-suramerica](https://www.ani.gov.co/en-colombia-operan-cuatro-de-las-terminales-de-carga-aerea-mas-modernas-de-suramerica)

Agronegocios. Obtenido de Agronegocios: [https://www.agronegocios.co/agricultura/pina-gulupa-y-uchuva-fueron-las-frutas-mas- exportadas-durante-2019-2961479#](https://www.agronegocios.co/agricultura/pina-gulupa-y-uchuva-fueron-las-frutas-mas-exportadas-durante-2019-2961479#)

Alfonso, J. (2015). *Factores Determinantes que Afectan la Rentabilidad de las Empresas Exportadoras de Frutas Exóticas Hacia Europa*.

Cámara de Comercio de Bogotá. (2019). *PROCESO GENERAL DE EXPORTACIÓN EN COLOMBIA*.

DIAN. (28 de 11 de 2021). *Infografía Certificados de Origen*. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/documents/pasos%20certificados%20de%20origen.pdf>

FUNDACION UNIVERSIDAD DE AMÉRICA. (2020). *APROXIMACIÓN A UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE*. Obtenido de

<https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/7856/1/825004-2020-I-NIIE.pdf>

Hernández M & Peña, A. (2011). Evaluación del comportamiento del fruto de arazá (*Eugenia stipitata* Mc Vaugh) en las operaciones de acondicionamiento húmedo poscosecha.

Hernández, M. S., Becerra, J. A., & Carrillo, M. (2006). Arazá. Instituto amazónico de investigaciones científicas SINCHI.

Hernández & Fernández. (2007). Manual de manejo de cosecha y postcosecha de frutos de Arazá (*Eugenia Stipitata* Mc. Vaught) en la Amazonía colombiana.

Instituto amazónico de investigaciones científicas. (2006). Arazá. Sinchi.

Jácome Salcedo, N. M., & Rodríguez Suárez, D. (2017). Modelo de negocio para la exportación de pulpa de frutas (arazá-*Eugenia Stipitata*) hacia el mercado de Valencia-España.

Michael Miró. (2021). michelmiro. Obtenido de <https://michelmiro.com/incoterms/exworks/>
Ministerio de Asuntos Exteriores,

Unión Europea y Cooperación. (2021). OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA.

Obtenido de

http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/paisesbajos_ficha%20pais.pdf

Ministerio de Industria y Comercio . (25 de 10 de 2021). Mincomercio. Obtenido de

<https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea/1-antecedentes/abece-del-acuerdo-comercial-con-la-union-europea>

One Core. (10 de enero de 2018). onecore. Obtenido de

<https://blog.onecore.mx/incoterm-exw- definicion>

Portafolio . (11 de 02 de 2021). Portafolio . Obtenido de

<https://www.portafolio.co/economia/deficit-de-balanza-comercial-se-redujo-us-653-millones-en-colombia-549075>

Procolombia. (2012). Procolombia. Obtenido de

<https://www.colombiatrade.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/como-se-realiza-la-expedicion-del-certificado-de-origen>

Puentes, M. N., & Otálvaro Marín, M. T. (2013). EL ARAZÁ EN COLOMBIA. Bogotá. Rúiz, M. A.

Salud y cuidado. (s.f.). Obtenido de salud y cuidado:

<https://www.saludycuidado.net/beneficios/2589-quayaba-araza>

11 ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Ficha técnica | 19 |
| Tabla 2. Características del Arazá..... | 22 |
| Tabla 3 Usos del Arazá | 23 |
| Tabla 4. Proyección producción de Arazá | 31 |
| Tabla 5 Composición del PIB por Sectores..... | 37 |
| Tabla 6. Vistos Buenos..... | 44 |
| Tabla 7 Calculo valor FOB | 46 |

12 ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

| | |
|---|----|
| Ilustración 1. Beneficios Nutricionales del Arazá | 20 |
| Ilustración 2. Coloración del fruto | 23 |
| Ilustración 3. Regiones Productoras de Arazá en Colombia | 25 |
| Ilustración 4. Países Destino de Exportación del Sector | 28 |
| Ilustración 5. Exportación Frutas Exóticas a Países Bajos..... | 29 |
| Ilustración 6. Proyección Producción de Arazá en Colombia | 30 |
| Ilustración 7. Destino de la Producción: Mercado Nacional y Exportación | 31 |
| Ilustración 8. Exportaciones a Países Bajos Destino Potencial de Exportación | 32 |
| Ilustración 9. Incoterms | 45 |
| Ilustración 10: Empaque y Embalaje | 53 |
| Ilustración 11 Dimensiones del Contenedor | 54 |

13 GLOSARIO DE ENTIDADES

ANALDEX- Asociación Nacional de Comercio Exterior

Asohofrucol- Asociación Hortifrúcticola de Colombia

DANE- Departamento Administrativo Nacional de Estadística

ASOHECA- Asociación de Reforestadores y Cultivadores de Caucho del

Caquetá **AGROSAVIA-** Corporación Colombiana de Investigación

Agropecuaria **SINCHI-** Instituto Amazónico de Investigaciones Científicas

OEC- Observatory of Economic Complexity.

GfK- Growth from Knowledge

GroentenFruit Huis- Organismo de la industria de frutas holandesa

VUCE- Ventanilla Unica de Comercio Exterior



DIAN- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

14.2 Certificado de origen




CERTIFICADO DE ORIGEN / CERTIFICATE OF ORIGIN

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

14.3 Solicitud de autorización de embarque

| | | | | | | | | | | | |
|---|--|--|--|---|----------------------------------|---|--|---|-----------------------------------|-----------------|----|
|  DIAN <small>Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales</small> | | Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos | | | |  MUSCA <small>Modelo Único de Registro, Servicio y Control Automatizado</small> | | 602 | | | |
| 1. Año <input type="text"/> | | 2. Concepto <input type="text"/> | | 4. Número de formulario | | | | | | | |
| Espacio reservado para la DIAN | | | | | | | | | | | |
| Exportador | 20. Tipo de documento | 18. Número de identificación | 6. DV. | 7. Primer apellido | 8. Segundo apellido | 9. Primer nombre | 10. Otros nombres | | | | |
| | 11. Razón social | | | | | | | | | 24. Diplomático | |
| Declarante | 25. Tipo de documento | 26. Número de identificación | 27. DV. | 28. Primer apellido | 29. Segundo apellido | 30. Primer nombre | 31. Otros nombres | | | | |
| | 32. Razón social | | | | | | | | | | |
| Destinatario | 33. Tipo de documento | 34. Número de identificación | 35. Primer apellido | 36. Segundo apellido | 37. Primer nombre | 38. Otros nombres | | | | | |
| | 39. Razón social | | | | | | | | | | |
| | 40. Domicilio (Dirección) | | | | 41. País | Cód. | 42. Ciudad | | | | |
| Datos del negocio | 43. No. Formulario anterior | | 44. No. Referencia | | 45. No. Autorización global | | 46. No. de programa especial de MSVC o Contrato de suministro de energía | | | | |
| | 47. Régimen aduanero | Cód. | 48. Aduana despacho | Cód. | 49. Región Procedencia | Cód. | 50. Tipo de embarque | Cód. | | | |
| | 51. Tipo datos | Cód. | 52. Naturaleza de la transacción | Cód. | 53. Tipo de solicitud | Cód. | 54. Cód. Incoterms | 55. Lugar de entrega | | | |
| | 56. Cód. Moneda de transacción | 57. Valor factura en moneda de transacción | 58. Tasa de cambio | 59. Forma pago | | Cód. | 60. Cantidad pagos anticipados | 61. Fecha 1er. pago anticipado Año Mes Día | | | |
| | 62. Mercancía a la mano del viajero SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> | 63. Sistemas especiales SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> | 64. Exportación en tránsito SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> | 65. Modo de transporte | | Cód. | 66. Tipo de carga | | Cód. | | |
| Lugares | 67. Aduana de salida | | Cód. | 68. Lugar de embarque | | Cód. | 69. País destino final | | Cód. | | |
| | 70. Lugar destino final | | Cód. | 71. Lugar destino final Colombia | | Cód. | 72. Depósito habilitado | | | | |
| Datos transportador | 73. Tipo de documento | 74. Número de identificación | 75. DV. | 76. Primer apellido | 77. Segundo apellido | 78. Primer nombre | 79. Otros nombres | | | | |
| | 80. Razón social | | | | | | | | | | |
| Inspección | 81. Lugar | | Cód. | 82. No. Aprobación solicitud inspección zona secundaria | | 83. Dirección ubicación mercancías | | 84. Solicita inspección física SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> | | | |
| | 85. Valor total fletes USD | | 86. Valor total seguros USD | | 87. Valor total otros gastos USD | | 88. Total valor FOB USD | | 89. Valor total exportaciones USD | | |
| Totales acumulados | 90. Total valor agregado nacional USD | | 91. Valor a reintegrar USD | | 92. Total series | | 93. Total número de bultos | | 94. Total peso bruto kgs. | | |
| | 95. No. de aceptación | | 96. Fecha Año Mes Día | | 97. No. de radicación | | | | | | |
| Colombia, un compromiso que no podemos evadir. | | | | | | | | | | | |
| Firma de quien suscribe el documento | | | | | | | | | | | |
| 1001. Apellidos y nombres 1002. Tipo Doc. 1003. No. Identificación 1004. DV 1005. Cód. Representación <input type="text"/> 1006. Organización <input type="text"/> | | | | | | | | | | | |
| 997. Fecha de aceptación | | | | | | AAAA | MM | DD | hh | mm | ss |

14.4 Declaración de exportación definitiva

| | | | | | | | |
|---|--|--|--|---|--|--|--|
|  REPUBLICA DE COLOMBIA Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales | | Declaración de Exportación | |  | | 600 | |
| Espacio reservado para la DIAN | | | | 1. Año: <input type="text"/> | | 4. Número de formulario: 600600000000 0 | |
| | | | |  (415)7 70 721 2489984 (9020)0 00 000 00 0 | | | |
| 5. Número de identificación Tributaria (NIT) | | 6. DV | | 11. Apellidos y nombres o razón social | | | |
| 13. Dirección | | | | 15. Teléfonos | | 19. Cód. Admon. | |
| 24. Número de identificación Tributaria (NIT) | | | | 25. DV | | 17. Cód. Ciudad Municipio | |
| 29. Número documento de identificación | | | | 30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento | | 27. Tipo de usuario | |
| 31. Clase de exportador | | 32. Nombre o razón social importador o consignatario | | | | | |
| 33. Dirección país de destino | | | | 34. Cód. País destino | | 35. Ciudad del país de destino | |
| 38. Tipo declaración | | | | 39. Cód. | | 40. Cód. lugar de salida | |
| 44. Adhesivo declaración de importación anterior | | | | 45. Año Mes Día | | 46. Cód. Modalidad importación | |
| 47. Cód. Origen | | 48. Cód. Origen | | 49. Cód. Origen | | 50. Cód. Origen | |
| 51. Código bandera | | 52. Peso bruto lgs | | 53. Código modalidad | | 54. Código forma de pago | |
| 55. Cantidad de pagos anticipados | | 56. Fecha primer pago anticipado | | 57. Código arribo | | 58. Consolidación | |
| 59. Cantidad de embarques | | 60. Cantidad de embarques | | 61. Código día de embarque | | 62. Cantidad | |
| 63. Marcas y números | | 64. Certificado de origen | | 65. Código | | 66. Sistema especial | |
| 67. Visto bueno entidad | | 68. No. Programa | | 69. No. | | 70. No. | |
| 71. No. | | 72. No. | | 73. No. | | 74. No. | |
| 75. No. | | 76. No. | | 77. No. | | 78. No. | |
| 79. No. | | 80. No. | | 81. No. | | 82. No. | |
| 83. No. | | 84. No. | | 85. No. | | 86. No. | |
| 87. No. | | 88. No. | | 89. No. | | 90. No. | |
| 91. No. | | 92. No. | | 93. No. | | 94. No. | |
| 95. No. | | 96. No. | | 97. No. | | 98. No. | |
| 99. No. | | 100. No. | | 101. No. | | 102. No. | |
| 103. No. | | 104. No. | | 105. No. | | 106. No. | |
| 107. No. | | 108. No. | | 109. No. | | 110. No. | |
| 111. No. | | 112. No. | | 113. No. | | 114. No. | |
| 115. No. | | 116. No. | | 117. No. | | 118. No. | |
| 119. No. | | 120. No. | | 121. No. | | 122. No. | |
| 123. No. | | 124. No. | | 125. No. | | 126. No. | |
| 127. No. | | 128. No. | | 129. No. | | 130. No. | |
| 131. No. | | 132. No. | | 133. No. | | 134. No. | |
| 135. No. | | 136. No. | | 137. No. | | 138. No. | |
| 139. No. | | 140. No. | | 141. No. | | 142. No. | |
| 143. No. | | 144. No. | | 145. No. | | 146. No. | |
| 147. No. | | 148. No. | | 149. No. | | 150. No. | |
| 151. No. | | 152. No. | | 153. No. | | 154. No. | |
| 155. No. | | 156. No. | | 157. No. | | 158. No. | |
| 159. No. | | 160. No. | | 161. No. | | 162. No. | |
| 163. No. | | 164. No. | | 165. No. | | 166. No. | |
| 167. No. | | 168. No. | | 169. No. | | 170. No. | |
| 171. No. | | 172. No. | | 173. No. | | 174. No. | |
| 175. No. | | 176. No. | | 177. No. | | 178. No. | |
| 179. No. | | 180. No. | | 181. No. | | 182. No. | |
| 183. No. | | 184. No. | | 185. No. | | 186. No. | |
| 187. No. | | 188. No. | | 189. No. | | 190. No. | |
| 191. No. | | 192. No. | | 193. No. | | 194. No. | |
| 195. No. | | 196. No. | | 197. No. | | 198. No. | |
| 199. No. | | 200. No. | | 201. No. | | 202. No. | |
| 203. No. | | 204. No. | | 205. No. | | 206. No. | |
| 207. No. | | 208. No. | | 209. No. | | 210. No. | |
| 211. No. | | 212. No. | | 213. No. | | 214. No. | |
| 215. No. | | 216. No. | | 217. No. | | 218. No. | |
| 219. No. | | 220. No. | | 221. No. | | 222. No. | |
| 223. No. | | 224. No. | | 225. No. | | 226. No. | |
| 227. No. | | 228. No. | | 229. No. | | 230. No. | |
| 231. No. | | 232. No. | | 233. No. | | 234. No. | |
| 235. No. | | 236. No. | | 237. No. | | 238. No. | |
| 239. No. | | 240. No. | | 241. No. | | 242. No. | |
| 243. No. | | 244. No. | | 245. No. | | 246. No. | |
| 247. No. | | 248. No. | | 249. No. | | 250. No. | |
| 251. No. | | 252. No. | | 253. No. | | 254. No. | |
| 255. No. | | 256. No. | | 257. No. | | 258. No. | |
| 259. No. | | 260. No. | | 261. No. | | 262. No. | |
| 263. No. | | 264. No. | | 265. No. | | 266. No. | |
| 267. No. | | 268. No. | | 269. No. | | 270. No. | |
| 271. No. | | 272. No. | | 273. No. | | 274. No. | |
| 275. No. | | 276. No. | | 277. No. | | 278. No. | |
| 279. No. | | 280. No. | | 281. No. | | 282. No. | |
| 283. No. | | 284. No. | | 285. No. | | 286. No. | |
| 287. No. | | 288. No. | | 289. No. | | 290. No. | |
| 291. No. | | 292. No. | | 293. No. | | 294. No. | |
| 295. No. | | 296. No. | | 297. No. | | 298. No. | |
| 299. No. | | 300. No. | | 301. No. | | 302. No. | |
| 303. No. | | 304. No. | | 305. No. | | 306. No. | |
| 307. No. | | 308. No. | | 309. No. | | 310. No. | |
| 311. No. | | 312. No. | | 313. No. | | 314. No. | |
| 315. No. | | 316. No. | | 317. No. | | 318. No. | |
| 319. No. | | 320. No. | | 321. No. | | 322. No. | |
| 323. No. | | 324. No. | | 325. No. | | 326. No. | |
| 327. No. | | 328. No. | | 329. No. | | 330. No. | |
| 331. No. | | 332. No. | | 333. No. | | 334. No. | |
| 335. No. | | 336. No. | | 337. No. | | 338. No. | |
| 339. No. | | 340. No. | | 341. No. | | 342. No. | |
| 343. No. | | 344. No. | | 345. No. | | 346. No. | |
| 347. No. | | 348. No. | | 349. No. | | 350. No. | |
| 351. No. | | 352. No. | | 353. No. | | 354. No. | |
| 355. No. | | 356. No. | | 357. No. | | 358. No. | |
| 359. No. | | 360. No. | | 361. No. | | 362. No. | |
| 363. No. | | 364. No. | | 365. No. | | 366. No. | |
| 367. No. | | 368. No. | | 369. No. | | 370. No. | |
| 371. No. | | 372. No. | | 373. No. | | 374. No. | |
| 375. No. | | 376. No. | | 377. No. | | 378. No. | |
| 379. No. | | 380. No. | | 381. No. | | 382. No. | |
| 383. No. | | 384. No. | | 385. No. | | 386. No. | |
| 387. No. | | 388. No. | | 389. No. | | 390. No. | |
| 391. No. | | 392. No. | | 393. No. | | 394. No. | |
| 395. No. | | 396. No. | | 397. No. | | 398. No. | |
| 399. No. | | 400. No. | | 401. No. | | 402. No. | |
| 403. No. | | 404. No. | | 405. No. | | 406. No. | |
| 407. No. | | 408. No. | | 409. No. | | 410. No. | |
| 411. No. | | 412. No. | | 413. No. | | 414. No. | |
| 415. No. | | 416. No. | | 417. No. | | 418. No. | |
| 419. No. | | 420. No. | | 421. No. | | 422. No. | |
| 423. No. | | 424. No. | | 425. No. | | 426. No. | |
| 427. No. | | 428. No. | | 429. No. | | 430. No. | |
| 431. No. | | 432. No. | | 433. No. | | 434. No. | |
| 435. No. | | 436. No. | | 437. No. | | 438. No. | |
| 439. No. | | 440. No. | | 441. No. | | 442. No. | |
| 443. No. | | 444. No. | | 445. No. | | 446. No. | |
| 447. No. | | 448. No. | | 449. No. | | 450. No. | |
| 451. No. | | 452. No. | | 453. No. | | 454. No. | |
| 455. No. | | 456. No. | | 457. No. | | 458. No. | |
| 459. No. | | 460. No. | | 461. No. | | 462. No. | |
| 463. No. | | 464. No. | | 465. No. | | 466. No. | |
| 467. No. | | 468. No. | | 469. No. | | 470. No. | |
| 471. No. | | 472. No. | | 473. No. | | 474. No. | |
| 475. No. | | 476. No. | | 477. No. | | 478. No. | |
| 479. No. | | 480. No. | | 481. No. | | 482. No. | |
| 483. No. | | 484. No. | | 485. No. | | 486. No. | |
| 487. No. | | 488. No. | | 489. No. | | 490. No. | |
| 491. No. | | 492. No. | | 493. No. | | 494. No. | |
| 495. No. | | 496. No. | | 497. No. | | 498. No. | |
| 499. No. | | 500. No. | | 501. No. | | 502. No. | |
| 503. No. | | 504. No. | | 505. No. | | 506. No. | |
| 507. No. | | 508. No. | | 509. No. | | 510. No. | |
| 511. No. | | 512. No. | | 513. No. | | 514. No. | |
| 515. No. | | 516. No. | | 517. No. | | 518. No. | |
| 519. No. | | 520. No. | | 521. No. | | 522. No. | |
| 523. No. | | 524. No. | | 525. No. | | 526. No. | |
| 527. No. | | 528. No. | | 529. No. | | 530. No. | |
| 531. No. | | 532. No. | | 533. No. | | 534. No. | |
| 535. No. | | 536. No. | | 537. No. | | 538. No. | |
| 539. No. | | 540. No. | | 541. No. | | 542. No. | |
| 543. No. | | 544. No. | | 545. No. | | 546. No. | |
| 547. No. | | 548. No. | | 549. No. | | 550. No. | |
| 551. No. | | 552. No. | | 553. No. | | 554. No. | |
| 555. No. | | 556. No. | | 557. No. | | 558. No. | |
| 559. No. | | 560. No. | | 561. No. | | 562. No. | |
| 563. No. | | 564. No. | | 565. No. | | 566. No. | |
| 567. No. | | 568. No. | | 569. No. | | 570. No. | |
| 571. No. | | 572. No. | | 573. No. | | 574. No. | |
| 575. No. | | 576. No. | | 577. No. | | 578. No. | |
| 579. No. | | 580. No. | | 581. No. | | 582. No. | |
| 583. No. | | 584. No. | | 585. No. | | 586. No. | |
| 587. No. | | 588. No. | | 589. No. | | 590. No. | |
| 591. No. | | 592. No. | | 593. No. | | 594. No. | |
| 595. No. | | 596. No. | | 597. No. | | 598. No. | |
| 599. No. | | 600. No. | | 601. No. | | 602. No. | |
| 603. No. | | 604. No. | | 605. No. | | 606. No. | |
| 607. No. | | 608. No. | | 609. No. | | 610. No. | |
| 611. No. | | 612. No. | | 613. No. | | 614. No. | |
| 615. No. | | 616. No. | | 617. No. | | 618. No. | |
| 619. No. | | 620. No. | | 621. No. | | 622. No. | |
| 623. No. | | 624. No. | | 625. No. | | 626. No. | |
| 627. No. | | 628. No. | | 629. No. | | 630. No. | |
| 631. No. | | 632. No. | | 633. No. | | 634. No. | |
| 635. No. | | 636. No. | | 637. No. | | 638. No. | |
| 639. No. | | 640. No. | | 641. No. | | 642. No. | |
| 643. No. | | 644. No. | | 645. No. | | 646. No. | |
| 647. No. | | 648. No. | | 649. No. | | 650. No. | |
| 651. No. | | 652. No. | | 653. No. | | 654. No. | |
| 655. No. | | 656. No. | | 657. No. | | 658. No. | |
| 659. No. | | 660. No. | | 661. No. | | 662. No. | |
| 663. No. | | 664. No. | | 665. No. | | 666. No. | |
| 667. No. | | 668. No. | | 669. No. | | 670. No. | |
| 671. No. | | 672. No. | | 673. No. | | 674. No. | |
| 675. No. | | 676. No. | | 677. No. | | 678. No. | |
| 679. No. | | 680. No. | | 681. No. | | 682. No. | |
| 683. No. | | 684. No. | | 685. No. | | 686. No. | |
| 687. No. | | 688. No. | | 689. No. | | 690. No. | |
| 691. No. | | 692. No. | | 693. No. | | 694. No. | |
| 695. No. | | 696. No. | | 697. No. | | 698. No. | |
| 699. No. | | 700. No. | | 701. No. | | 702. No. | |
| 703. No. | | 704. No. | | 705. No. | | 706. No. | |
| 707. No. | | 708. No. | | 709. No. | | 710. No. | |
| 711. No. | | 712. No. | | 713. No. | | 714. No. | |
| 715. No. | | 716. No. | | 717. No. | | 718. No. | |
| 719. No. | | 720. No. | | 721. No. | | 722. No. | |
| 723. No. | | 724. No. | | 725. No. | | 726. No. | |
| 727. No. | | 728. No. | | 729. No. | | 730. No. | |
| 731. No. | | 732. No. | | 733. No. | | 734. No. | |
| 735. No. | | 736. No. | | 737. No. | | 738. No. | |
| 739. No. | | 740. No. | | 741. No. | | 742. No. | |
| 743. No. | | 744. No. | | 745. No. | | 746. No. | |
| 747. No. | | 748. No. | | 749. No. | | 750. No. | |
| 751. No. | | 752. No. | | 753. No. | | 754. No. | |
| 755. No. | | 756. No. | | 757. No. | | 758. No. | |
| 759. No. | | 760. No. | | 761. No. | | 762. No. | |
| 763. No. | | 764. No. | | 765. No. | | 766. No. | |
| 767. No. | | 768. No. | | 769. No. | | 770. No. | |
| 771. No. | | 772. No. | | 773. No. | | 7 | |