

**Plan para la Internacionalización del Nopal Producido en la Mesa de los Santos Santander**

**Edwar Adrián Rodríguez Vargas**

**Trabajo de grado para optar al título de Negociador Internacional**

**Director**

**Andrés Trillos Celis**

**Administrador de empresas**

**Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

**División de ciencias económicas y administrativas**

**Facultad de negocios internacionales**

**2016**

### Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

**Bibliotecas Bucaramanga**  
**Universidad Santo Tomás**

## Dedicatoria

### ***A Dios.***

*Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.*

### ***A mi madre***

*Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.*

### ***A mis familiares.***

*A mi madre y padre, a mi familia por ser el ejemplo y del cual aprendí aciertos y de momentos difíciles; y a todos aquellos que participaron directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis.*

*¡Gracias a ustedes!*

## **Agradecimientos**

Es de gran felicidad y satisfacción hoy finalizar una etapa más de mi vida, cumplir un sueño y ver el fruto de un gran esfuerzo, y por ello quiero agradecer a mis padres, abuelos, tíos, hermanos, y a todos quienes a través de todo este tiempo he conocido, quienes con su apoyo y comprensión fueron de gran ayuda, así, felicitar a mis compañeros de estudio por una meta más alcanzada, por un logro más en la vida de cada uno de nosotros, y hoy, que finaliza una etapa importante en nuestra vida, quiero que no sea una despedida, sino el inicio de una amistad.

## Contenido

	<b>Pag.</b>
Introducción .....	13
1. Plan para la Internacionalización del Nopal Producido en la Mesa de los Santos .....	17
1.1. Planteamiento y formulación del problema. ....	17
1.2. Justificación.....	20
1.3. Objetivos. ....	21
1.3.1. Objetivo General .....	21
1.3.2 Objetivo Específicos. ....	21
2. Marco Referencial.....	22
2.1. Estado del Arte.....	22
2.1.1. Exportación de Nopal para la Comunidad Latina en los Estados Unidos... ..	27
2.2. Marco Teórico.....	28
2.2.1. Definiciones de Born Global.....	28
2.2.2. Características Born Global. ....	29
2.2.3. Sostenibilidad de las Born Global.....	30
2.2.4. Selección del Mercado y Modos de Ingresos Born Global .....	30
2.3. Teorías de la Internacionalización. ....	31
2.4. Marco conceptual. ....	33
3. Aspectos Metodológicos.....	37
4. Desarrollo de los Objetivos.....	40
4.1. Mercados Potenciales.....	40
4.2. Exigencias de los Mercados Internacionales.....	56
4.2.1. Requisitos para el ingreso de vegetales a los Estados Unidos. ....	56
4.2.2. Reglamentos Técnicos y Fitosanitario de los Estados Unidos.....	57
4.2.3. Requisitos para Exportar Productos Agrícolas y Agroindustriales .....	58
4.2.4. Registro de Instalaciones Alimentarias (food facility registration) .....	60
4.3. Análisis de Costos para la Exportación del Producto. ....	62

4.3.1. Gastos de Producción.....	64
4.3.2. Gastos de Exportación.....	68
4.3.3. Gastos Operativos .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
4.3.4. Resultado.....	74
4.4. Identificación de Posibles Compradores en el Mercado Estadounidense.....	76
4.5. Cadena de Distribución Física Internacional para Exportar el Producto en los Mercados Identificados.....	78
4.5.1. Proceso Logístico País Exportador.....	78
4.5.2. Logística del Trayecto de Origen.....	81
4.5.3. Trayectos.....	83
5. Conclusiones.....	85
6. Recomendaciones .....	88
Referencias Bibliográficas .....	90
Apéndices.....	95

**Lista de Tablas**

	<b>Pág.</b>
<i>Tabla 1. Principales Importadores del Mundo del Nopal de la Partida Arancelaria 07.09.99...</i>	41
<i>Tabla 2. Crecimiento de las importaciones de Nopal de 2011 hasta 2015 .....</i>	42
<i>Tabla 3 Especificación de las Variables de Investigación del Mercado Nopal .....</i>	43
<i>Tabla 4.Ponderación de las Variables.....</i>	44
<i>Tabla 5. Valoración Estados Unidos .....</i>	46
<i>Tabla 6. Importador No. 1 .....</i>	47
<i>Tabla 7. Importador No. 2 .....</i>	48
<i>Tabla 8. Importador No. 3 .....</i>	49
<i>Tabla 9. Importador No. 4 .....</i>	50
<i>Tabla 10. Importador No. 5 .....</i>	51
<i>Tabla 11. Importador No. 6.....</i>	52
<i>Tabla 12. Importador No. 7 .....</i>	53
<i>Tabla 13 Matriz Nopal.....</i>	55
<i>Tabla 14. Costeo por kg Nopal Verdura.....</i>	64
<i>Tabla 15. Matriz de Costos de D.F.I. Por modalidad de transporte.....</i>	68

## Lista de Figuras

	<b>Pág.</b>
<i>Figura 1. Usos del Nopal.....</i>	<i>24</i>
<i>Figura 2. Clases de Nopal. ....</i>	<i>34</i>
<i>Figura 3. Requisitos de ingreso de vegetales. ....</i>	<i>56</i>
<i>Figura 4. Penca de Nopal.....</i>	<i>79</i>
<i>Figura 5. Caja de cartón. ....</i>	<i>79</i>
<i>Figura 6. Contenedor Refrigerado. ....</i>	<i>80</i>
<i>Figura 7. Dimensiones del Contenedor. ....</i>	<i>80</i>
<i>Figura 8. Cargue de Contenedor.....</i>	<i>81</i>
<i>Figura 9. Camión de Carga.....</i>	<i>82</i>
<i>Figura 10. Mercancía en el Puerto.....</i>	<i>82</i>
<i>Figura 11. Cadena Logística del Nopal. ....</i>	<i>84</i>

**Lista de Apéndices**

	<b>Pág.</b>
<i>Apéndice A Factura comercial</i> .....	95
<i>Apéndice B Mandato aduanero</i> .....	97
<i>Apéndice C Certificado de origen</i> .....	102
<i>Apéndice D Lista de empaque</i> .....	104
<i>Apéndice E Matriz Nopal</i> .....	105
<i>Apéndice F Costos de exportación</i> .....	107
<i>Apéndice G Costeo Por Kilogramo Nopal Verdura</i> .....	109

## Resumen

El Nopal tiene muchas propiedades nutricionales y se caracteriza por ser rico en calcio, potasio, fósforo, sodio, también contiene diferentes glúcidos o carbohidratos y componentes nitrogenados. El nopal es rico en fibras y algunas vitaminas como la (A, B, B2, C y K), riboflavina, vitamina B6, clorofila y proteínas; esta es una de las tantas razones por la cual se generó la idea de siembra y producción del nopal en la Mesa de los Santos Santander, al igual que el interés que despierta el poder mitigar los problemas de clima que afectan otros sembradíos en esta difícil zona.

Por lo tanto se logró establecer en la población de la Mesa de los Santos que este cultivo, es un cultivo alternativo, autosostenible en cuanto al cuidado; el cual presenta pocas exigencias y lo que resulta ser más beneficioso de acuerdo a su contextualización geográfica es que no requiere de grandes cantidades de agua y mucho menos químicos.

Para analizar el comportamiento del producto en los diferentes mercados internacionales se utilizaron diferentes bases de datos que hicieron más fácil la investigación, como: *Trade Map*, *Colombia Trade* y *Euromonitor*; con las cuales se realizó el análisis por completo de las diferentes variables del mercado y la medición del posible éxito de internacionalización del nopal.

Lo que arrojó como resultado que el margen de rentabilidad por kilogramo producido para exportación, fue de un 25% que es equivalente a \$625 cop; Teniendo en cuenta estos costos, se determina que el valor total asequible al mercado, es de \$2.500 cop por kilogramo de Nopal, el cual equivale a la suma total de los costos de producción.

**Palabras Claves:** Nopal, Internacionalización, exportación, proveedor partida arancelaria, mercado, tratado de libre comercio.

### Abstract

Nopal has many nutritional properties and is characterized by being rich in calcium, potassium, phosphorus, sodium, also contains different carbohydrates or carbohydrates and nitrogenous components. The nopal is rich in fibers and some vitamins such as (A, B, B2, C and K), riboflavin, vitamin B6, chlorophyll and proteins; This is one of the many reasons that generated the idea of planting and production of the nopal in the Mesa de los Santos Santander, as well as the interest that awakens the power to mitigate the problems of climate that affect other fields in this difficult zone.

Therefore, it was possible to establish in the population of the Table of Saints that this crop is an alternative culture, self-sustainable in terms of care, which presents few demands and what turns out to be more beneficial according to its geographical contextualization is that It does not require large amounts of water and much less chemicals.

In order to analyze the behavior of the product in the different international markets, different databases were used that made research easier, such as: *Trade Map*, *Colombia Trade* and *Euromonitor*; with which the complete analysis of the different variables of the marking and the measurement of the success of the internalization of the nopal were carried out.

As a result, the profit margin per kilogram produced for export was 25%, which is equivalent to \$ 625 cop; Taking into account these costs, it is determined that the total value available to the market, is \$ 2,500 cop per kilogram of Nopal, which is equivalent to the total sum of production costs.

**Keywords:** Nopal, internationalization, export, tariff item supplier, market, free trade agreement.

## Introducción

El nopal es un vegetal conocido a nivel mundial por su especie como *opuntia ficus*, esto indica que pertenece al conjunto de las cactáceas, este vegetal tiene más de 300 especies en las cuales cada uno se caracteriza para diferentes funciones específicas, por su parte los Europeos (Españoles), fueron los primeros en introducir el nopal para aprovechar los suelos áridos y pocos productivos del sur de la península Ibérica y de ahí paso a Italia donde existió una pequeña industria ligada a ella y norte de África.

El Nopal tiene muchas propiedades nutricionales y se caracteriza por ser rico en calcio, potasio, fósforo, sodio, también contiene diferentes glúcidos o carbohidratos y componentes nitrogenados. El nopal es rico en fibras y algunas vitaminas como la (A, B, B2, C y K), riboflavina, vitamina B6, clorofila y proteínas. Lo anterior muestra lo valioso que es el nopal para mejorar o mantener la salud del ser humano, debido a que es una fuente de nutrientes que apoyan al sistema inmunológico, y que contribuyen a mejorar el funcionamiento del sistema glandular, nervioso, circulatorio, respiratorio y digestivo. (López, 2013)

La idea de la siembra y producción del nopal en la Mesa de los Santos Santander surge para mitigar los problemas que afectan directamente al medio ambiente a otros sembradíos diferentes, tal como lo es el fenómeno del niño, el cual ha sido el causante directo que en estos últimos años se presente una gran escasez de agua; siendo esta una de las principales características de dicho Municipio (la falta de agua para sus habitantes); por esto desde esta percepción parte la búsqueda de soluciones sanas, inmediatas y cuidadosas con el medio ambiente que puedan dar respuestas a las necesidades de la población, de las tierras y de los animales en este municipio.

La parte baja de la Mesa de los Santos (pueblo) se caracteriza por sus zonas áridas y sus tierras poco productivas, su cultivo principal es el tabaco, aunque debe aclararse que hace algunos años dejó de ser un producto bien pagado por las industrias tabacaleras; por esta razón los lugareños han recurrido a la siembra de otros vegetales. Actualmente se incurren en altos costos para poder preservar el cultivo por problemas de aridez de la tierra, lo que ocasiona de ipso facto que se genere una rentabilidad muy baja en el producto final en comparación al mercado en general.

Por esta razón y seguido de una investigación realizada de la mano con el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) surgió la idea de cultivar este vegetal, impulsando, capacitando e investigando el producto y todas sus generalidades, dándole a conocer a los habitantes del sector, campesinos, cultivadores entre otros sobre todos los beneficios que trae consigo la siembra, cosecha y posterior mercadeo de este producto.

Debido a que este sector históricamente siempre se ha denominado tabacalero, los habitantes del sector no mostraban mucho interés en las capacitaciones o promociones que se le hacía al producto (nopal), sin embargo después de un periodo de tiempo en el cual se proporcionaba la información más relevante, los campesinos comenzaron a dar un espacio pequeño en sus tierras y mostrándose fascinados por el

Por lo tanto se logró establecer en la población de la Mesa de los Santos que este cultivo, es un cultivo alternativo, autosostenible en cuanto al cuidado, el cual presenta pocas exigencias y lo que resulta ser más beneficioso de acuerdo a su contextualización geográfica es que no requiere de grandes cantidades de agua y mucho menos químicos, debido a que es un producto 100% orgánico y resiste a las altas temperaturas de verano en las que se encuentra esta población en general.

Por medio de este vegetal (Nopal) se les ha dado diferentes soluciones a los habitantes del municipio de la Mesa de los Santos, como: alimento (ya que es de consumo humano), impulso regional (ya que esta región presenta todas las características necesarias para ser una región altamente productora de Nopal) y por último, puede satisfacer los mercados nacionales e internacionales; aprovechando el valor agregado de estas tierras, como también la transformación del vegetal mediante la modificación del producto, con el fin de realizar productos hechos de nopal 100% orgánicos, la cual permitirá ingresos financieros significativos para el sostenimiento de las familias del lugar.

Por lo anterior descrito, la finalidad de este proyecto es aprovechar las ventajas que se tienen con el nopal y dar a conocer nacional e internacionalmente la producción que genera la Mesa de los Santos en Santander, así mismo mostrarle a los países extranjeros los subproductos realizados a base de nopal, esto como parte de la transformación de materia prima, dándole la oportunidad al municipio de generar una alternativa de ingresos de las unidades productivas agroindustriales.

Para la implementación y desarrollo de este proyecto de internacionalización se deben tener varios factores en cuenta, en primer lugar se encontró que la producción de este vegetal actualmente se encuentra sembrada solo en una pequeña parte del terreno de la Mesa de los Santos en comparación con el terreno total que tiene este municipio, por lo que el primer paso debe ser la implementación de la siembra masiva, para esto que esto se logre a cabalidad se deben implementar más estrategias adicionales a la del gobierno nacional, regional y departamental; con el fin de incentivar el cultivo del nopal de una manera fácil, pero contando siempre con el apoyo de estos mismo entes gubernamentales.

Vale la pena resaltar que la intencionalidad de la internacionalización del nopal, es debida a la globalización que tienen actualmente los mercados (independiente de los productos que se

comercializan), en el cual existe una correlación entre el flujo de bienes y los servicios provenientes del extranjero, los cuales llegan a satisfacer las necesidades no cubiertas por la oferta nacional e ingresan a suplir las necesidades faltantes, lo que ocasiona directamente un impulso a la nueva apertura de los nuevos mercados; por esta razón el objetivo de este proyecto es investigar los mercados internacionales y analizar si el nopal es conocido, consumido y distribuido en estos mercados.

## **1. Plan para la Internacionalización del Nopal Producido en la Mesa de los Santos**

### **1.1. Planteamiento y formulación del problema.**

**¿Cuáles son las estrategias, la estructura de organización y el desarrollo de la cadena de valor del nopal para el municipio La Mesa de los Santos que permita el aprovechamiento de ingresos alternativos a esta Población y reducir barreras para la exportación del nopal y sus productos derivados?**

La población de la Mesa de los Santos requiere desarrollar comercializaciones agroindustriales innovadoras con productos que sean aptos e idóneos al tipo de suelo y clima que se presenta en dicho municipio, esto con el fin de generar ingresos alternativos para los habitantes de dicha población; Sin embargo, hoy no se cuenta con una estructura viable de la cadena de valor del nopal, esto debido al desconocimiento por parte de la población en cuanto a los métodos agroindustriales adecuados, lo que representa un riesgo tangible para iniciar con esta iniciativa de emprendimiento, la cual tiene como finalidad impactar en forma positiva a la población y sus finanzas.

Para el nopal producido en la Mesa de los Santos existe un mercado mundial y nacional que puede ser aprovechado, sin embargo, también se habla de la existencia de barreras que limitan el desarrollo de la cadena de valor y que requieren no solo un análisis, sino también la formulación de estrategias útiles para dinamizar dicha cadena, de forma en que se puedan desarrollar productos derivados de este vegetal y se puedan aprovechar en forma sostenible del mercado.

Colombia es un país que se caracteriza por la tradición de siembra de frutas frescas, vegetales, artesanías, entre otros; por medio del nopal se puede agregar un producto más a dicha historia y

reconocimiento nacional. Por esta razón, actualmente este producto entraría a representar una oportunidad de ingresos alternativos para la población de la Mesa de los Santos, ya que el nopal presenta innumerables características que serían ventajas representativas al momento de comercializarlo; entre esas esta su disponibilidad durante todo el año de siembra y resistencia a los cambios ambientales, todo esto genera una opción importante de venta con un bajo riesgo de pérdida en su obtención y manipulación, dándole solidez económica y desarrollo a la región.

Por esta razón se hace necesario innovar a partir de productos alimenticios regionales y de fácil adquisición; que ya sea implementando la técnica adecuada y una buena estructura de agroindustria en el cultivo de cactus se podrá garantizar una alternativa productiva para que sigan realizando la producción del nopal en esta región, logrando con esto una sustentabilidad y crecimiento financiero personal, que reducirá inmediatamente la migración de pobladores a otras regiones buscando otro tipo de oportunidades que representen mayor crecimiento económico.

Por otro lado vale la pena aclarar, que actualmente se cuenta con interesantes fundamentos financieros, de sostenibilidad y de estudios que permiten divisar un horizonte bastante amplio para ofrecer diversos subproductos que se pueden derivar de dicho producto, ya que este permitirá elaborar como valor agregado diferentes comestibles, como: panes, tortas, dulces, entre otros, por lo cual las familias podrán recibir unos ingresos adicionales a sus actividades tradicionales involucrando la mano de obra de todo un núcleo familiar.

El municipio de Los Santos se ubica sobre la meseta de Jéridas, entre los 300 y los 1790 m.s.n.m., abarcando las zonas de vida de Bosque seco Tropical y Bosque húmedo Premontano. Por tal razón se presenta una gama de condiciones ecológicas desde las partes bajas cálidas y semidesérticas, en los cañones del Chicamocha y el Sogamoso, hasta las partes altas frescas y húmedas en el sector conocido como La Mesa. Bosque muy seco tropical (BmsT): costados

noroeste, oeste, sur y sureste, con cotas entre 250 y 850 m.s.n.m. Las temperaturas promedio anuales oscilan entre 28 y 24°C y la precipitación fluctúa entre 500 y 1000 mm anuales promedio. (Urbina, 2015)

Esta composición de zonas de vida tiene varias consecuencias claves para el desarrollo:

1. La mayor parte del territorio presenta un déficit hídrico anual de severo a moderado. Los caudales fluctúan fuertemente de invierno a verano. La regulación de las microcuencas es poca y se pierde fácilmente con la deforestación y la erosión.

2. Las partes altas tienen mejor déficit hídrico y concentran las cabeceras de la mayoría de las quebradas. Esto está ligado a un clima más moderado y un mayor valor de la tierra, antaño en ganadería y hoy con su acelerada urbanización. Por su parte, las comunidades de minifundistas tabacaleros se concentran en las partes bajas más secas. Esto sienta las bases de un conflicto social por el agua.

3. Las partes altas y medias corresponden a una humedad media (régimen mésico) lo cual las hace muy vulnerables a los incendios forestales (crecimiento vegetal en invierno – biomasa seca en verano).

4. Las precipitaciones son escasas y se concentran en unas pocas semanas al año, lo que dificulta el desarrollo de la vegetación y del suelo, al tiempo que potencia la erosión.

## 1.2. Justificación

El Nopal (*Opuntia*) es un género de plantas de la familia de las cactáceas que consta de más de 300 especies, todas oriundas del continente americano. El nopal es muy noble, ya que presenta pocas exigencias en su manejo, lo que se traduce en gran tolerancia hacia suelos notablemente pobres en nutrientes o sometidos a deficientes métodos de riego, fertilización y control de plagas. (López, 2013)

“El Nopal es rico en calcio, potasio, y fósforo, sodio, y también contiene, en varias proporciones, diferentes glúcidos o carbohidratos y componentes nitrogenados. El nopal es rico en fibras, vitaminas (A, B, B2, C y K), riboflavina, vitamina B6, clorofila y proteínas. Diversos estudios muestran lo valioso que es el nopal para apoyar a la salud al ser una fuente de nutrientes que apoyan al sistema inmunológico, glandular, nervioso, circulatorio, respiratorio y digestivo”. (López, 2013)

Actualmente en la Mesa de los Santos Santander están destinadas veinticinco (25) hectáreas en con visión empresarial e internacional generando cerca de 8.000 plantas por hectárea, que servirán de insumo para que conjuntamente funcionen de manera productiva y se logren exportar, es un producto de pocos cuidados y efectiva producción. La producción está garantizada para todo el año, ya que una penca puede generar hasta cien (100) nopales y por espina crecerán alrededor de cincuenta (50) frutos en cada lado, mientras que la vida productiva de una planta es de hasta veinte años, de ahí que se considere a esta cactácea como inagotable y altamente productiva.

Adicionalmente según análisis de la Comisión Departamental la producción de alimento para animales es uno de los principales sectores que influyen en el producto interno bruto del

departamento, lo que generaría grandes beneficios en el abastecimiento y economía de productos ricos en nutrientes para la alimentación de bovinos, caprinos, equinos, entre otros animales de la región.

La exportación del nopal se realizará mediante el posicionamiento de este vegetal, sus diversos usos de los sectores alimenticios del mercado internacional, cosméticos y medicinales generaran una cadena de producción rentable económicamente en productos derivados de este.

Este proyecto presenta interés para el estudiante proponente por contar con cultivos propios y mantener relaciones directas con los demás cultivadores actuales de este producto en la Mesa de los Santos. Así que se espera analizar el proceso de la producción del cultivo desde la siembra, crecimiento hasta la última etapa que sería la cosecha y aprovechar los resultados de esta investigación de manera conjunta con todos los productores de este municipio para la exportación de este producto.

### **1.3. Objetivos.**

#### **1.3.1. Objetivo General**

Desarrollar una estrategia de internacionalización del nopal y sus productos de valor agregado, como alternativa agroindustrial para aumentar los ingresos financieros de los pobladores del municipio de la Mesa de los Santos Santander.

#### **1.3.2 Objetivo Específicos.**

- ❖ identificar mercados potenciales para la exportación del nopal producido en la Mesa de los Santos Santander.

- ❖ Identificar las exigencias de los mercados internacionales con relación al producto.
- ❖ Realizar un análisis de costos preliminares para la exportación del producto.
- ❖ Identificar cuáles son las empresas importadoras de los productos del nopal en los principales mercados potenciales y sus características.
- ❖ Diseñar la cadena de distribución física internacional para exportar el producto en los mercados identificados.

## **2. Marco Referencial**

### **2.1. Estado del Arte**

Las propiedades nutricionales y medicinales para el mejoramiento de la salud que tiene el nopal lo convierten en el "rey de los cactus". Historiadores y antropólogos a través de los años han afirmado que este vegetal ha existido en México desde hace unos 25.000 años. Hoy en día, la ciencia está demostrando todas las maravillas nutricionales que se encuentran en cada una de las hojas carnosas del nopal, a nivel mundial es producto más mexicano de todos los alimentos. (Proméxico, 2010)

Se destaca un estudio realizado por el Dr. Pablo Luis Saravia Tasayco de la publicación llamada "Agrupamientos Productivos (Cluster) Del Nopal" (Tasayco, s.f) en el cual se estableció que el nopal y su fruto que es conocido como la (tuna) tienen una existencia en México desde hace unos 7.000 años, encontrándose semillas de tuna y pencas fosilizadas de hace miles de años,

este vegetal es muy importante en la cultura mexicana desde la antigua civilización mesoamericana hasta la actualidad.

Tras varias investigaciones a lo largo de los años, puede decirse que en la actualidad el nopal se ha convertido en un cultivo alternativo para la subsistencia de una agricultura enfocada al mercado nacional e internacional. En México el nopal es la principal fuente de ingresos para las comunidades rurales donde las zonas (tierras) son áridas y semiáridas y les ayuda a mantener una estabilidad económica constante que acostumbran a consumir los nopales tiernos y su fruto llamado la tuna, a todo esto, los mexicanos reconocen que sus tres principales usos con el nopal son: alimento saludable, medicina natural y la elaboración de cosméticos. (Tasayco, s.f)

En cada una de las regiones de México buscan en el nopal la oportunidad de la creación de empresas a través de la conformación de agrupamientos productivos denominados (clúster) para que por medio del nopal puedan desarrollarse, crecer en la industria y competir a nivel nacional e internacional con productos a base de nopal como materia prima principal.

“En México se llama nopal a varias especies del género *Opuntia* de la familia Cactácea, siendo reconocidas 377 especies, de las cuales, cerca de la mitad es explotada de manera artesanal o industrial mientras que las restantes se encuentran en forma silvestre sin ser debidamente explotado. El nopal ha sufrido una evolución cualitativa. En una primera etapa eran plantas silvestres del cual se recolectaba su fruto, luego se comenzó a cultivar cerca de asentamientos humanos y además de cosechar la tuna se recogía la cochinilla que se utilizaba como tinta para las telas de la época, actualmente, se seleccionan variedades y se cultivan intensamente con fines de mercado”. (Tasayco, s.f)



*Figura 1.* Usos del Nopal.

Fuente. (Tasayco, s.f)

Contrario al dicho popular, no existe algo "más mexicano que Mole": el nopal o cactus que representa oficialmente a México por la aparición en su escudo de armas. Dicen tras una metáfora o dos, que México antiguo fue fundada en verdad "sobre un nopal" pero no cualquier, uno viejo, pero un espécimen muy especial. (Mondragón, 2011)

En México no existen estrategias en la conformación de agrupamientos productivos con el nopal, se observan sectores de producción de nopal poco organizados en diferentes zonas geográficas con las principales empresas industriales relacionadas con este vegetal, creando una fuerte competencia por producción; por esta razón identificando dichos factores se notó que los productores de nopal tunero y nopal verdura que son los más demandados, podrían conformarse

CLUSTERS con bases en la competitividad, ya que tiene una cultura de trabajo en grupo y conocen las ventajas de trabajar bajo ese sistema de agrupamientos productivos.

De acuerdo a estudios previos identificados de fuentes secundarias que analizan el potencial del nopal en mercados internacionales, se establece que la investigación de mercado del nopal comestible, fresco, en salmuera o deshidratado realizado por Promexico (2007) donde muestran la identificación y características del producto, sus regímenes arancelarios, regulaciones y requerimientos para la comercialización, magnitud del mercado y sus canales de distribución, y que en conjunto estos factores harán una logística adecuada para facilitar la comercialización y evidenciar los precios de referencia.

Japón fue el destino de la investigación ya que el nopal como alimento es un producto que aún no es ampliamente conocido en Japón. Los cactus (en japonés de denominan “SABOTEN”) son plantas de ornato. La ciudad de Kasuga ha sido la principal productora, en este país de más de 200 especies de cactus diferentes, entre ellos el nopal. Pero en esta región se cultivaban principalmente duraznos, aunque cerca de los años de 1959, el tifón devastó las siembras de este lugar y de allí surgió la idea de varios agricultores influenciados por el primer auge del cactus, por lo que comenzaron el cultivo de estas plantas. En la actualidad la región tiene el propósito de ser reconocida como la principal productora del denominado “*saboten*”.

La producción total de este cultivo es de cerca de 5 millones de cactus al año lo que correspondería al 80% de la producción nacional. El conocimiento que la población en general tiene del nopal como alimento, se debe principalmente a la publicidad que le realizan al producto a través de programas de televisión, artículos de periódicos y como fuente más cercana: en las páginas de Internet. Los productos representativos de nopal y que son comercializados en Japón en la actualidad son el nopal en salmuera y el nopal en polvo. Sin embargo, han introducido en

los últimos años el nopal congelado y en la industria como cosmético por ejemplo jabones, cremas entre otros (Tasayco, s.f)

El Nopal en Japón en algunas ciudades de Miyazaki existían parques botánicos especializados en el estudio y producción de Cactus, uno de ellos ubicado en la zona de Miyazaki y otro en Izu. Estos parques fueron un icono en innovación porque logro despertar la curiosidad y expectativa de la población; siendo uno de los países pioneros en introducir el nopal asado bajo el nombre de “Nopal Steak”, debido a esta gran innovación el parque botánico resulta ser muy conocido y sigue atrayendo la atención de diversos visitantes. Este parque centra su atención en este vegetal y tiene una amplia área dedicada a destacar productos Mexicanos.

Por otra parte son además destacables los esfuerzos que realizan día tras día en la investigación y el desarrollo de nuevos productos que contengan como materia prima principal el nopal como ejemplo se encuentra este caso exitoso “la venta un producto llamado “Saboten Curry” el cual mezcla los sabores tradicionales de curry de la india con el nopal. Este producto se ofrece al público con una presentación en bolsas de aluminio al vacío. Listo para comer después de ser calentado a baño María o en Horno de Microondas y por ultimo Kasugai la ciudad que quiere proyectarse como la principal productora de cactus en Japón. Inclusive tiene un apartado en su plan de gobierno que habla sobre los programas para fomentar la MARCA KASUGAI”. (Cano, Rojas, Rosas, & Sosa, 2012)

En conclusión, para la comercialización del nopal comestible se requiere promocionar (dar a conocer) las propiedades curativas del nopal, crear lazos comerciales e investigativos con la ciudad de Kasugai para aprender más del producto, sus estudio y los diversos usos, revelando las diversas formas y presentaciones en las que se puede encontrar el nopal.

### **2.1.1. Exportación de Nopal para la Comunidad Latina en los Estados Unidos**

La exportación del nopal está enfocada en la búsqueda de estrategias en los Estados Unidos, identificando la factibilidad de ingreso del producto a este mercado dirigido a la comunidad latina en dicho país. La importancia de la investigación del nopal es dar a conocer sus cualidades medicinales y nutritivas, al igual que la diversidad de productos que se pueden obtener de este vegetal para la exportación, brindando diversidad de productos al mercado con el objetivo de que sean llamativos al momento de su consumo, y que pueda ser analizada la principal competencia respecto a las empresas mexicanas, ya que este país es uno de los principales productores y comercializadores de nopal hacia Estados Unidos. (Mondragón, 2011)

Se resalta que los pobladores latinoamericanos en Estados Unidos mantienen las costumbres tradicionales de sus países, siendo una de las ventajas que se pueden aprovechar en este mercado. Para la exportación del nopal a Estados Unidos se identificó que los reglamentos requeridos para el ingreso de productos mexicanos tienen alta regulación en el mercado Americano, por todo lo anterior se realizaron ciertas consultas y se identificaron cada uno de los requisitos y formularios para el ingreso de dicha mercancía.

En el sector de relaciones exteriores se analizaron los diferentes tratados de libre comercio entre Estados Unidos y México donde se identificaron los pro y los contra, así como las ventajas y desventajas que han surgido con este tratado, de igual forma se analizó exhaustivamente los beneficios que ha traído este tratado para el sector agropecuario y de agroindustria, los cuales son una de las principales fuentes de exportación; Para México por su parte este tratado ha sido beneficioso en varios temas, principalmente en el mejoramiento de la economía y en la disminución del desempleo de la población mexicana.

Existen varios objetivos que son directos para el ingreso del nopal al mercado internacional, por lo cual se analizarán todas las estrategias formuladas o realizadas para el ingreso al mercado Estadounidense, también se le da un enfoque a la factibilidad del producto y del mercado para la puesta en marcha de la actividad comercial de compraventa de los productos; ya que por medio de esta identificarán si la demanda de los productos será constante en crecimiento o permanecerá estable, posterior a este análisis se deberán implementar técnicas de reconocimiento del producto en el país objetivo y crear la estrategia comercial adecuada para que así tanto la oferta como la demanda sea positiva de acuerdo a la demanda del mercado.

## **2.2. Marco Teórico.**

### **2.2.1. Definiciones de Born Global.**

Las Born Global se definen como “una organización de negocios que, desde su inserción, busca obtener una significativa ventaja competitiva en el uso de sus recursos y la venta de sus productos en múltiples países”. Esta definición se enfoca en la corta edad en que las empresas llegan a ser internacionales y aspectos como: el tamaño, la experiencia y los recursos que posee. Para otros autores las Born global son “pequeñas compañías (usualmente) orientadas hacia la tecnología que operan en mercados internacionales desde los primeros días de su establecimiento”, dejando al margen empresas en sectores tradicionales. (Leiva & Darder, 2008)

En este concepto se establecen dos elementos que son imprescindibles en la definición: el primero consiste en definir el porcentaje de producción que vende en el exterior, y el segundo se refiere al periodo transcurrido entre el establecimiento de la empresa y el inicio de la actividad exportadora, por lo que la importancia de estos elementos es operacionalizar, otra característica

de las Born Global, ya que estas son firmas emprendedoras cuya administración requieren abarcar todo el mercado desde su nacimiento de las mismas.

Así mismo se menciona que el fin de estas empresas es la creación con proyección comercial y empresarial que no está limitada por fronteras de ninguna índole, su ámbito son los productos y el mercado con una visión internacional; desde su creación, en cuanto al tiempo que transcurre entre el nacimiento de la empresa y sus primeras exportaciones existen diversas apreciaciones; sin embargo según investigadores el promedio esta entre 2 y 6 años dependiendo del proceso de crecimiento que posea la empresa.

### **2.2.2. Características Born Global.**

Las Born Global se caracterizan por ser pequeñas y medianas empresas que surgen tanto en sectores de alta tecnología como en los tradicionales. Estas empresas hacen uso y aplicación del conocimiento y en las empresas más tradicionales la tecnología no es elemento indispensable para producir los bienes o servicios. (Leiva & Darder, 2008)

Las Born Global tienen características que las diferencian de las denominadas “PYMES” convencionales, principalmente en su enfoque estratégico, toda vez que incursionan en los mercados internacionales desde su nacimiento o en un tiempo muy cercano a la creación, de igual forma desarrollan estrategias genéricas de diferenciación, este tipo de empresas poseen una base de recursos limitados en todas sus áreas ya sean financiera, humana, propiedad, planta y equipo debido a su corta edad o tamaño.

Y por último respecto al mercado dichas empresas presentan algunas dificultades en la implementación de procesos para obtener e interpretar adecuadamente información relacionada con el mercado y clientes extranjeros porque no dedican ningún tipo de esfuerzos y recursos para

adquirir conocimientos. Al ser empresas pequeñas y de escasos recursos, presentan una limitada capacidad de producción, por lo que deben enfocarse en un segmento o pequeños “nichos” de mercado que han sido identificados por los propietarios.

### **2.2.3. Sostenibilidad de las Born Global**

Las Born Global no tienen garantía ni éxito seguro en el mercado, por lo que existen ciertos elementos necesarios para que este tipo de empresa logre el sostenimiento requerido en el mercado global, entre estos elementos se precisan los siguientes: la capacidad de interiorizar alguna transacción, el uso de estructuras híbridas de recursos, logradas a través de la figura de cooperación, tales como licencias, franquicias, identificar una oportunidad o ventaja ubicada en el mercado; y por último aprovechar los recursos que son únicos para una empresa en particular. (Leiva & Darder, 2008)

Son exitosas las empresas que con pocos recursos pero indiscutiblemente vitales, administran muy bien desde sus inicio, desarrollan una visión sin límites de los mercados a los que pueden acceder y lo más indispensable es que los pocos activos que poseen les permiten desplegar una serie de ventajas competitivas a nivel nacional e internacional, con lo que pueden surgir del uso y aplicación del conocimiento de las tecnologías, de una clara orientación al cliente o bien del mantenimiento en cuanto a nunca perder la visión con la que se creó la compañía.

### **2.2.4. Selección del Mercado y Modos de Ingresos Born Global**

Respecto al modo de selección del mercado de las Born Global parece que este proceso es el resultado de aprovechar las oportunidades que los cuerpos directivos de estas empresas precisan en los mercados globales; para algunos, estas empresas no tienen procesos que les permitan

seguir el camino al éxito, debido a que depende del conocimiento que posea la empresa y el conocimiento adquirido por las redes de las que forma parte.

Por otra parte, se precisa que la selección algunas veces podría estar influenciada por diversos factores, tales como: la distancia psicológica, la táctica de seguidores de clientes, el sector objetivo o las tendencias de la industria o con modos de entrada que responde a razones de carácter competitivo, porque el tamaño económico del mercado y las oportunidades propias de un país resultan ser mucho más atractivas que cualquier otro factor. (Leiva & Darder, 2008)

### **2.3. Teorías de la Internacionalización.**

Esta teoría estudia los procesos internos de transferencia de información en las empresas, convirtiéndose en el más importante para el estudio de la empresa multinacional. A finales de los años setenta, la internacionalización se establece como una nueva línea de investigación, constituyéndose en la contribución más importante de los microeconomistas al conocimiento de la empresa multinacional.

Esta teoría trata de explicar por qué las transacciones de productos intermedios entre países están organizadas por jerarquías en lugar de venir determinadas por las fuerzas del mercado (cuyas bases conceptuales provienen de la teoría de costos de transacción). (Cardozo, Chavarro, & Ramirez, 2005)

Históricamente la internacionalización tiene sus orígenes en la teoría clásica del comercio internacional, la cual indica que los países tienden a especializarse para producir bienes y servicios, en los que tienen menores costos de producción y división del trabajo (internacional);

lo que permite dirigir los recursos para usos más productivos en cada país involucrándolos en actividades comerciales.

(Smith, 1759) Juega un papel muy importante en esta teoría, toda vez que preciso un aporte significativo explicando su teoría basada en la ventaja absoluta, la cual establecía que era indispensable reconocer la escasez de recursos y al mismo tiempo se sugería la necesidad de desarrollar un sistema de distribución. De este modo, los países tendrían la tendencia de producir y exportar productos que fueran abundantes localmente, e importarían los que demandaran recursos escasos.

En los conceptos clásicos (Ricardo, 1817) incorporo la teoría del comercio internacional basada en el principio de la ventaja comparativa, demostrando que las ventajas absolutas en los costos no son una condición necesaria para lograr beneficios en el comercio, puesto que el comercio produciría beneficios para ambas partes en un intercambio, siempre y cuando sus costos relativos fueran diferentes para dos o más artículos. Sin embargo no se analizó las fuerzas que determinan los términos de intercambio o de comercio entre dos bienes en el mercado internacional.

También Mill (1806) se estableció que las exportaciones varían con los términos de intercambio (precio de las exportaciones con relación al precio de las importaciones), y detectó además, que la disposición de cada nación para exportar dependía de la cantidad de importaciones que obtendría como contrapartida. Se afirmó que la tasa de intercambio de equilibrio internacional es aquella que iguala “la demanda recíproca” por cada bien en cada país. Estos aportes conceptuales permiten afirmar que autores como Smith, Ricardo y Mill sentaron las bases de la teoría clásica del comercio internacional.

Y por último la industria moderna se caracteriza por la existencia de rendimientos crecientes de escala. Así, producir grandes cantidades para lograr economías de escala llevaría a las empresas a tener gran cantidad de volúmenes de producción que fuesen mayores que las necesidades del mercado doméstico, por lo que las empresas buscarían en el extranjero salidas a estos excedentes de producción. De esta manera, se explicaría el comercio internacional entre países, en donde las empresas grandes tendrían ventajas sobre las empresas pequeñas, y se rompería el supuesto de competencia perfecta de la teoría clásica del comercio internacional.

#### **2.4. Marco conceptual.**

❖ **El Nopal (Opuntia).** Es un género de plantas de la familia de las cactáceas que consta de más de 300 especies, todas oriundas del continente Americano, y que habitan desde el norte de Estados Unidos hasta la Patagonia. El nopal es un vegetal muy noble, ya que presenta pocas exigencias en su manejo, lo que se traduce en gran tolerancia hacia suelos notablemente pobres en nutrientes o sometidos a deficientes métodos de riego, fertilización y control de plagas. Por ello, sobrevive tanto en el desierto como en la nieve, desde el nivel del mar hasta elevaciones de más de 4,700 m en las montañas. (Morales, Herrero, López, & Sánchez, 2013)

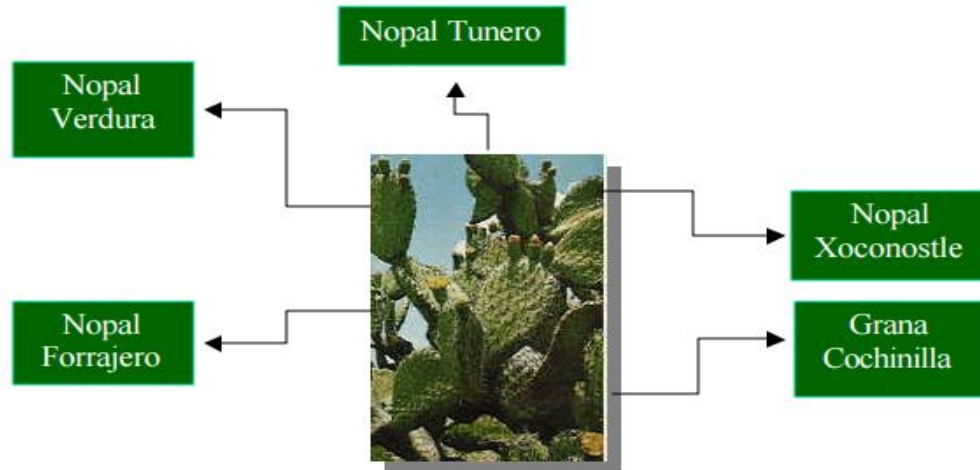


Figura 2. Clases de Nopal.

Fuente: (Tasayco, s.f)

❖ **Internacionalización.** La internacionalización de la empresa se puede definir como el conjunto de actividades que una compañía desarrolla fuera de los mercados que constituyen su entorno geográfico natural. La decisión de internacionalización implica la participación directa de las empresas en otros países y es un proceso que fortalece la integración de las naciones a la economía global a través del mejoramiento de la productividad de sus empresas. (Proméxico, 2015)

❖ **Exportación.** En el ámbito de la economía, exportación se define como el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales. Estos envíos se encuentran regulados por una serie de dispositivos legales y controles impositivos que actúan como contextual de las relaciones entre países.

Cabe resaltar que la exportación siempre se efectúa dentro de un marco legal ya establecido y bajo condiciones ya estipuladas entre los países involucrados en la transacción comercial. Así es que intervienen y se respetan las legislaciones vigentes en el país emisor y en el país que recibe la mercancía. (Solano, 2016)

❖ **Proveedor.** Proveedor es la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad. El término procede del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin. (Porto & Merino, 2014)

❖ **Partida Arancelaria.** Es la descripción de determinada mercadería de acuerdo al rubro arancelario. Cada uno de los códigos que define en el arancel de aduanas una mercancía determinada. Consta de cuatro dígitos: los dos primeros hacen referencia al capítulo y los otros dos identifican el lugar que ocupa dentro del capítulo. (Solano, 2016)

❖ **Mercado.** En economía, es un conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o servicios entre individuos. El mercado no hace referencia directa al lucro o a las empresas, sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones. Estas pueden tener como partícipes a individuos, empresas, cooperativas, ONG, entre otros. (Contenidos Digitales, s.f)

El mercado también es el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio. En otras palabras, debe interpretarse como la institución u organización social a través de la cual los ofertantes (productores, vendedores) y demandantes (consumidores o compradores) de un determinado tipo de bien o de servicio, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar abundantes transacciones comerciales.

❖ **Tratado de Libre Comercio.** Es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar

los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social.

(Productos de Colombia.com, 2015)

### **3. Aspectos Metodológicos**

#### **3.1 Tipo de Metodología**

Este proyecto se realiza bajo un modelo metodológico documental y de observación descriptiva.

#### **3.2 Desarrollo Metodológico**

El tipo de metodología utilizada para la elaboración de este proyecto es documental, la cual se desarrolla esencialmente en un proceso de observación y reflexión teniendo como base, diferentes tipos de documentos y estudios relacionados con el tema para desarrollar el objetivo de la obtención de resultados en la investigación, que tiene sus fundamentos en la evolución a través del tiempo de los mercados en un periodo o época específica, también fue empleada la investigación de tipo descriptiva, la cual analiza el comportamiento del producto en los mercados internacionales.

#### **3.3 Fuentes de Investigación**

La fuente que se va a utilizar en este de tipo de investigación es la documental, basándose en diferentes estudios de mercados realizados del producto (nopal) a nivel mundial y se analizara la información.

### 3.4 Análisis de la Información

Identificando algunas partes importantes de la información obtenida con la revisión documental, se podrá obtener conclusiones respecto al tema de la internacionalización; con el único propósito de llevar estos datos a la práctica por medio del desarrollo del proyecto.

### 3.5 Fases de la Investigación

Para analizar el comportamiento del producto en los diferentes mercados internacionales se utilizarán varias bases de datos que facilitarán la investigación, en primer lugar se estudiará la base de datos llamada “*Trade Map*” que es la encargada de ilustrar las estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas arrojando cifras anuales y trimestrales de las variaciones de la comercialización de productos específicos en los procesos como las exportaciones, importaciones y crecimiento empresarial entre otras.

La segunda base de datos a utilizar es “*Colombia Trade*” la cual proporciona información del perfil de todos los países de manera geográfica, poblacional, política, social, económica entre otras; con el propósito de recolectar una amplia información del país de interés para conocer los aspectos más relevantes de la región investigada. Esta base de datos es respaldada por Pro Colombia siendo es una entidad que tiene una excelente confiabilidad en el ámbito de asesorías del comercio internacional.

La tercera y no menos importante base de datos utilizada es “*Euromonitor*” una base de datos facilitada por la Universidad Santo Tomás que permite identificar la inteligencia estratégica global y observar los diversos análisis de los productos de interés en diferentes países identificando las características importantes como el consumo de los productos por categorías,

dando un amplio al usuario capacidad de análisis de la demanda u oferta de los mercados internacionales de un determinado producto.

Por último la técnica a utilizar es el análisis documental a través del cual se permite conocer diferentes puntos de vista respecto a la investigación realizada, con un método que está encaminado a representar un documento y su contenido bajo una forma diferente, con la finalidad de posibilitar su identificación a través de técnicas tradicionales como las bibliotecas o bases de datos electrónicas, tales como catalogación, indización, clasificación y resumen, además de técnicas informáticas como la indización automática. (Liniers, 2012)

## 4. Desarrollo de los Objetivos

### 4.1. Mercados Potenciales.

Para determinar los países que serán prioridad en este análisis, que tiene el propósito de definir un mercado objetivo, se utilizó la fuente de consulta “*Trade Map*” desarrollada por el BM como una herramienta para consulta estadísticas del comercio, con el fin de darle un desarrollo internacional a las empresas, en el cual se analizan datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales, valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.

Adicionalmente se pueden identificar los principales países importadores de la subpartida seleccionada para el nopal - 07.09.99 (hortalizas frescas o refrigeradas) identificando que, Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Francia, Canadá, Países Bajos y Emiratos Árabes son los 7 países principales que se tienen como opción para la exportación del nopal, ya que tienen los rubros más altos en los últimos años en sus importaciones, basándose en la subpartida arancelaria.

La segunda base de datos a utilizar es “*Colombia Trade*” la cual proporciona información del perfil de todos los países de manera geográfica, poblacional, política, social, económica entre otras y *Euromonitor* que es una base de datos facilitada por la Universidad Santo Tomás que permite identificar la inteligencia estratégica global.

Tabla 1. Principales Importadores del Mundo del Nopal de la Partida Arancelaria 07.09.99

Importadores	Valor Importado en el 2015	Saldo Comercial 2015	Cantidad Importada 2015	Unidad de Cantidad 2015	Valor Unitario (usd/und)	Tasa de Crecimiento Anual en Valor entre 2011-2015 %
<b>Mundo</b>	2630554	147255	1563767	Toneladas	1682	7
<b>Estados Unidos de América</b>	238421	-86890	302680	Toneladas	788	9
<b>Alemania</b>	226815	-195006	99942	Toneladas	2269	6
<b>Reino Unido</b>	218087	-208575	90360	Toneladas	2414	6
<b>Francia</b>	194053	-61384	127230	Toneladas	1525	-3
<b>Canadá</b>	136362	-127501	108618	Toneladas	1255	1
<b>Países Bajos</b>	100969	174250	44912	Toneladas	2248	-2
<b>Emiratos Árabes Unidos</b>	76381	-74482	71128	Toneladas	1074	4
<b>Suiza</b>	65669	-65603	28022	Toneladas	2343	0
<b>Austria</b>	63347	-56892	25967	Toneladas	2440	3
<b>Bélgica</b>	60523	-11474	34053	Toneladas	1777	6
<b>Singapur</b>	59860	-58897	63372	Toneladas	945	7
<b>Kuwait</b>	44916	-44901	26219	Toneladas	1713	23
<b>Japón</b>	41810	-41810		No medida		
<b>Suecia</b>	38358	-36750	8254	Toneladas	4647	-3
<b>Italia</b>	34955	-29351	16526	Toneladas	2115	16
<b>Hong Kong, China</b>	30724	282209	18830	Toneladas	1632	0

Fuente: (Trade Map, 1999-2015)

En este cuadro se encuentra el crecimiento de las importaciones de cada uno de los países seleccionados en una línea de tiempo de 5 años (específicamente desde el 2011 al 2015), en el cual permite identificar el movimiento comercial de las importaciones realizadas por cada país desde la partida arancelaria, facilitando un mejor análisis de los datos utilizados para la matriz donde se ponderan de mayor a menor según el rubro comercial que tengan los mercados a

incursionar; las tasas de crecimiento en valor de importación anual estuvieron en un promedio del 3% al 9% siendo estos países con las mejores cifras en su crecimiento comerciales de la partida 07.09.99 (hortalizas frescas o refrigeradas).

Tabla 2. *Crecimiento de las importaciones de Nopal de 2011 hasta 2015*

<b>Importadores</b>	<b>Valor Importada en 2011</b>	<b>Valor Importada en 2012</b>	<b>Valor Importada en 2013</b>	<b>Valor Importada en 2014</b>	<b>Valor Importada en 2015</b>
Mundo		1777012	2007394	2656720	2587185
Estados Unidos de América	0	188145	206131	226454	238421
Alemania	0	198200	217527	233914	226815
Reino Unido	0	182146	203156	224757	218087
Francia	0	224833	210469	193992	194053
Canadá	0	135783	145709	138735	136362
Países Bajos	0	107507	109656	109632	100969
Emiratos Árabes Unidos		16105	87622	105174	76376
Suiza	0	66168	73969	66699	65669
Austria	0	60546	66020	74840	63347
Bélgica	0	53452	71189	61933	60523
Singapur	0	53114	55982	59724	59860
Kuwait	0	0	36065	32888	44916
Japón	0	48731	42528	41832	38358
Suecia	0	22610	28176	37740	34955
Italia	0	29845	28308	30799	30724
Hong Kong, China	0	25924	28442	30734	29793

Fuente: (Trade Map, 1999-2015)

Se realizara una matriz de preselección de mercados, tomando en cuenta las diferentes variables que al ser ponderadas definen el grado de importancia que estas tienen en el potencial que cada país representa como mercado, de igual forma estas variables serán calificadas de acuerdo a la incidencia y grado de favorabilidad que representan.

Tabla 3 *Especificación de las Variables de Investigación del Mercado Nopal*

<b>Tipo de Variables</b>	<b>Variables</b>	<b>Definición</b>	<b>Naturaleza de la Variable</b>
<b>Variables Demográficas</b>	Población	Permiten identificar el número de personas que puedan llegar a ser consumidores potenciales del producto	Cuantitativa de Razón
	Población Mexicana en los Países		Cuantitativa de Razón
<b>Variables Económicas</b>	Pib	Determinan la capacidad de compra y consumo de acuerdo a la capacidad económica de un país determinado	Cuantitativa de Razón
	Pib Percapita		Cuantitativa de Razón
<b>Variables Comerciales</b>	Importaciones desde Colombia	esta variable se encarga de definir las cifras de intercambio comercial en cuanto a la importación y exportación según el valor del producto	Cuantitativa de Razón
	Importaciones de la partida desde el mundo		Cuantitativa de Razón
	Tasa de crecimiento de las importaciones		Cuantitativa de Razón
	Participación de los principales proveedores de país destino		Cuantitativa de Razón
<b>Variables de Mercado</b>	Venta de vegetales por categoría en toneladas	estas variables son relacionadas o inherentes al consumo de la categoría del producto a la cual pertenece el producto de análisis	Cuantitativa de Razón
	Crecimiento por categoría en porcentajes		Cuantitativa de Razón
	Ventas de vegetales orgánicos		Cuantitativa de Razón

<b>Variabes Técnicas de Comercio</b>	Regulaciones técnicas	esta variable describe las condiciones específicas definidas por los países para el intercambio de mercancías	Cuantitativa de Razón
	Arancel general		Cuantitativa de Razón
	Arancel específico		Cuantitativa de Razón

Fuente: Del Autor

Al elegir estas variables, se evidencia el arancel aplicable y las exigencias para el ingreso del producto a este mercado, con el fin de dar una mayor eficiencia en la distribución de los productos, identificando los pros y contras que brindan cada país en la exportación del nopal como vegetal.

Tabla 4. *Ponderación de las Variables*

Tipo de Variables	Variables	Porcentaje	Total
<b>Variabes Demográficas</b>	Población	5%	<b>10%</b>
	Población Mexicana en los Países	5%	
<b>Variabes Económicas</b>	Pib	4%	<b>8%</b>
	Pib Percapita	4%	
<b>Variabes Comerciales</b>	Importaciones desde Colombia	6%	<b>25%</b>
	Importaciones de la partida desde el mundo	9%	

	Tasa de crecimiento de las importaciones	5%	
	Participación de los principales proveedores de país destino	5%	
<b>Variables de Mercado</b>	Venta de vegetales por categoría en toneladas	10%	
	Crecimiento por categoría en porcentajes	10%	
	Ventas de vegetales orgánicos	15%	<b>35%</b>
<b>Variables Técnicas de Comercio</b>	Regulaciones técnicas	10%	
	Arancel general	6%	
	Arancel específico	6%	<b>22%</b>
<b>Ponderación Final Variables</b>			<b>100%</b>

Fuente: Del Autor

La ponderación de las variables se da según el grado de importancia que tiene cada una de ellas, para, poder llegar a la mejor respuesta de la selección del mercado; esta ponderación se dará por la necesidad que se tiene de buscar un mercado específico para ingresar el nopal producido en los Santos Santander, por esto, en la variables comerciales y de mercado se da la mayor ponderación porque es la que permite mostrar las oportunidades de comercialización

identificando sus importaciones y su rotación de los diferentes productos en la partida arancelaria.

Se especifica como variable la población Mexicana en los países, resaltando que el conocimiento que tienen los mexicanos sobre este producto y lo tradicional que es en sus familias consumirlos, resulta ser un punto muy importante para el conocimiento real del mercado del nopal.

En la evaluación de la matriz realizada a cada uno de los países, se tendrán tres aspectos importantes como lo son: cifras, importancia y calificación; en la cifra por su parte tendrá la responsabilidad de indicar el valor numérico de cada variable, en segundo lugar le dará una importancia a esta cifra comparada con los demás países en competencia, donde 1 será la importancia más baja para el país con un cifra menor a los otros y 5 la mayor importancia con la cifra más alta entre los países seleccionados con el fin de mostrar un resultado final de cada una de las evaluaciones realizadas a cada país seleccionado.

El resultado final será la ponderación de las variables multiplicadas por la importancia que se le dio a cada país enunciado, este ejercicio ayudara a encontrar el primer mercado objetivo para la implementación del proyecto de internacionalización.

Tabla 5. *Valoración Estados Unidos*

<b>VARIABLES</b>			
Población	321368864,00	5	0,25
Población mexicana en los países	34,6 millones	5	0,25
Pib usd	17.95 billones	5	0,2
Pib percapita	55,800	4	0,16
Importaciones desde Colombia	3,712	5	0,3
Importaciones de la partida desde el mundo	2,875,666	4	0,36

Tasa de crecimiento de las importaciones	9%	2	0,1
Participación de los principales proveedores de país destino	México (61,9%) Canadá (15,6) Perú (13,1%) P. Bajos (2,7%)	4	0,2
Venta de vegetales por categoría en toneladas	Otras vegetales: 11,402.3 Vegetales: 18,907.7	4	0,4
Crecimiento por categoría en porcentajes	Otras hortalizas: -3,7% vegetales: -0,8%	1	0,1
Ventas de vegetales orgánicos	8,4	4	0,6
Regulaciones técnicas	FDA - USDA - AMS – APHIS	4	0,4
Arancel general	0%	5	0,3
Arancel específico	0%	5	0,3
Total			3,92

Fuente: Del Autor

Los valores de importancia se establecieron cuando ya se tenía conocimiento de todos los datos de las variables pedidas en la matriz, posteriormente con toda esta información recopilada se inició a comparar cada uno de los valores por país, luego de la comparación se especificaba el valor de importancia según el país que tuviera la mayor cifra significativa por cada variable siendo 1 la de menos calificación y 5 la mayor calificación.

Tabla 6. *Importador No. 1*

VARIABLES	Estados Unidos		
	Cifra	Importancia	Calificación
Población	321368864,00	5	0,25
Población mexicana en los países	34,6 millones	5	0,25
Pib usd	17.95 billones	5	0,2
Pib percapita	55,800	4	0,16
Importaciones desde Colombia	3,712	5	0,3
Importaciones de la partida desde el mundo	2,875,666	4	0,36
Tasa de crecimiento de las importaciones	9%	2	0,1
Participación de los principales proveedores de país destino	México (61,9%) Canadá (15,6) Perú (13,1%) P. Bajos (2,7%)	4	0,2
Venta de vegetales por categoría en toneladas	Otras vegetales: 11,402.3 Vegetales: 18,907.7	4	0,4

Crecimiento por categoría en porcentajes	Otras hortalizas: -3,7% vegetales: -0,8%	1	0,1
Ventas de vegetales orgánicos	8,4	4	0,6
Regulaciones técnicas	FDA - USDA - AMS – APHIS	4	0,4
Arancel general	0%	5	0,3
Arancel específico	0%	5	0,3
<b>TOTAL</b>			<b>3,92</b>

Fuente: Del Autor

Estados Unidos en este resultado se caracterizó por tener la mayor combinación de población nativa y de mexicanos, lo que indica que una gran mayoría de dicha población tiene conocimiento del producto a ingresar, por esta razón se puede inferir que también cuenta con una gran fuerza adquisitiva que permite un incremento significativo de sus importaciones, lo que a su vez también logra evidenciar la confianza que tiene este país por los productos colombianos, evidenciando la cifra de sus importaciones desde Colombia.

Los acuerdos y preferencias arancelarias que EEUU le ofrece a Colombia, permiten un intercambio de bienes y servicios más óptimo y eficaz.

Tabla 7. *Importador No. 2*

VARIABLES	Países Bajos		
	Cifra	Importancia	Calificación
Población	\$ 16.947.904,00	3	0,15
Población mexicana en los países	4,659	2	0,1
Pib usd	738.4 billones	4	0,16
Pib percapita	49.200	4	0,16
Importaciones desde Colombia	32	1	0,06
Importaciones de la partida desde el mundo	545,42	3	0,27
Tasa de crecimiento de las	-4%	1	0,05

importaciones			
Participación de los principales proveedores de país destino	España:(34,2) Bélgica:(16,6%) Alemania:(9,9%) Perú:(9,1%)	3	0,15
Venta de vegetales por categoría en toneladas	0	1	0,1
Crecimiento por categoría en porcentajes	0%	1	0,1
Ventas de vegetales orgánicos	0%	1	0,15
Regulaciones técnicas	Federal Ministry of Food - Estándares globales	4	0,4
Arancel general	0,81%	3	0,18
Arancel específico	0,81%	3	0,18
	<b>TOTAL</b>		<b>2,21</b>

Fuente: Del Autor

De este país se logra evidenciar que cuenta con unas importaciones significativas de la partida arancelaria 07.09.99 (hortalizas frescas o refrigeradas) y con unas variables económicas que permiten mantener un estatus potencial en base a una economía abierta, la cual permitirá un intercambio comercial de calidad.

Tabla 8. *Importador No. 3*

VARIABLES	Canadá		
	Cifra	Importancia	Calificación
Población	\$ 35.099.836,00	2	0,1
Población mexicana en los países	96,055	3	0,15
Pib usd	1,737,000.00	3	0,12
Pib percapita	41,100.00	3	0,12
Importaciones desde Colombia	508	2	0,12
Importaciones de la partida desde el mundo	741,666	4	0,36
Tasa de crecimiento de las importaciones	4%	2	0,1
Participación de los principales	USA:(52,9%)	4	0,2

proveedores de país destino	México:(32,5%) Perú:(4,3%) España:(3,2%)		
Venta de vegetales por categoría en toneladas	0	1	0,1
Crecimiento por categoría en porcentajes	0%	1	0,1
Ventas de vegetales orgánicos	0%	1	0,15
Regulaciones técnicas	Health Canada - Canadian Food Inspection Agency	4	0,4
Arancel general	0%	5	0,3
Arancel específico	0%	5	0,3
<b>TOTAL</b>			<b>2,62</b>

Fuente: Del Autor

Canadá cuenta con un crecimiento exponencial en sus importaciones de la partida arancelaria, al igual que productos nacionales, estableciendo unas excelentes relaciones comerciales con Colombia, las cuales permiten un fácil intercambio comercial. Esto a su vez evidencia unas variables económicas fuertes que puedan suplir las necesidades internas.

Tabla 9. *Importador No. 4*

<b>Alemania</b>			
<b>VARIABLES</b>	<b>Cifra</b>	<b>Importancia</b>	<b>Calificación</b>
Población	81,700,000.00	4	0,2
Población mexicana en los países	14,156 millones	4	0,2
Pib usd	3,193,000.00	4	0,16
Pib percapita	39,100.00	4	0,16
Importaciones desde Colombia	38	1	0,06
Importaciones de la partida desde el mundo	1,592.113	3	0,27
Tasa de crecimiento de las importaciones	2%	1	0,05
Participación de los principales proveedores de país destino	España (35%) P. Bajos (33,5%) Italia (7,2%) Polonia(6,6)	4	0,2
Venta de vegetales por categoría en toneladas	Otros vegetales: 3,098.1 vegetales: 4,364.9	1	0,1
Crecimiento por categoría en porcentajes	Otras hortalizas:(1,1%) vegetales:(0,1%)	3	0,3

Ventas de vegetales orgánicos	8,9%	4	0,6
Regulaciones técnicas	Federal Ministry of Food - Estándares globales	4	0,4
Arancel general	0%	5	0,3
Arancel específico	0%	5	0,3
TOTAL			<b>3,3</b>

Fuente: Del Autor

Se caracteriza principalmente por la venta de vegetales orgánicos impulsados por la cultura de este país, lo que resulta importante para el consumo y fuerte flujo de vegetales importados, contando inicialmente con diferentes proveedores que le ayudan a satisfacer dichas necesidades, Alemania tiene un crecimiento constante en cuanto a importaciones de la partida seleccionada.

Tabla 10. *Importador No. 5*

<b>Francia</b>			
<b>VARIABLES</b>	<b>Cifra</b>	<b>Importancia</b>	<b>Calificación</b>
Población	\$ 66.553.766,00	3	0,15
Población mexicana en los países	4,601 millones	3	0,15
Pib usd	2,262,000.00	3	0,12
Pib percapita	35,740.00	3	0,12
Importaciones desde Colombia	0	1	0,06
Importaciones de la partida desde el mundo	896,485	3	0,27
Tasa de crecimiento de las importaciones	0%	1	0,05
Participación de los principales proveedores de país destino	España (49,9%) Marruecos (12,8%) P. Bajos (8,5) Italia (7,4%)	4	0,2
Venta de vegetales por categoría en toneladas	Otros vegetales:1,869.5 Vegetales:2,806,6	3	0,3
Crecimiento por categoría en porcentajes	Otros Vegetales:1,8% Vegetales: 2,6%	3	0,3
Ventas de vegetales orgánicos	6,9%	3	0,45
Regulaciones técnicas	ANSES	4	0,4
Arancel general	0%	5	0,3
Arancel específico	0%	5	0,3
TOTAL			<b>3,17</b>

Fuente: Del Autor

Se caracteriza por tener unas variables económicas consolidadas y también una demanda de vegetales y productos orgánicos exportados por diferentes proveedores Europeos, los cuales cuentan con amplias posibilidades de suplir la necesidades directa de la partida arancelaria escogida (07.09.99)

Tabla 11. *Importador No. 6*

VARIABLES	Reino Unido		
	Cifra	Importancia	Calificación
Población	\$ 64.088.222,00	3	0,15
Población mexicana en los países	5,297	2	0,1
Pib usd	2.849 billones	4	0,16
Pib percapita	41,200	3	0,12
Importaciones desde Colombia	137,00	2	0,12
Importaciones de la partida desde el mundo	1,237.772	4	0,36
Tasa de crecimiento de las importaciones	6%	2	0,1
Participación de los principales proveedores de país destino	P. Bajos (26,6%) España (23,3%) Irlanda (14,5%) Polonia (6%)	3	0,15
Venta de vegetales por categoría en toneladas	Otros vegetales:2,467.3 Vegetales: 3,755.0	3	0,3
Crecimiento por categoría en porcentajes	Otros vegetales:-1,9% vegetales: -1,0%	1	0,1
Ventas de vegetales orgánicos	9,4%	4	0,6
Regulaciones técnicas	DEPARMET FOR EVAIROMNETR FOOD RURAL	4	0,4
Arancel general	0%	5	0,3
Arancel específico	0%	5	0,3
	<b>TOTAL</b>		<b>3,26</b>

Fuente: Del Autor

Este País registra un crecimiento en las importaciones, evidenciando una demanda considerable de productos y vegetales orgánicos, contando con preferencias arancelarias que facilitan el comercio con altos rubros de importaciones de la partida.

Tabla 12. *Importador No. 7*

Emiratos Árabes Unidos			
VARIABLES	Cifra	Importancia	Calificación
Población	5,314,317.00	1	0,05
Población mexicana en los países	1,228	1	0,05
Pib usd	256,500.00	4	0,16
Pib percapita	47,700.00	3	0,12
Importaciones desde Colombia	0	1	0,06
Importaciones de la partida desde el mundo	187,486	2	0,18
Tasa de crecimiento de las importaciones	3%	2	0,1
Participación de los principales proveedores de país destino	India (29,3%) Omán (20,8%) P. Bajos (16,4%) Tailandia (8,2%)	3	0,15
Venta de vegetales por categoría en toneladas	Otros vegetales:331,8 Vegetales:746,2	3	0,3
Crecimiento por categoría en porcentajes	Otros vegetales:77,0% Vegetales: 59,7%	4	0,4
Ventas de vegetales orgánicos	14%	5	0,75
Regulaciones técnicas	ADUANAS DE EMIRATOS ARABES	4	0,4
Arancel general	5%	1	0,06
Arancel específico	5%	1	0,06
	<b>TOTAL</b>		<b>2,84</b>

Fuente: Del Autor

Se encuentra una gran desventaja en este país, ya que no se registran importaciones Colombianas, por lo cual se considera más dificultoso el acceso a dicho mercado, a las vez estos

aranceles tan elevados interrumpen un buen desarrollo de la comercialización de la partida, sin dejar de lado la gran demanda de vegetales orgánicos que tienen Emiratos Arabes.

Una vez aplicada la matriz de preselección de mercados a siete países, se determina que el mercado con las mejores condiciones y con el mayor potencial de exportación del nopal es Estados Unidos, ya que cuenta con las mejores calificaciones en las variables seleccionadas para dicha partida.

por lo cual Estados Unidos será el primer país donde los cultivadores de la Mesa de los Santos darán a conocer su producto, ya que por medio de la matriz se pueden establecer ventajas en cuanto a variables demográficas que indica una demanda acelerada y conocimiento del producto Nopal, a su vez la capacidad de compra y crecimiento comercial como lo indican las variables comerciales hacen más atractivo este mercado, por su parte las variables técnicas como lo son acuerdos comerciales y preferencias arancelarias, marcaron la diferencia en comparación con los países en competencia.

Este análisis tiene como fin realizar una comparación entre los principales países que son consumidores del producto (Nopal) a nivel mundial, con los mayores estándares de calidad en el producto, por lo que también se logró establecer los promedios de valores arancelarios de acuerdo al país que exporte dicho producto. Por último, con la información analizada se desarrolla una cadena de producción y exportación del vegetal, la cual será económicamente rentable en tiempos y valores, creándose así la industria del nopal para fomentar el crecimiento, desarrollo de siembra, corte y producción de la penca de este vegetal. Apéndice E. Matriz Nopal (Véase dentro del cd)

Tabla 13 Matriz Nopal.

Países	EEUU	P. Bajos	Canadá	Alemania	Francia	R. Unido	E. Árabes
VARIABLES	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación
Población	0,25	0,15	0,1	0,2	0,15	0,15	0,05
Población mexicana en los países	0,25	0,1	0,15	0,2	0,15	0,1	0,05
Pib usd	0,2	0,16	0,12	0,16	0,12	0,16	0,16
Pib percapita	0,16	0,16	0,12	0,16	0,12	0,12	0,12
Importaciones desde Colombia	0,3	0,06	0,12	0,06	0,06	0,12	0,06
Importaciones de la partida desde el mundo	0,36	0,27	0,36	0,27	0,27	0,36	0,18
Tasa de crecimiento de las importaciones	0,1	0,05	0,1	0,05	0,05	0,1	0,1
Participación de los principales proveedores de país destino	0,2	0,15	0,2	0,2	0,2	0,15	0,15
Venta de vegetales por categoría en toneladas	0,4	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3
Crecimiento por categoría en porcentajes	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,1	0,4
Ventas de vegetales orgánicos	0,6	0,15	0,15	0,6	0,45	0,6	0,75
Regulaciones técnicas	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Arancel general	0,3	0,18	0,3	0,3	0,3	0,3	0,06
Arancel específico	0,3	0,18	0,3	0,3	0,3	0,3	0,06
<b>TOTAL</b>	<b>3,92</b>	<b>2,21</b>	<b>2,62</b>	<b>3,3</b>	<b>3,17</b>	<b>3,26</b>	<b>2,84</b>

Fuente: Del Autor.

## 4.2. Exigencias de los Mercados Internacionales.

### 4.2.1. Requisitos para el ingreso de vegetales a los Estados Unidos.

Cada uno de los productos que entran o pasan por los EEUU deben ser evaluados, por esto es necesaria una autorización que se puede solicitar y reenviar a través de medios electrónicos en la página de Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (APHIS). De igual forma se debe diligenciar el documento y enviarlo con dicho envío, se le asignara un número que se debe guardar para futuras solicitudes. (Rural, "s f")

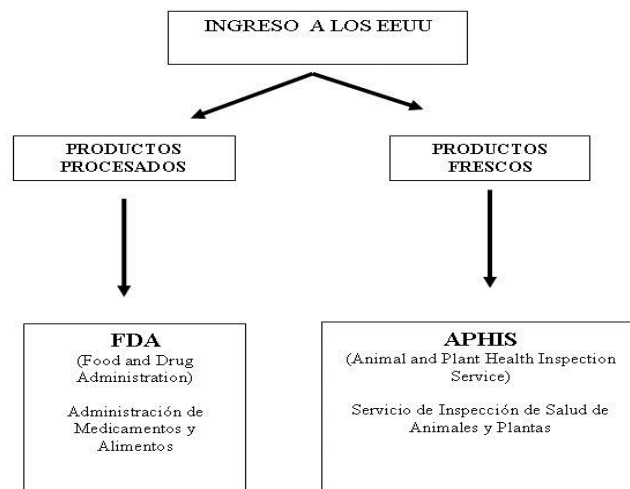


Figura 3. *Requisitos de ingreso de vegetales.*

Fuente: (CEF Centro de Excelencia Fitosanitaria, s.f)

#### 4.2.2. Reglamentos Técnicos y Fitosanitario de los Estados Unidos.

Estados Unidos es una de las economías más productivas e influyentes del mundo, cuenta con tratados de libre comercio con diversos países en el mundo, entre ellos el tratado con Colombia, en el cual se acordó armonizar los intereses mutuos relacionados con el comercio internacional, rotación de bienes y servicios entre ambos países, todo lo anterior con el fin de permitir el desarrollo e ingreso de los productos con preferencias arancelarias económicas, realizando la excepción de impuestos arancelarios con un (0%) de gravamen a productos como vegetales y hortalizas ya sean frescas o refrigeradas. (Proexport Colombia, 2012)

En los Estados Unidos existen diversas regulaciones de importación de alimentos, las cuales se rigen bajo diferentes organismos. Las siguientes son las principales agencias involucradas en la regulación y control en la importación de alimentos: (Proexport Colombia, 2012)

❖ **La Environmental Protection Agency (EPA).** Se encarga de reglamentar las leyes ambientales aprobadas por el Congreso de los Estados Unidos, en los alimentos determina el nivel de tolerancia o límites máximos de residuos de contaminantes presentes (como dioxinas, metales pesados, entre otros). (United States Environmental Protection Agency, s.f)

❖ **Food and Drug Administration (FDA).** Es la agencia responsable de proteger la salud pública, asegurando la inocuidad, seguridad y eficacia de los medicamentos para uso humano y veterinario, los productos biológicos, los alimentos, suplementos alimenticios, medicamentos, cosméticos, equipos médicos y productos que emitan radiación, incluyendo su correcto marcado y etiquetado. Además esta agencia se encarga de inspeccionar productos alimenticios, de origen animal o vegetal, sólidos o líquidos que no contengan alcohol o más de 2% de componentes

cárnicos, alimentos para animales, aguas embotelladas, suplementos nutricionales y aditivos alimentarios. (Registrar Corp, 2016)

❖ **Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS):** Es la agencia encargada de proteger y promover la sanidad agropecuaria, inspeccionar los productos vegetales frescos y animales vivos importados a los Estados Unidos, con el objeto de impedir y controlar la propagación de plagas. (United States Department of Agriculture USDA, s.f)

#### 4.2.3. Requisitos para Exportar Productos Agrícolas y Agroindustriales

Existen diversos requisitos para la exportación de productos agrícolas, los cuales se describen a continuación:

❖ **Factura Comercial:** Es el documento comercial más importante en el circuito documentario de una operación de compra-venta internacional que va destinado al importador y a la Aduana. La factura comercial es emitida por el exportador, una vez confirmada la operación de venta, (Previo envío de la factura proforma) para que el comprador pague el importe de los productos y servicios que se suministran. Además es un documento contable que se utiliza como base para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías por las aduanas. (Internacionalmente, 2016)

❖ **Certificado de Origen:** Es el documento que acredita el origen de la mercancía y es el documento exigido por la administración aduanera del país de importación, principalmente por políticas comercial. (Carmona, 2016)

- ❖ **Documento de Embarque:** Es el documento emitido por la compañía de transporte internacional, que prueba que la mercadería ha sido recibida, embarcada en un determinado medio de transporte o que ha sido recibida para su embarque posterior. (Zapata, 2003)
  
- ❖ **Lista de Empaque:** La cual detalla el contenido específico de cada paquete, es un documento opcional que puede incluir en el envío. A pesar de ser similar, no reemplaza a la *Factura Comercial*, la cual es usada por la aduana para determinar derechos y cargos aduaneros. (UPS, 2016)
  
- ❖ **Certificado Fitosanitarios del ICA:** Los certificados fitosanitarios se expiden para dar fe de que las plantas, los productos vegetales u otros artículos reglamentados cumplen los requisitos fitosanitarios de importación de los países importadores y son conformes a la declaración de certificación. (Ica, 2016)
  
- ❖ **Certificado para la Inspección Sanitaria (CIS):** Este certificado es expedido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) y es el encargado de hacer la inspección física de dichos productos, toma de muestras y análisis de laboratorio. También desarrolla el registro de predios de producción, exportadores y plantas empacadoras de vegetales para exportación en fresco, este registro se efectúa ante el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) donde certificara e incluirá en la base de datos para la autorización de exportación de vegetales frescos. (Ica , 2016)

#### 4.2.4. Registro de Instalaciones Alimentarias (food facility registration)

Las instalaciones donde se fabrican, procesan, o se almacenen alimentos para consumo humano o animal que se consumirán en los Estados Unidos deben registrarse ante la FDA. En caso de un incidente bioterrorista o un brote de enfermedades transmitidas por alimentos, la información de las instalaciones permitirá determinar la fuente y podrá dar aviso a las instalaciones que puedan verse afectadas. En el registro se almacenan los datos del propietario, operador o agente de los alimentos que se consumirán en Estados Unidos. Existen algunos componentes de este registro que se describen a continuación: (Proexport Colombia, 2012)

❖ **Notificación previa (Prior Notice).** La notificación previa es el primer paso exigido para alimentos que se van a exportar, almacenar y distribuir en EE.UU, alimentos importados o para su uso en una zona de comercio extranjero. La FDA usará esta información para revisar, evaluar y juzgar la información antes de que el alimento arribe a puerto estadounidense. La notificación debe ser recibida y confirmada electrónicamente por la FDA con no más de 15 días antes del arribo y no menos del tiempo especificado, según los modos de transporte utilizados ya sea por vía terrestre , aérea o férrea o marítima. Este proceso se realiza con el fin de tener un registro, que determina la FDA para identificar las fuentes inmediatas de origen y destino, así mismo se verificara la admisibilidad alimentarias para frutas y hortalizas frescas, la verificación de la admisibilidad cuenta con la existencia de un protocolo fitosanitario entre Colombia y los límites máximos de residuos de plaguicidas, son indispensables para que todos los lotes de productos agrícolas frescos exportados a Estados Unidos no tengan ninguna clase de residuo. (Registrar Corp, 2016)

❖ **Marcado y etiquetado de los alimentos.** El segundo paso son las etiquetas a los alimentos envasados, con la finalidad de que estas brinden información completa, precisa, legible y comprensible para el consumidor. (Proexport Colombia, 2012)

La entidad encargada de regular el etiquetado de los alimentos envasados es la FDA, con dos excepciones: la primera es que todo producto alimenticio extranjero que se comercialice en EE.UU. debe llevar un rótulo en el que se indique que cumple con la normativa, de lo contrario, las autoridades prohibirán el alimento a su territorio. La ley exige que cada alimento elaborado contenga un doble etiquetado: etiquetado general y etiquetado nutricional (nutrition facts) y adicionalmente debe tener un código de barras con los datos del producto; también existen disposiciones especiales relacionadas con la declaratoria de alérgenos en la etiqueta y los ácidos de grasas trans.

❖ **Alimentos Orgánicos.** Son orgánicos principalmente las frutas y hortalizas, en los cuales no se utilizan fertilizantes ni plaguicidas o cualquier otra clase de químicos, durante su producción agrícola y manejo pos cosecha, tanto en la planta como en el suelo donde se cultivan. La producción orgánica requiere de insumos especiales: abonos y fertilizantes cuyo uso esté permitido en la agricultura orgánica.

Con la finalidad de proteger al consumidor, es obligatorio que todo exportador que declare su producto como orgánico, esté en la capacidad de poder demostrarlo mediante un certificado que haya sido emitido por un organismo certificador acreditado ante el United States Department of Agriculture (USDA), según las normas orgánicas nacionales de EE.UU conocidas como NOS.

Los productos certificados exhiben el sello USDA ORGANIC: (Proexport Colombia, 2012)

1. Los organismos de certificación de Estados Unidos que operan en países extranjeros pueden solicitar la acreditación del USDA. Los solicitantes extranjeros serán evaluados en base a los mismos criterios aplicados por los organismos de certificación interna. En lugar de la acreditación del USDA, un organismo de certificación extranjero puede:

- Recibir el reconocimiento cuando el USDA ha determinado, a solicitud de un gobierno extranjero que el gobierno del organismo de certificación extranjero está en condiciones de evaluar y acreditar que los organismos de certificación cumplen con los requisitos de las normas orgánicas nacionales.
- Recibir el reconocimiento de que cumple con requisitos equivalentes a las NOS, en virtud de un acuerdo de equivalencia negociado entre Estados Unidos y el gobierno extranjero.

#### **4.3. Análisis de Costos para la Exportación del Producto.**

*Nota aclaratoria: la idea principal de este proyecto es trabajar por medio de una corporación en la cual se compra toda la producción de nopal en la Mesa de los Santos, con una producción de 35.000 Kg mensuales*

El análisis de los costos para la exportación de Nopal verdura hacia Estados Unidos (Miami), es basado sobre las ventas comerciales a exportar con un contenedor de 40 pies refrigerado y

1.140 unidades de embalaje, teniendo como peso por caja 22 kg y un peso total de la carga de 25,080 kg mensualmente.

Es por esta razón que actualmente en la Mesa de los Santos Santander se encuentran 65 productores de nopal, la empresa nativos del campo comprara toda la producción por medio de la corporación de productores de nopal, la cual presenta una oferta de 35.000 kg mensuales que ayudara directamente a suplir la demanda nacional e internacional de dicha verdura. Esta corporación ha establecido un precio por kilogramo de \$875 cop el kilo que ayudaran a los agricultores a cuidar y aumentar la producción de sus tierras y cultivos.

Los costos realizados en el simulador se basaron en la exportación de un contenedor refrigerado de 40 pies con destino al puerto de Miami, en Estados Unidos uno de los principales e importantes muelles comerciales de dicho país.

Para la evaluación del precio de venta por kilo se tuvo en cuenta una serie de costos como: los costos administrativos, de producción y de materia prima, llegando a un precio costo de \$1.875 cop kilogramo.

Actualmente en la Mesa de las Santos se maneja un precio de venta de \$2.500 cop el Kilo, lo cual ha reflejado unas ganancias positivas; este precio fue aplicado según las tendencias del mercado que se manejan actualmente en el municipio de los Santos.

A continuación se hace una breve descripción del proceso de costos por unidad comercial (kg), margen de rentabilidad, punto de equilibrio y costos de proceso de exportación del Nopal hacia Estados Unidos (Miami).

**4.3.1. Gastos de Producción.**Tabla 14. *Costeo por kg Nopal Verdura*

<b>Nombre</b>	<b>CIFRA</b>	<b>Equivalencia</b>	
Oferta de Nopal Verdura en Kilogramo Mensual	35.000	kg	
Valor Comercial por Kilogramo	\$2.500,00	cop	
Venta Pedido Internacional en Kg	23,940	kg	
Valor Total Pedido de Exportación	\$59.850,000	cop	
<b>Costos Variables</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total Precio Mensual</b>	<b>Total Inversión Por Exportación</b>
Materia Prima	\$875	\$30.625.000	\$20.947,500
Mano de Obra Directa	\$145	\$5.075.000	\$5.075.000
Costos Indirectos de Fabricación	\$205	\$7.175.000	\$7.175.000
Total	\$1.225	\$42.875.000,000	\$12.270.947,500
<b>Costos Fijos</b>			
Administración	\$190	\$6.650.000	\$6.650.000
Nomina	\$250	\$8.750.000	\$8.750.000
Arriendo	\$120	\$4.200.000	\$4.200.000
Mantenimiento De La Planta	\$40	\$1.400.000	\$1.400.000
Servicios	\$ 50	\$ 1.750.000	\$1.750.000
Total	\$ 650	\$ 22.750.000	\$ 22.750.000
<b>Total Precio Costo Por Kilogramo</b>	<b>\$1.875</b>	<b>\$65.625.000</b>	<b>\$ 35.020.947,500</b>

Fuente: Del Autor

❖ **Materia prima Nopal.** El costo de 1 kilogramo de nopal verdura establecido por la Corporación de Nopalersos es de \$875 cop el kilo.

❖ **Mano de obra proceso de alistamiento.** Para la preparación y adecuación del Nopal para exportación, se manejan costos de mano de obra, equivalente a un kilogramo producido con un valor de \$145 cop, lo que se hace referencia a 6 empleados encargados del alistamiento y las normas de calidad del producto para exportación, con un salario mensual de \$700.000 cop más las prestaciones sociales \$150.000, lo que da como resultado \$850.000 mensuales.

Todo lo anterior en total tendría un costo de \$5.075.000 cop, este valor se puede dividir en la oferta mensual que tiene la empresa que es de 35.000 kilogramos, los cuales equivalen a \$145 cop por kilogramo producido.

❖ **Costos indirectos de fabricación:** Los costos indirectos de fabricación se aplican para la prevención de algunos costos adicionales en el proceso de exportación, por lo cual su valor por producción de kilogramo es de \$75 cop.

Los medios de transportes utilizados para la recolección de la materia prima son la parte principal de los costos indirectos y otros imprevistos del proceso que equivalen a \$7.175.000 cop, que divididos en la oferta mensual de la empresa de 35.000 kilogramos equivaldrían a \$75 cop por kilogramo producido.

En conclusión se puede observar que la preparación y adecuación del nopal verdura para exportación tiene unos costos variables total de \$1.225 cop por kilogramo producido, los cuales equivalen a la suma del precio de la materia prima, más los costos de mano de obra y costos indirectos de fabricación.

❖ **Costos fijos.** Es la representación de: nómina, administración, servicios, mantenimiento de la planta y arriendo, estos son los costos directos que deben ser costeados mensualmente para el buen desarrollo de la empresa.

- **Administración:** Es la parte administrativa de la operación, donde se compra todos los materiales para el buen control administrativo y contable de la empresa, esto permitirá tener cálculos precisos y un ordenamiento de dicha empresa; por lo cual tiene un costo mensual de \$6.650.000, que dividido en la oferta de producción sería 35.000 kilogramos los cuales equivalen a \$190 cop kilogramo producido.
- **Nomina:** es la responsabilidad económica que tiene la empresa con los trabajadores que están prestando sus servicios, Estos empleados reciben una retribución económica de \$850.000 cop, lo que mensualmente equivale a \$8.750.000 cop, para un mejor entendimiento contable se divide en la oferta mensual de producción de la empresa, lo cual equivale a \$250 cop por kilogramo producido.
- **Arriendo:** Es el precio que se debe pagar por la utilización de las instalaciones de la empresa, la cual tiene un costo mensual de \$4.200.000 cop que dividido en los 35.000 kilogramos que produce la empresa se deben destinar para el arriendo \$120 cop por kilogramo producido.
- **Mantenimiento de la Planta:** Para el buen funcionamiento de la planta también se contemplan ciertos costos, lo que para este ejercicio se destinara \$1.400.000 cop mensuales, los cuales contablemente se dividen en los 35.000 kilogramos producidos por la empresa, esto corresponde que por cada kilogramo producido se debe sacar \$40 cop.

- **Servicios:** Los servicios de la empresa mensualmente son de \$1.750.000 que equivaldrían a 50 cop por kilogramo producido por la empresa que en este caso serían los 35.000 kilogramos de oferta.

Analizando cada uno de los costos variables y costos fijos, se obtiene un total entre ambos de \$1.875 cop por Kg producido

En conclusión la producción de la empresa es de 35.000 kilogramos por mes lo cual los costos fijos de la empresa tienen un valor mensual de \$22.750.000 cop.

**4.3.2. Gastos de Exportación.**

Tabla 15. Matriz de Costos de D.F.I. Por modalidad de transporte

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	NOPAL	Campos Modificables	
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	07.09.00.00.00	Campos con Formulas	
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	07.09.00		
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	KILO	PRECIO EN COP	
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	USD 0,85	COP 2.500,00	26%
V	EMPAQUE	CAJAS	\$ 3.384,67	USD 0,30	
	DIMENSIONES CAJAS	0,60*0,38*0,16		USD 1,15	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Colombia/Cartagena	\$ 3.384,67	cop
	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	Miami - USA		
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	25.080	kilos	
	IX	UNIDAD DE CARGA	CAJAS		
	X	UNITARIZACION	UNITARIZADO 1 CONT. X 40" RF		
		CANTIDAD TOTAL DE CAJAS	1.140		
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XIII	VALOR TOTAL MERCANCIA	USD 20.288,136		
	XIV	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	Anticipado Giro Directo		
	XV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	COP 2.950,00		

MR%	CTU
\$ 650	COP 1.850,00

DIMENSIONES		
ANCHO	LARGO	ALTO
0,38	0,60	0,16
		0,04
		41,59

volumen total

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		MARÍTIMO CARGA CONTENEDOR DE 40"				
		Costo Unitario	Costo Total USD	Costo Total COP	TIEMPO (DÍAS)	
1	EMPAQUE	-	-	-		
2	EMBALAJE	0,07	1.738,98	5.130.000		
3	rentabilidad					
PAIS EXPORTADOR	<b>A VALOR EXW</b>	<b>USD 0,92</b>	<b>USD 22.027,119</b>	<b>COP 64.980.000</b>	<b>2,00</b>	
	<i>Costos Directos</i>					
	3	TRANSPORTE NACIONAL REFRIGERADO	0,0581	1.389,83	4.100.000	1,00
	4	SEGURO NACIONAL	-	-	-	-
	5	DECLARACION DE EXPORTACION	0,0022	52,63	51.040	0,50
	6	CERTIFICADO DE ORIGEN	0,0009	20,45	60.320	-
		INCORPORACION SIGLO XXI	0,0006	13,37	39.440	
		LOGISTICA DE APOYO FCL	0,0020	47,19	139.200	
		SELLO DE SEGURIDAD	0,0005	11,80	34.800	
	7	USO DE INSTALACIONES PORTUARIAS	0,0453	1.084,75	3.200.000	2,00
	8	DESCARGUE DE MERCANCIA EN PUERTO	-	-	-	-
	9	CUADRILLA PARA PALETIZACION Y DECARGUE	-	-	-	-
	10	PLANILLA DE MOVILICION (ARIM)	-	-	-	-
	11	MOVILIZACION CARGA INSPECCION DIAN	-	-	-	-
	12	MOVILIZACION CARGA REVISION ANTINARCOTICOS	-	-	-	-
	13	CERTIFICADO FITOSANITARIO DE ICA	0,0038	90,44	266.800	
	14	LOGISTICA DE APOYO FCL	0,0004	9,83	29.000	
	15	TEAMITE ADUANERO	0,0068	163,02	480.920	1,00
	16	IVA TRAMITE ADUANERO	0,0011	26,08	76.947	
	17	GASTOS OPERATIVOS	0,0025	60,95	179.800	
19	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	-	-	-	-	
20	CAPITAL-INVENTARIO	-	-	-	-	
	<b>COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR</b>	<b>0,12</b>	<b>2.970,33</b>	<b>8.658.267,20</b>		
	<b>B VALOR : FOB</b>	<b>USD 1,04</b>	<b>USD 24.997,45</b>	<b>COP 73.638.267,20</b>	<b>6,50</b>	
TRÁNSITO INTERNACIONAL	1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	0,092	2.200,00		1,00
	2	BUC	0,003	75,00		
	3	MTD	0,004	85,00		
	4	SECURITY FEE	0,001	35,00		
	5	AMS	-	-		
	6	FORWARDING FEE	-	-		
		<b>C VALOR CFR</b>	<b>USD 1,14</b>	<b>USD 27.392,45</b>		<b>7,50</b>
	1	SEGURO INTERNACIONAL	0,003	74,99		
		<b>D VALOR CIF</b>	<b>USD 1,15</b>	<b>USD 27.467,45</b>	<b>81.028.963,16</b>	<b>7,50</b>

total logistica : 5.440,326  
16.048.963,157

CONT. 40" RF	1 COTN.
USD 2.200,00	40"

GASTOS ADICIONALES	MINIMA
BUC	USD 75,00
MTD	USD 85,00
SECURITY FEE	USD 35,00

Fuente: Del Autor

Para el proceso de exportación del nopal producido en la Mesa de los Santos desde el puerto de Cartagena Colombia hacia el puerto de Miami Estados Unidos, se envía un contenedor de 40 pies refrigerado con 1140 unidades de embalaje, con un peso bruto total de 23.940kg y un peso neto de 25.080 kilogramos, la tasa de cambio utilizada en este ejercicio es de \$ 2.950 cop, por lo cual el precio comercial en Colombia es de \$2.500 cop el kilo y en dólares es de \$0,85 usd por kilo por lo cual el precio total de la mercancía en fabrica es de \$59.850.000 cop que equivales a los 23.940 kilos de nopal verdura pedidos por el importador.

A continuación se describe el proceso de exportación.

- ❖ **Embalaje.** El costo unitario de la caja de cartón corrugado es de \$4.500 cop, y se va a exportar un contenedor de 40 pies refrigerado, con una capacidad equivalente a 1.140 cajas, por lo cual el embalaje tendría un costo total de \$5'130.000 cop.

**Precio** = *costo caja de cartón + unidades de caja*

**Precio** =  $4.500 + 1.140 = 5'130.000 \text{ cop}$

- ❖ **EXW.** Con la información anterior podemos descifrar el EXW que es la mercancía puesta en la empresa del exportador con su embalaje correspondiente lo cual el total del EXW sería el valor total de la mercancía (**\$59'850.000cop**) sumado con el valor total del embalaje (**\$5'130.000cop**) lo que sumaría un total **EXW** de **\$64.980.000 cop**

#### **GASTOS EN ORIGEN:**

- ❖ **Transporte Nacional.** El costo del transporte terrestre en tracto camión con contenedor refrigerado a (6) grados centígrados desde el origen, Bucaramanga – Cartagena es de \$4.100.000 cop.

- ❖ **Certificado de origen.** Este documento de exportación, es el que certifica la nacionalidad de la mercancía que desee ingresar a otros mercados y tiene un costo de \$52.000 más un IVA del 16% para un total de \$60.320 cop.
  
- ❖ **Declaración de exportación.** Es el documento que es presentado a la aduana antes de la exportación de la mercancía, donde refleja los detalles del exportador, mercancía, país destino, cantidad, precio y origen, por lo que este documento tiene un valor de \$44.000 cop más un IVA del 16% para un total de \$51.040 cop.
  
- ❖ **Incorporación al siglo XXI.** Requisito de inscripción para la exportación de mercancía con un costo de \$34.000 cop más un IVA del 16% para un total de \$39,440 cop.
  
- ❖ **Logística de apoyo FCL.** Gastos que se presentan en la manipulación de la mercancía con un costo de \$120.000 cop más IVA del 16% para un total de \$139.200 cop.
  
- ❖ **Sello de seguridad.** Tiene un costo de \$30.000 cop más IVA del 16% para un total de \$34.800 cop.
  
- ❖ **Uso de instalaciones portuarias.** El uso de las instalaciones en el puerto para la exportación de la mercancía tienen un valor de \$ 3.200.000 cop.

- ❖ **Certificado fitosanitario ICA.** Este documento es el que certifica que las plantas, los productos vegetales, entre otros, cumple con los requisitos fitosanitarios de importación de los países, con un valor de \$230.000 cop más IVA del 16% para un total de \$266.800 cop.
  
- ❖ **Planilla de ingreso.** Planilla que indica el tiempo en el cual se va hacer el ingreso de la mercancía al puerto, con un valor de \$29.000 cop con IVA incluido.
  
- ❖ **Trámite aduanero.** Son todas las operaciones realizadas en la documentación de la exportación de la mercancía, con un valor \$480.920 cop más IVA del 16% para el total de \$557.867.
  
- ❖ **Gastos Operativos.** Tiene un costo de \$179.800 cop incluido el IVA.

Después de describir cada uno de los requisitos y los gastos que se causan en el país exportador, se puede llegar a un total de gastos en origen del trayecto desde de la empresa nativos del campo de la Mesa de los Santos Santander hasta el buque de \$8'658.267cop, con esto poder calcular el valor FOB.

- ❖ **Valor FOB.** El valor FOB se calcula sumando el total de los gastos en origen (8'658.267cop) más el valor EXW (\$64'980.000cop) para un total de valor FOB de.

$$\text{FOB} = (73'638.267\text{COP})$$

**Trayecto Internacional.**

❖ **Transporte Internacional.** Es el costo que tiene el transportar la mercancía del puerto de Cartagena hasta el puerto de Miami lo cual tiene un valor de **\$6.490.000cop**

❖ **Impuesto del Flete.**

Buc: con un valor de \$221.250cop

Mtd: \$250.750cop

Security fee: \$103.250cop

Para un total de impuestos de \$ **575.250cop**

❖ **Valor CFR.** Es el costo que tiene el transporte internacional para un contenedor de 40 pies refrigerado con un trayecto Cartagena – Miami, con otros gastos adicionales, para un valor total de \$7.065.250 cop más el valor FOB (73'638.267cop)

CFR = \$80'807.735cop

❖ **Seguro Internacional:** El seguro internacional Cartagena – Miami tiene un costo de \$221.227cop

❖ **Valor CIF.** El valor CIF se calcula la suma del CRF (\$80'807.735cop mas el seguro internacional en el trayecto (Cartagena- Miami) para un contenedor de 40 pies refrigerado tiene un costo de \$221.227 cop para un total CIF.

**CIF == \$81'028.963cop**

**Costos de exportación:**

Después de realizar todo el ejercicio de exportación del nopal verdura producido en la Mesa de los Santos con trayecto Cartagena – Miami, se pudo recopilar la información de los costos totales que lleva la exportación del producto:

*Costos trayecto en origen:* \$ 8'658.267cop

*Costos trayecto internacional:* \$7'286.477cop

Para un total de costos de exportación trayecto nacional La Mesa de los Santos – Cartagena, trayecto internacional Cartagena-Miami de \$ **15'944.744**

**Costos Total: \$ 15'944.744**

#### **4.3.4. Resultados.**

Después de analizar cada uno de los costos de producción y de la logística internacional, se refleja un precio total CIF por kilogramo de **\$3.384cop** (\$81.028.963 cop dividido 23.940 Kg) puesto en el puerto de Miami de Estados Unidos, con un término de negociación CIF, donde se refleja un precio total de exportación de \$81'028.963cop. El precio unitario por kilogramo con los trámites de exportación fue de 3.384 cop, lo cual indica que tuvo un incremento del 26% para cubrir todos los costos requeridos.

El 26% de incremento se calculó de la siguiente manera:

$$\text{Incremento en \%} = \frac{\text{precio unitario total} - \text{precio de oferta comercial}}{\text{Precio unitario total}}$$

$$\text{Incremento en \%} = \frac{\$3.384 - \$2.500}{3.384} * 100 = 26\%$$

#### **❖ Margen de rentabilidad:**

Para saber si la operación es positiva y puede suplir las necesidades de la empresa se realiza la fórmula de margen de rentabilidad para conocer las ganancias totales de la exportación de nopal.

$$\text{MR} == \frac{\text{Precio de oferta unitario} - \text{precio de costo unitario}}{\text{Precio de oferta unitario}} * 100$$

**Precio de oferta unitario**

$$MR = \frac{\$2.500 - \$1.875}{\$2.500} * 100 = 25\%$$

**Utilidad:**

Después de realizar la fórmula MR adecuada se observa que la rentabilidad que refleja la venta de nopal verdura es del 25%, tomando el total de la venta (**\$59'850.000cop**) menos el costo total de la producción (**\$44'887.500cop**)

**Utilidad = precio total de la mercancía – costo total de la mercancía**

$$\text{Utilidad} = \$59'850.000 - \$44'887.500 = \$14'962.500\text{cop}$$

La utilidad reflejada de la exportación de nopal hacia Miami Estados Unidos fue de **\$14'962.500cop**.

**Punto de Equilibrio:** para hallar el punto de equilibrio de la empresa nativos del campo se implementó la fórmula que me permite identificar la cantidad mínima que debe vender la empresa para que pueda estar en funcionamiento sin pérdidas ni ganancias.

$$PQ = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio oferta unitaria} - \text{costo variable unitario}} =$$

Precio oferta unitaria – costo variable unitario

$$PQ = \frac{22'750.000}{2500 - 1225} = 17.843 \text{ KILOGRAMOS}$$

La empresa nativos del campo según la fórmula de punto de equilibrio está obligada a vender 17.843 kilogramos mensuales para el funcionamiento estable de la empresa.

La proyección de la empresa inicialmente, es un despacho mensual de 23.940 kilos que equivalen a un contenedor de 40 pies refrigerado, presentando una utilidad total de \$5,072 usd

por envió, esta utilidad refleja un margen del 25%, lo que nos permite identificar las grandes oportunidades que tiene el departamento de Santander y el municipio de los Santos con este producto, aprovechando los terrenos y generando una mejor fuente de ingresos.

#### **4.4. Identificación de Posibles Compradores en el Mercado Estadounidense.**

Por medio de la consulta en la base de datos de legiscomex, se pudo identificar las importadoras más representativas en dólares para la correspondiente partida arancelaria, estas empresas especializadas en la comercialización y procesamiento del Nopal, buscan proveedores nuevos que cumplan con todos los requisitos sanitarios y fitosanitarios exigidos por el país Norteamericano, cada una de ellas está especializada en dos o más productos especificados en la partida arancelaria 07,09,99 como hortalizas, frescas o refrigeradas, algunas empresas identificadas se ven reflejadas en el texto con algunos de sus principales datos de contacto: (Legiscomex, 2016)

- Razón social HONOVER: Según la página oficial de HONOVER, la empresa lleva fundada más de 100 años, siendo líderes en las industrias de servicios minoristas como restaurantes y mayoristas en este país como instituciones, debido a que se especializan en la transformación y distribución de una amplia variedad de verduras congeladas, frescas y enlatadas a diversos proveedores, los cuales son debidamente recogidos y embalados para alcanzar una frescura óptima, su catálogo cuenta con una serie de productos de especialidad, incluyendo selecciones sin gluten y grasas trans, generando una cadena de abastecimiento de dichos productos a medianas y grandes empresas con el propósito de desarrollar un proceso de industrialización de alimentos congelados de excelente calidad. (Hanover Foods, 2016)

Pennsylvania (17331-U.S.A).

Direction 1125 Wilson Avenue.

Hanover, PA 17331.

717-632-6000 x4850.

- Razón social ORGANIC HARVEST, LLC: esta es una empresa de productos saludables y orgánicos ofrecidos a la comunidad, siendo conscientes de lo importante que es llevar un estilo de vida saludable ofrecen a sus clientes productos 100 % orgánicos y frescos, al igual que la comercialización de otros productos como carnes, lácteos y pan, manejando en su catálogo de productos una serie de alimentos totalmente naturales sin químicos, pesticidas en el cultivo y producción, obteniendo productos orgánicos avalados por entidades certificadas. (Organic Harvest, 2016)

Miami. FL (33122).

Dirección: 2928 NW 72nd Ave Miami, FL 33122.

- Razón social Natural Forest INC: Es una empresa privada de la ciudad de Miami especialista en la venta de frutas y verduras totalmente frescas al por mayor de la mejor calidad, fundada y constituida en el año 2003 ha tenido un crecimiento importante en los últimos años en la industria de los alimentos frescos, debido a que desarrolla el proceso de cultivo, producción y distribución de los alimentos en empresas de gran trayectoria en el mercado, generando un aumento anual de utilidades en dicho sector. (Natural Forest, 2016)

Miami. Florida

Dirección: 10620 NE 57 STREET.

New york.

Dirección: 144 Seneca Ct. Paramus NJ 07652 - US NEW.

#### **4.5. Cadena de Distribución Física Internacional para Exportar el Producto en los Mercados Identificados.**

##### **4.5.1. Proceso Logístico País Exportador.**

- ❖ **Protocolo del producto:** En primer lugar se realiza la cadena de embalaje del producto Nopal verdura, con las medidas de la penca que son: 30cm de largo x 13cm de ancho, con un peso aproximado de 350gr por penca, el cual va hacer embalado en cajas de cartón corrugado para frutas y verduras con ranura de ventilación y circulación a frio, con medidas exactas de: (60Lx38ANx16A)cm con un peso neto de 21 Kg de la mercancía y un peso bruto de 22 Kg que incluye la caja master.

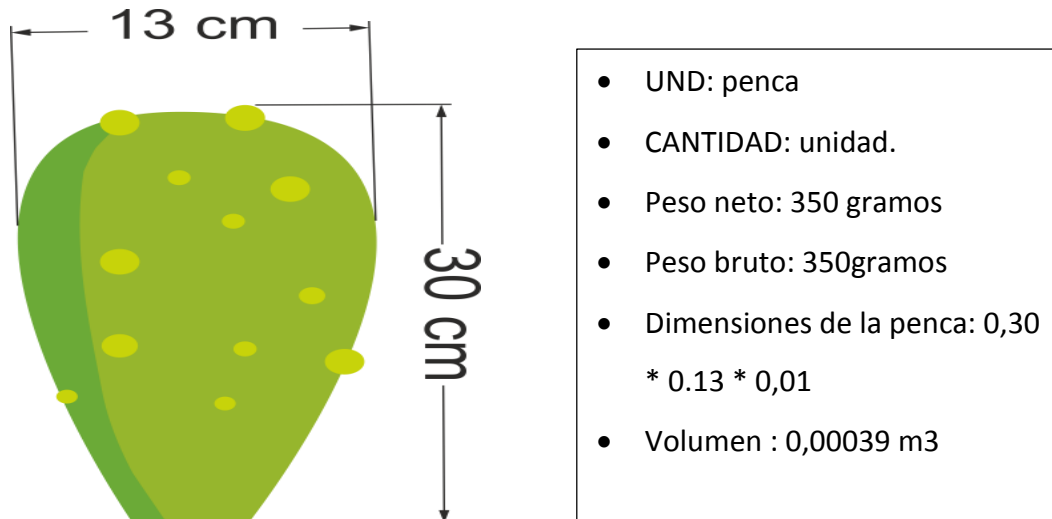


Figura 4. *Penca de Nopal.*

Fuente: Del Autor

- ❖ **Protocolo de Embalaje.** El embalado de Nopal Verduras será en cajas de cartón corrugado para frutas y verduras, que llevara una ranura de ventilación y circulación a frio, con medidas exactas de (60L x 38AN x 16A)cm con un peso neto de 21 Kg de la mercancía y un peso bruto de 22 Kg que incluye la caja master.

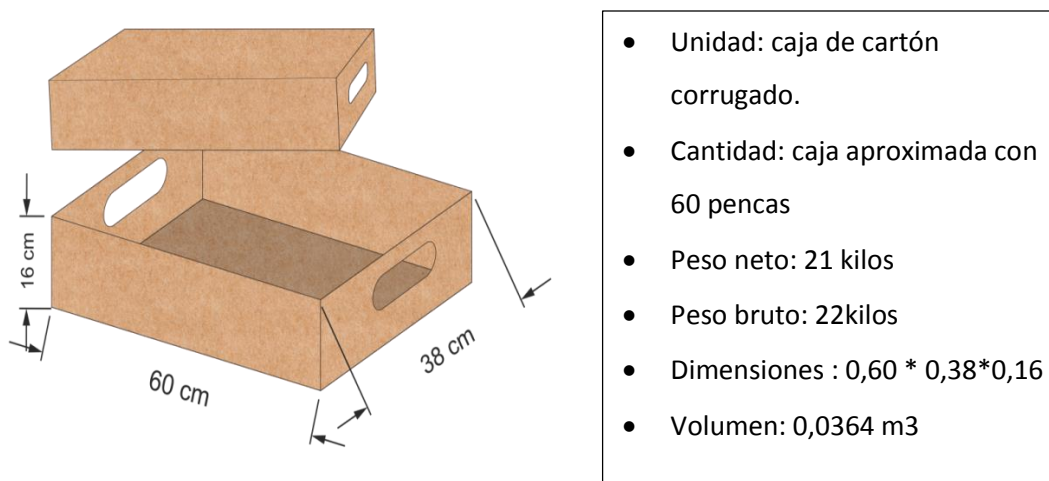


Figura 5. *Caja de cartón.*

Fuente: Del Autor

❖ **Protocolo de Embarque.** La mercancía será cargada en la fábrica de Nopal en el municipio de los Santos Santander, en un contenedor de 40 pies refrigerado a 6 grados centígrados que permitirá la conservación del producto, dentro de este contenedor irán 1140 cajas, con destino a la zona portuaria de Cartagena donde será el descargue de la mercancía, dicho trayecto tendrá una duración de 36 horas.

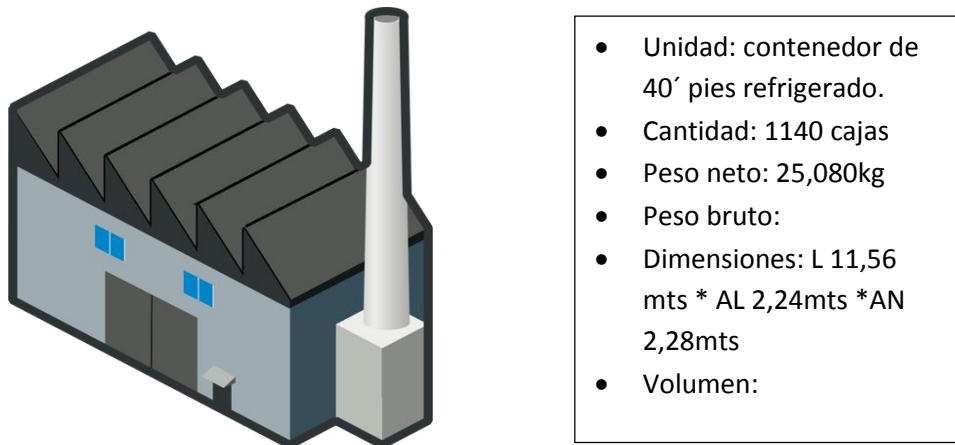


Figura 6. *Contenedor Refrigerado.*

Fuente: Del Autor

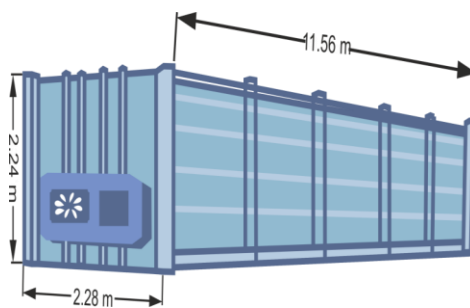


Figura 7. *Dimensiones del Contenedor.*

Fuente: Del Autor

#### 4.5.2. Logística del Trayecto de Origen.

Para la exportación de Nopal, el vendedor debe entregarle al agente de aduanas la siguiente información previamente diligenciada:

- Factura de venta
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Mandato aduanero

1. Cargue de contenedor 40 pies, donde el centro de acopio será en la Mesa de los Santos, Santander.

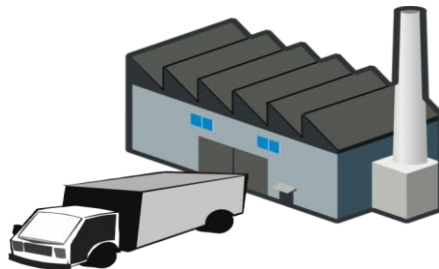


Figura 8. *Cargue de Contenedor.*

Fuente. Del Autor

2. Solicitud de autorización de embarque (S.A.E): Proceso que se realizara ante la DIAN, en la ciudad de Bucaramanga, por el agente de aduanas.
3. Traslado de mercancía en fábrica hasta el depósito aduanero Alma viva con todos los requisitos legales.

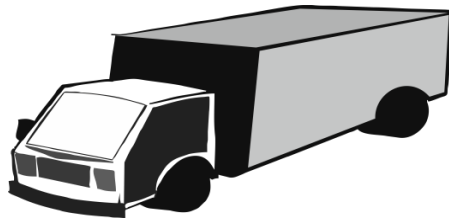


Figura 9. *Camión de Carga.*

Fuente. Del Autor

1. Radicación y aprobación de la declaración de tránsito aduanero (DTA), por medio del agente autorizando el despacho de mercancía trayectoria Bucaramanga-Cartagena.
2. Impresión de la declaración de exportación (DEX), la cual va ser entregada una copia al transportador seguido de una remesa de carga y una copia de la declaración de tránsito aduanero (DTA).
3. Ingreso de la mercancía al puerto.



Figura 10. *Mercancía en el Puerto.*

Fuente. Autor del proyecto

4. Radicación de planilla en el puerto donde se asigna el turno de ingreso-
5. Pesaje de la mula, la cual va hacer echo en varios pasos:
  - Contenedor lleno + la mula

- La mula sola

Esto permitirá establecer la diferencia entre el peso total del vehículo y el peso de la carga, por lo tanto el peso del vehículo es equivalente a la tara de la unidad de transporte.

6. Descargue del contenedor lleno en puerto.
7. El puerto lleva el contenedor al sitio de refrigeración para conexión al sistema de energía del puerto.
8. Proceso documental en el buque; la línea naviera entrega un borrador del BL para revisión de vistos buenos del exportador.
9. Elaboración definitiva del BL por parte de la línea naviera, para programación de salida del buque.
10. La naviera certifica en el sistema muisca aduanero la salida del buque.
11. Consulta de la declaración de exportación (DEX) definitiva, una vez certificada la salida de la carga por la naviera.

#### **4.5.3. Trayectos.**

##### **❖ Trayecto internacional.**

1. Obtención de la fecha del zarpe del buque desde el puerto de Cartagena y certificación de la fecha del ETA (Stimention time arrive) del buque a Miami.
2. Reclamación de los documentos originales en la línea marítima.
3. Contratación de flete marítimo internacional.
4. Contratación de seguro internacional.

5. El exportador envía un correo al importador con los documentos necesarios para la obtención de la mercancía: factura comercial, lista de empaque, certificado de origen y conocimiento de embarque.

❖ **Trayecto destino.**

1. Validación de la fecha exacta del ETA (Stimation Time Arrive)
2. Notificación mediante correo al comprador.

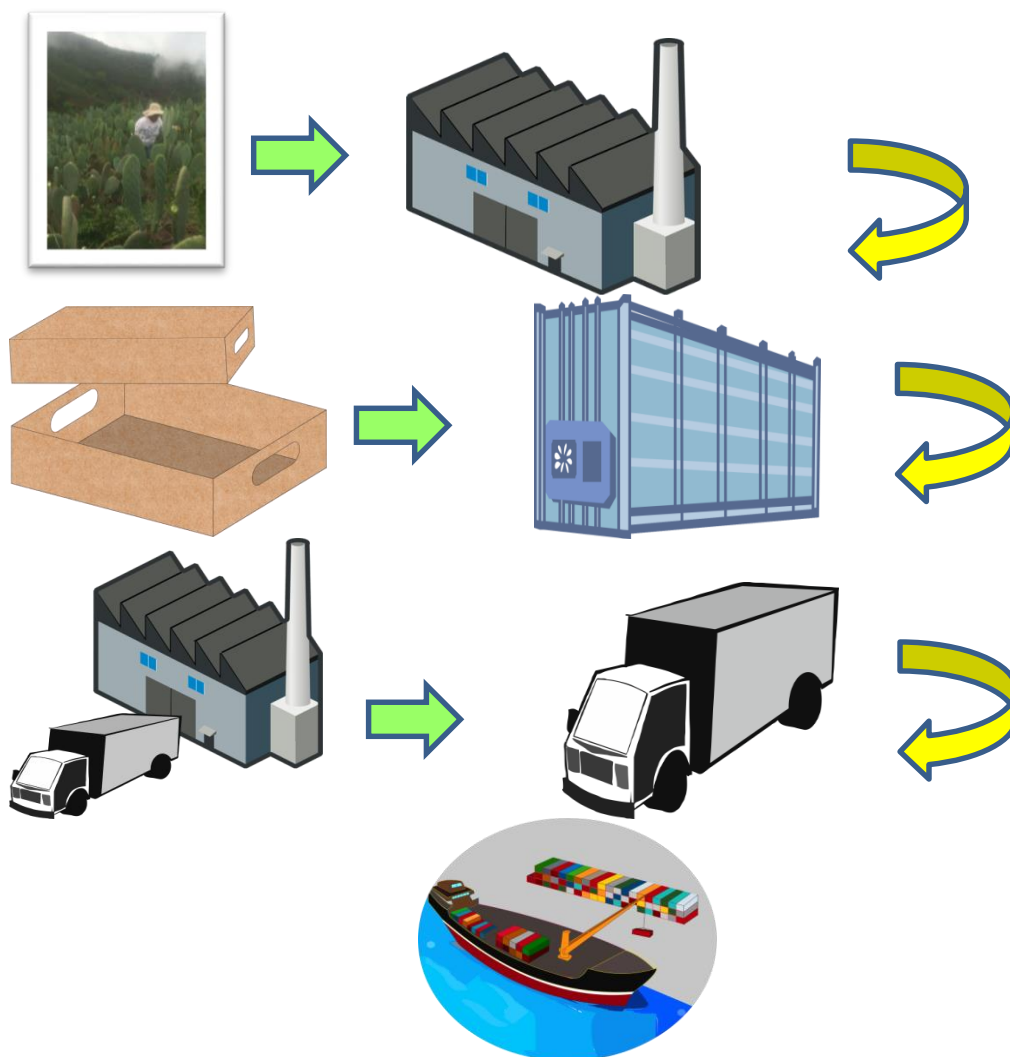


Figura 11. *Cadena Logística del Nopal.*

Fuente. Del Autor

## 5. Conclusiones

La exportación de Nopal (verdura) a los Estados Unidos es una excelente oportunidad para los empresarios nativos del campo y en especial a los del municipio de los Santos Santander ya que esta es una nueva fuente de ingresos para cada uno de sus habitantes, aprovechando las tierras que son poco productivas a causa de la escasez de agua en esta región.

El nopal es un vegetal muy conocido en los Estados Unidos, consumido principalmente por los Mexicanos que residen en dicho país, la ventaja es, que no es un producto nuevo que se necesite darse a conocer en el mercado Norteamericano, porque desde hace varios años el nopal hace parte del consumo de muchos ciudadanos residentes en los Estados Unidos, por ende su demanda y consumo es constante.

México es el principal productor y exportador de nopal hacia los Estados Unidos, pero su porcentaje de exportación es muy bajo debido a que su consumo interno sobrepasa la producción, por lo tanto es internacionalización de este mercado es una oportunidad para el agro colombiano, con esto se implementaran cultivos nuevos y alternativas que sobrevivan a los cambios climáticos que se están sufriendo actualmente Colombia y el mundo entero.

Por otro lado, se resalta la importancia de analizar el reto de competir en el mercado Estadounidense, por esta razón los agricultores y el gobierno requieren de un mayor compromiso y trabajo, identificando que al mismo tiempo debe ir aumentando y fortaleciendo la

producción del nopal para alcanzar un desarrollo futuro en la exportación de este producto como vegetal orgánico y saludable.

Siendo el nopal un vegetal muy conocido en el mercado de Estados Unidos, se refleja la necesidad de crear estrategias de promoción del nopal cultivado en tierras Colombianas, aprovechando que los productos agrícolas de Colombia se caracterizan por una alta calidad de exportación y por ende las industrias que procesan este vegetal contarán con un nuevo proveedor que cumple con los requisitos exigidos por los mercados internacionales.

Otro punto importante es la presentación del nopal, ya que este vegetal cuenta con espinas que dificultan su manipulación, por lo tanto en el procesamiento y limpieza del vegetal se deben aplicar normas de calidad que garantizan el tratamiento correcto de limpieza y desinfección del producto para brindar una mejor presentación y facilidad de consumo a todos los posibles clientes.

Dentro de todo el proceso logístico de la exportación del nopal, se resalta la cadena de frío de este vegetal, debido a que es indispensable que el producto se encuentre en excelentes condiciones para que pueda ser comercializado.

Finalmente, para mejorar la producción y la exportación de este producto se hace una propuesta donde se vinculen estrechamente los gobiernos Colombianos y Mexicanos, para realizar una transferencia de conocimiento, con el fin de mejorar los productos vegetales ofrecidos por estos dos países al mercado Americano. Por otro lado, trabajar conjuntamente con

el instituto colombiano agropecuario ICA y agricultores para contar con todos y cada uno de los requisitos y beneficios requeridos nacional e internacionalmente para así obtener un vegetal de muy buena calidad.

## 6. Recomendaciones

Para concluir con el proyecto de internacionalización del nopal en la Mesa de los Santos, Santander, se presentan unas series de recomendaciones importantes descubiertas en el trascurso del trabajo que pueden ser útiles para mejorar la calidad del producto y a la vez la exportación:

Viajar a México es importante para realizar un trabajo de campo en los cultivos de nopal cultivados en ese lugar, con el fin de recolectar información y aplicarla en los cultivos de nopal en Colombia. También hacer uso de los servicios y programas ofrecidos por la entidad Pro Colombia para buscar oportunidades de mercado del nopal en diferentes países del mundo, para hacerse siempre la fijación de la internacionalización de este producto.

La creación de una corporación de nopalers para unir esfuerzos en la internacionalización del nopal, es un avance importante para el sector y el desarrollo de este proyecto, al igual se debe mentalizar a los agricultores en que se deben de buscar y aprovechar las ayudas gubernamentales para asistir a ferias internacionales, dando conocer el nopal producido en tierras colombianas.

Desarrollar un trabajo de campo exploratorio en los Estados Unidos, para verificar información que confirme las hipótesis planteadas mediante este ejercicio de fuentes documentales, con el fin de descubrir otras necesidades que puedan tener con respecto al nopal y conseguir nuevos intermediarios interesados en el producto.

Y por último buscar el soporte técnico para la transferencia de conocimiento de expertos mexicanos en la producción del nopal, a través de visitas y entrenamiento realizado en los cultivos de la Mesa de los Santos.

### Referencias Bibliográficas

- Cano, A. L., Rojas, C. A., Rosas, M. S., & Sosa, A. G. (2012). *Exportación del Nopal*. Bucaramanga: Universidad Santo Tomas.
- Cardozo, P., Chavarro, A., & Ramirez, C. (2005). Teorías de Internacionalización. *Panorama Vol.3*, 4-23.
- Carmona, D. (2016). *DiegoCarmona.com*. Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de Certificado de Origen : <http://diegocarmona.com/documentos-comercio-exterior/certificado-de-origen/>
- CEF Centro de Excelencia Fitosanitaria. (s.f). *Exportaciones de Colombia a los Estados Unidos APHIS* . Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de Departamento de Agricultura de los Estados Unidos: <http://www.ica.gov.co/cef/requisitos.htm>
- Contenidos Digitales. (s.f). *MERCADOS Y PRECIOS*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2016, de Mercados: [http://contenidosdigitales.ulp.edu.ar/exe/economia1/mercados\\_y\\_precios.html](http://contenidosdigitales.ulp.edu.ar/exe/economia1/mercados_y_precios.html)
- Hanover Foods. (2016). *HANOVER*. Recuperado el 10 de Octubre de 2016, de Products: <http://hanoverfoods.com/>
- Ica . (2016). *Procedimiento de expedición del CIS*. Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de REVISIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN E INSPECCIÓN FÍSICA DE LA MERCANCÍA IMPORTADA: <http://www.ica.gov.co/getdoc/76721ab2-57a0-4aee-9b6f-cbaa1b2b9155/Procedimiento-de-expedicion-del-CIS.aspx>
- Ica. (2016). *¿Cómo solicitar un Certificado Fitosanitario para Exportación?* Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de Plantas, productos vegetales, artículos reglamentados y sus

productos que requieren certificado fitosanitario:  
[http://www.ica.gov.co/servicios\\_linea/sispap\\_principal/Consultas/Agricola/Exportacion/  
%C2%BFComo-solicitar-un-Certificado-Fitosanitario-para.aspx](http://www.ica.gov.co/servicios_linea/sispap_principal/Consultas/Agricola/Exportacion/%C2%BFComo-solicitar-un-Certificado-Fitosanitario-para.aspx)

Internacionalmente. (2016). *Internacionalmente.com*. Recuperado el 02 de Diciembre de 2016, de Factura Comercial: <http://internacionalmente.com/>

LEGISCOMEX. ("s f"). *Base de Datos de la Universidad Snato Tomas*. Recuperado el 05 de Octubre de 2016, de <http://bdatos.usantotomas.edu.co:2048/login?url=http://www.legiscomex.com/Corporativo.asp>

Legiscomex. (2016). *Mercados*. Recuperado el 02 de Diciembre de 2016, de Sistema de inteligencia Comercial: <http://www.legiscomex.com/Corporativo.asp>

Leiva, & Darder. (2008). Las born global: empresas de acelerada internacionalización. *Revista TEC Empresarial Vol. 2, 2*.

Liniers, M. C. (2012). *EL ANÁLISIS DOCUMENTAL: INDIZACIÓN Y RESUMEN EN BASES DE DATOS ESPECIALIZADAS*.

López, d. (22 de Noviembre de 2013). *Los Beneficios del Nopal*. Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de Las Plantas Curativas de Dios: <https://lpcdedios.wordpress.com/2013/11/22/los-beneficios-del-nopal/>

Mill, J. S. (1806). *Salida del Excedente*.

Mondragón, C. (2011). Nutritional components and antioxidant capacity of ten cultivars and lines of cactus pear fruit (*Opuntia* spp.). . *Food Res. Internat Vol.44*, 2311-2318.

- Morales, D. J., Herrero, M. E., López, C. R., & Sánchez, V. M. (2013). Aprovechamiento de los residuos de nopal (*Opuntia ficus-indica* (L) Miller) para la obtención de mucílago y su aplicación como floculante. *CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACION Vol.5*, 1497-1500.
- Natural Forest. (2016). *Natural Forest Inc.* Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de Products: <http://www.naturalforestinc.com/>
- Organíc Harvest. (2016). *Organíc Harvest.* Recuperado el 02 de Diciembre de 2016, de Products: <http://www.organicharvest.in/>
- Porto, J. P., & Merino, M. (2014). *Definición.de.* Recuperado el 10 de Diciembre de 2016, de Definición de proveedor: <http://definicion.de/proveedor/>
- Productos de Colombia.com. (2015). *¿Qué Es Un Tratado De Libre Comercio (TLC)?* Recuperado el 10 de Diciembre de 2016, de Productos: [http://www.productosdecolombia.com/main/guia/TLC\\_Que\\_es\\_Tratado\\_Libre\\_Comercio.asp](http://www.productosdecolombia.com/main/guia/TLC_Que_es_Tratado_Libre_Comercio.asp)
- Proexport Colombia. (Junio de 2012). *Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos.* Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de procolombia: <http://www.procolombia.co/sites/default/files/TLC%20Colombia%20-%20EE.UU%20-%20Agroindustria%20-%20Fasc%C3%ADculo%20-3.pdf>
- Proméxico. (03 de Diciembre de 2010). *Nopal: The Green Heart of Mexico.* Recuperado el 02 de Diciembre de 2016, de Negocios: <http://negocios.promexico.gob.mx/english/12-2010/art03.html>
- Proméxico. (2015). *¿Qué es la Internacionalización?* Recuperado el 10 de Diciembre de 2016, de Ponte el Mundo en Tus Manos: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/definicion-de-internacionalizacion>

Proméxico Trade and Investment. (2007). *Investigación de Mercado del Nopal Comestible Fresco, en Salmuera y Deshidratado*. Mexico D.F: Proméxico.

Registrar Corp. (2016). *Assistance with U.S. FDA Regulations*. Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de FDA Regulations: [http://www.registrarcorp.com/?gclid=CjwKEAiAj7TCBRCP2Z22ue-zrj4SJACG7SBEIMTU3GiIfJEFnKhNrEQyZc5uwETxduHyglvo8Vjw8hoC3dHw\\_wcB](http://www.registrarcorp.com/?gclid=CjwKEAiAj7TCBRCP2Z22ue-zrj4SJACG7SBEIMTU3GiIfJEFnKhNrEQyZc5uwETxduHyglvo8Vjw8hoC3dHw_wcB)

Registrar Corp. (2016). *U.S. FDA Prior Notice Requirements*. Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de Filing of Prior Notice with U.S. FDA: [https://www.registrarcorp.com/fda-food/prior-notice/?gclid=CjwKEAiAj7TCBRCP2Z22ue-zrj4SJACG7SBEbwuR\\_tfaTvK8Wb\\_\\_NJpew83LgFVxkx4jN5rWP9BzzBoCewHw\\_wcB](https://www.registrarcorp.com/fda-food/prior-notice/?gclid=CjwKEAiAj7TCBRCP2Z22ue-zrj4SJACG7SBEbwuR_tfaTvK8Wb__NJpew83LgFVxkx4jN5rWP9BzzBoCewHw_wcB)

Ricardo, D. (1817). *Los principios de la economía política y del impuesto*.

Smith, A. (1759). *The Theory of Moral Sentiments*. s.c: s.e.

Solano, G. E. (28 de Febrero de 2016). *Negocios Internacionales*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2016, de Prezzi: <https://prezi.com/7jthum-ntdwr/negocios-internacionales/>

Tasayco, P. L. (s.f). *Agrupamientos Productivos (Cluster) Del Nopal*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2016, de [http://www.contactopyme.gob.mx/estudios/docs/nopal\\_mexico.PDF](http://www.contactopyme.gob.mx/estudios/docs/nopal_mexico.PDF)

Trade Map. (1999-2015). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.: [http://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx)

United States Department of Agriculture USDA. (s.f). *Animal and Plant Health Inspection Service*. Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de USDA: <https://www.aphis.usda.gov/aphis/home/>

United States Enviromental Protection Agency. (s.f). *EPA*. Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de CHP Combined Heat and Power Partnership: <https://www3.epa.gov/>

UPS. (2016). *Guía de Servicio y Tarifas de UPS*. EEUU: UPS.com.

Urbina, C. L. (09 de Febrero de 2015). Identifican los sectores de mayor potencial exportador de Santander. *Vanguardia Liberal*, pág. Virtual.

Zapata, C. (20 de Marzo de 2003). *DOCUMENTACIÓN DE EMBARQUE*. Recuperado el 02 de Diciembre de 2016, de Degerencia.com: [http://www.degerencia.com/articulo/documentacion\\_de\\_embarque\\_internacional\\_guia\\_practica](http://www.degerencia.com/articulo/documentacion_de_embarque_internacional_guia_practica)

## Apéndices

## Apéndice A Factura comercial

30/09/2016		COMMERCIAL INVOICE / Factura Comercial	
Page 1 of / de <u>  1  </u>			
Company Name / Nombre de la compañía: <b>Nativos del Campo S.A.S</b>		Invoice / Factura Comercial #: 0810	
		Reference No. / No. Orden: AA-0081000	
		Guía: 40069368891	
<b>Ship From / Envío de</b>		<b>Ship To / Envío a</b>	
Name / Nombre: Nativos del Campo		Name / Nombre: Natural forest Inc	
Address / Los Santos Santander / Calle 6 # 112-56		Address / Dirección: 10620 NE 57 STREET	
City, State, Zip / Ciudad, C. Bucaramanga		City, State, Zip / Ciudad, C. Postal: Miami, Florida 33555 USA	
Phone / Teléfono: 313-354- 234		Phone / Teléfono: 111-888-5555      Fax: 111-888-5522	
<b>Third Party Shipment / Envío a Tercera Persona</b>		<b>Check One / Seleccione uno:</b>	
Name / Nombre:		<input type="checkbox"/> <b>FOB</b> <input type="checkbox"/> <b>C&amp;F</b>	Country of Export / País de Exportación: Colombia
Address / Dirección:			Country of Manufacture / País de Fabricación: Colombia
City, State, Zip / Postal:			Country of Destination / País de Destino: USA
Phone / Fax: Teléfono:			Currency / Moneda: US Dollars

<b>Package Information / Información del (los) Paquete(s)</b>							
<b>Qty / Cant.</b>	<b>Unit of Measure / Unidades</b>	<b>Type of Pkgs. / Tipo de Paquete</b>	<b>No. of pkgs / No. de Paquetes</b>	<b>Unit Value / Valor Unitario</b>	<b>Commodity Description / Descripción del Producto</b>	<b>Weight / Peso</b>	<b>Total Value / Valor Total</b>
1140	KG	Box	1140	Usd 19,32	Nopal verdura 07,09,99 harmonized code	23,940 kg	USD: 22,027
<b>Total Number of Packages / Número total de Paquetes:</b>			1140	<b>Total</b>		25,080 kg	USD: 22,027

**Apéndice B Mandato aduanero**

Ciudad y fecha,

Señores

**Direcciones de Gestión, Direcciones Seccionales de Aduanas,  
Direcciones Seccionales delegadas y demás dependencias de la  
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN  
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo  
Autoridades en General**

**Ref.:** Mandato aduanero

	<b>Identificación del Mandante</b>	<b>Identificación del Mandatario (Agencia de Aduanas)</b>
<b>Razón Social:</b>	NATIVOS DEL CAMPO	ALMAVIVA
<b>NIT:</b>	1098713851-8	882388282992
<b>Domicilio principal:</b>	CRA6 # 156 – 322 LOS SANTOS / SANTANDER	BUCRAMANGA / SANTANDER

Respetados señores:

Las partes arriba identificadas hemos celebrado un **CONTRATO DE MANDATO**, en virtud del cual **EL MANDANTE** confiere mandato aduanero a la **AGENCIA DE ADUANAS** para que esta adelante en nombre de aquel todas las gestiones de índole aduanero que sean necesarias en relación con las mercancías de **EL MANDANTE**.

**EL MANDANTE** concede a la **AGENCIA DE ADUANAS** las siguientes facultades:

1. Presentar en nombre y representación y por cuenta de **EL MANDANTE** declaraciones de Importación, de Exportación o de Tránsito Aduanero, en todas sus modalidades, incluyendo todos los trámites aduaneros inherentes y conexos que se adelanten ante la DIAN.
2. Declarar las mercancías según los documentos e informaciones aportados por **EL MANDANTE**, los cuales deben reflejar la verdad completa y exacta de la transacción internacional. La **AGENCIA DE ADUANAS** no deberá reconocer físicamente la mercancía antes de declararla, a menos que **EL MANDANTE** le dé instrucciones previas de hacerlo y pague a la **AGENCIA DE ADUANAS** las tarifas por esta actividad y los gastos en que se incurra.
3. Clasificar arancelariamente la mercancía, según su leal saber y entender, con base en los documentos e informaciones aportados por **EL MANDANTE**. No obstante, si **EL MANDANTE** informa a la **AGENCIA DE ADUANAS** una posición arancelaria, o la mercancía ya está clasificada en los documentos que **EL MANDANTE** entregue a la **AGENCIA DE ADUANAS** (registro o licencia de importación, certificado de origen, etc.), la **AGENCIA DE ADUANAS** deberá obligatoriamente clasificar y declarar la mercancía en esa posición arancelaria, sin responsabilidad alguna por parte de la **AGENCIA DE ADUANAS** y bajo la completa responsabilidad de **EL MANDANTE**.
4. Realizar las siguientes gestiones en nombre y representación y por cuenta de **EL MANDANTE**: notificarse de actos administrativos, incluyendo liquidaciones oficiales de corrección; presentar peticiones; hacer reclamos; solicitar y recibir devoluciones; solicitar liquidaciones oficiales de corrección; solicitar clasificaciones arancelarias generales; solicitar inspecciones aduaneras, traslados, introducciones y salidas de mercancías hacia y desde zonas francas; localizar y relocalizar mercancía en puertos; firmar declaraciones de valor; solicitar

embarques, cabotajes, continuaciones de viaje; retirar cualquier mercancía de las zonas primarias aduaneras una vez obtenido el levante, o autorizar el retiro y entrega a terceros transportadores, pero sin asumir ninguna responsabilidad por el transporte; y, en general, adelantar todos los trámites contemplados en la legislación aduanera que sean requeridos por el mandante y deban ser realizados a través de una **AGENCIA DE ADUANAS**.

**5. Gestiones especiales.** Realizar las siguientes gestiones en nombre, representación y por cuenta de **EL MANDANTE**:

(Espacio reservado para cada **AGENCIA DE ADUANAS**. Incluir aquí las actividades especiales que necesiten y no estén incluidas en otra parte de este mandato. **Anular todo el numeral 5 si no hay gestiones especiales**).

Este mandato tiene alcance nacional y es conferido a la **AGENCIA DE ADUANAS** como persona jurídica, la cual podrá ejercerlo en cualquier jurisdicción aduanera en que esté autorizada, a través de cualquiera de sus agentes y/o auxiliares aduaneros debidamente inscritos ante la DIAN.

En reciprocidad, **EL MANDANTE** se obliga expresa e irrevocablemente a:

**a)** Pagar todos los tributos aduaneros, derechos aduaneros, intereses, sobretasas, gravámenes y demás impuestos que se generen o causen por la importación, clasificación, tránsito aduanero o declaración de las mercancías importadas por **EL MANDANTE**, ya sea que se liquiden privadamente en el proceso de nacionalización o en posteriores liquidaciones oficiales de corrección, notificadas a **EL MANDANTE** o a la **AGENCIA DE ADUANAS**. Si la clasificación arancelaria fue realizada exclusivamente por la **AGENCIA DE ADUANAS**, esta responderá por las sanciones consecuenciales, pero **EL MANDANTE** seguirá obligado a pagar

la diferencia de tributos aduaneros, derechos aduaneros, sobretasas, gravámenes y demás impuestos que reclame la **DIAN**.

b) Entregar con suficiente antelación a la **AGENCIA DE ADUANAS** la documentación e información completas, veraces, exactas, legibles, libres de enmendaduras, tachones o repisados, que llenen los requisitos legales y que sean necesarias para que la **AGENCIA DE ADUANAS** adelante las gestiones encomendadas, especialmente en lo relacionado con el valor, clase de mercancía, descripción de la mercancía, seriales, cantidad, posición arancelaria y tratamientos preferenciales.

c) Pagar las sanciones, rescates, multas, etc., que se impongan por razones imputables a **EL MANDANTE**, incluyendo inexactitudes, errores, deficiencias, omisiones o defectos formales de los documentos e informaciones que entregue a la **AGENCIA DE ADUANAS**. Si la **AGENCIA DE ADUANAS** es sancionada por tales deficiencias, **EL MANDANTE** se obliga a salir en defensa de la **AGENCIA DE ADUANAS** y a asumir el pago correspondiente.

d) Mantener indemne y resarcir plenamente a la **AGENCIA DE ADUANAS** en caso de que esta sea sancionada, se le cobren tributos aduaneros o se haga efectiva una póliza constituida por ella, debido a irregularidades o insuficiencias, omisiones o defectos formales en los documentos o información aportada por **EL MANDANTE**, incluyendo el certificado de origen, así como por cualquier reclamación, investigación o requerimiento relacionado con el valor de las mercancías. Si la **AGENCIA DE ADUANAS** es sancionada por tales deficiencias, **EL MANDANTE** se obliga a salir en defensa de la **AGENCIA DE ADUANAS** y a asumir el pago correspondiente.

El presente mandato es oneroso. Las condiciones comerciales que se han pactado entre los contratantes figuran en documentos separados que hacen parte integral del presente mandato.

Este mandato estará vigente por un término de un (1) año. A la expiración de este plazo, se renovará automáticamente por lapsos iguales. Sin embargo, las partes están en libertad de dejarlo sin efecto por mutuo acuerdo o según lo que pacten entre ellas.

Bajo la gravedad del juramento, las personas naturales que suscribimos este documento declaramos que contamos con las facultades suficientes para obligar a las compañías que representamos en los términos de este mandato.

Se suscribe en la ciudad de BUCARAMANGA, el día: 2 DE OCTUBRE DEL 2016.

<b>EL MANDANTE:</b> (razón social del cliente)	<b>EL MANDATARIO:</b> (razón social de la AGENCIA DE ADUANAS)
NATIVOS DEL CAMPO	ALMAVIVA
(Nombre)	(Nombre)
Cédula de Ciudadanía	Cédula de Ciudadanía
(Cargo)	(Cargo)

Fuente: Almaviva

### Apéndice C Certificado de origen

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

<b>1.</b> Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador: Exporter's legal name, address, telephone and e-mail NATIVOS DEL CAMPO – NIT: 1.098.713.851-8 LOS SANTOS SANTANDER / VEREDA LA LAUGUNA Direccion : Calle 6 # 112-56		<b>2.</b> Período cubierto / Blanket period: Desde (01/09/2016) / From (30/09/2016):  Hasta (01/10/2016) / To (31/10/2016):			
<b>3.</b> Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor: Producer's legal name, address, telephone and e-mail NATIVOS DEL CAMPO LOS SANTOS SANTANDER / VEREDA LA LAUGUNA Direccion : Calle 6 # 112-56 Telefono : 313-354- 234		<b>4.</b> Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador: Importer's legal name address, , telephone and e-mail NATURAL FOREST INC Miami. Florida Address: 10620 NE 57 STREET			
<b>5.</b> Descripción del (las) mercancías(s) / Description of goods	<b>6.</b> Clasificación Arancelaria / HS Tariff Classification	<b>7.</b> Criterio Preferencial / Preference Criterion	<b>8.</b> Valor Contenido Regional / Regional Value Content	<b>9.</b> Factura No. / Fecha / Invoice. No. / Date	<b>10.</b> País de Origen / Country of Origin
Nopal verdura, fresco	07,09,99	T.l.c	22,027,12	F#:0810 Fecha: 30/09/2016	Colombia

**11. Certificación de Origen / Certification of Origin**

Declaro bajo la gravedad de juramento que / I certify that:

- 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.

Firma autorizada / Authorized signature:

*NATIVOS DEL CAMPO*

Nombre de la empresa / Company's name::

*NATIVOS DEL CAMPO S.A.S.*

Nombre / Name:

*NATIVOS DEL CAMPO*

Cargo /Title:

ADMINISTRATIVO

Fecha (DD/MM/AA) / Date

(MM/DD/YY):

02/10/2016

Teléfono y fax / Telephone and Fax:

313-354- 234

**12. Observaciones / Remarks:**

**Apéndice D Lista de empaque****NATIVOS DEL CAMPO S.A.S****Los Santos/Santander vereda la laguna****Calle 6 # 112-56****313-434-345****Fecha 01/10/2016*****LISTA DE EMPAQUE******(Descripción de la mercancía)***

<b>No. Cajas</b>	<b>CONTENIDO</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>PESO</b>	<b>VOLUMEN</b>
1140	Nopal verdura	L: 60cm AN: 38CM A: 16CM	21 KILOS	0,0364 M(3)

**PESO BRUTO: 25,080 KG****VOLUMEN TOTAL: 41,59 (m3)**

### Apéndice E Matriz Nopal

PARTIDA ARANCELARIA NOPAL : 0709.99

VARIABLES	%	ESTADOS UNIDOS				PAISES BAJOS			
		CIFRA	IMPORTANCIA	CALIFICACION	CIFRA	IMPORTANCIA	CALIFICACION		
POBLACION	5%	321368864,00	5	0,25	\$ 16.947.904,00	3	0,15		
POBLACION MEXICANA EN LOS PAISES	5%	34,6 millones	5	0,25	4,659	2	0,1		
PIB USD	4%	17,95 billones	5	0,2	738,4 billones	4	0,16		
PIB PERCAPITA	4%	55,800	4	0,16	49,200	4	0,16		
IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA	6%	3,712	5	0,3	32	1	0,06		
IMPORTACIONES DE LA PARTIDA DESDE EL MUNDO	9%	2,875,666	4	0,36	545,42	3	0,27		
TASA DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES	5%	9%	2	0,1	-4%	1	0,05		
PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES PROVEDORES DE PAIS DESTINO	5%	Mexico(61,9%) Canada(15,6) Peru(13,1%) P.bajos(2,7%)	4	0,2	España:(34,2) Belgica:(16,6%) Alemania:(9,9%) peru:(9,1%)	3	0,15		
VENTA DE VEGETALES POR CATEGORIA EN TONELADAS	10%	Otras hortalizas:11,402.3 Vegetales: 18,907.7	4	0,4	0	1	0,1		
CRECIMIENTO POR CATEGORIA EN PORCENTAJES	10%	Otras hortalizas: -3,7% vegetales: -0,8%	1	0,1	0%	1	0,1		
VENTAS DE VEGETALES ORGANICOS	15%	8,4	4	0,6	0%	1	0,15		
REGULACIONES TECNICAS	10%	FDA - USDA - AMS - APHIS	4	0,4	Federal Ministry of Food - Estándares globales	4	0,4		
ARANCEL GENERAL	6%	0%	5	0,3	0,81%	3	0,18		
ARANCEL ESPECIFICO	6%	0%	5	0,3	0,81%	3	0,18		
TOTAL	100%				3,92		2,21		

GANADOR

PARTIDA ARANCELARIA NOPAL : 0709.99

VARIABLES	%	CANADA				ALEMANIA			
		CIFRA	IMPORTANCIA	CALIFICACION	CIFRA	IMPORTANCIA	CALIFICACION		
POBLACION	5%	\$ 35.099.836,00	2	0,1	81,700,000.00	4	0,2		
POBLACION MEXICANA EN LOS PAISES	5%	96,055	3	0,15	14,156 millones	4	0,2		
PIB USD	4%	1,737,000.00	3	0,12	3,193,000.00	4	0,16		
PIB PERCAPITA	4%	41,100.00	3	0,12	39,100.00	4	0,16		
IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA	6%	508	2	0,12	38	1	0,06		
IMPORTACIONES DE LA PARTIDA DESDE EL MUNDO	9%	741,666	4	0,36	1,592.113	3	0,27		
TASA DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES	5%	4%	2	0,1	2%	1	0,05		
PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES PROVEDORES DE PAIS DESTINO	5%	USA:(52,9%) Mexico:(32,5%) Peru:(4,3%) España:(3,2%)	4	0,2	España(35%) P.bajos(33,5%) Italia(7,2%) Polonia(6,6)	4	0,2		
VENTA DE VEGETALES POR CATEGORIA EN TONELADAS	10%	0	1	0,1	Otros vegetales: 3,098.1 vegetales: 4,364.9	1	0,1		
CRECIMIENTO POR CATEGORIA EN PORCENTAJES	10%	0%	1	0,1	Otras hortalizas:(1,1%) vegetales:(0,1%)	3	0,3		
VENTAS DE VEGETALES ORGANICOS	15%	0%	1	0,15	8,9%	4	0,6		
REGULACIONES TECNICAS	10%	Health Canada - Canadian Food Inspection Agency	4	0,4	Federal Ministry of Food - Estándares globales	4	0,4		
ARANCEL GENERAL	6%	0%	5	0,3	0%	5	0,3		
ARANCEL ESPECIFICO	6%	0%	5	0,3	0%	5	0,3		
TOTAL	100%				2,62		3,3		

PARTIDA ARANCELARIA NOPAL : 0709.99

VARIABLES	%	FRANCIA				REINO UNIDO			
		CIFRA	IMPORTANCIA	CALIFICACION	CIFRA	IMPORTANCIA	CALIFICACION		
POBLACION	5%	\$ 66.553.766,00	3	0,15	\$ 64.088.222,00	3	0,15		
POBLACION MEXICANA EN LOS PAISES	5%	4,601 millones	3	0,15	5,297	2	0,1		
PIB USD	4%	2,262,000.00	3	0,12	2,849 billones	4	0,16		
PIB PERCAPITA	4%	35,740.00	3	0,12	41,200	3	0,12		
IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA	6%	0	1	0,06	137,000	2	0,12		
IMPORTACIONES DE LA PARTIDA DESDE EL MUNDO	9%	896,485	3	0,27	1,237.772	4	0,36		
TASA DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES	5%	0%	1	0,05	6%	2	0,1		
PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES PROVEDORES DE PAIS DESTINO	5%	España(49,9%) Marruecos(12,8%) P.bajos(8,5) Italia(7,4%)	4	0,2	P.bajos(26,6%) España(23,3%) Irlanda(14,5%) Polonia(6%)	3	0,15		
VENTA DE VEGETALES POR CATEGORIA EN TONELADAS	10%	Otros vegetales:1,869.5 Vegetales:2,806.6	3	0,3	Otros vegetales:2,467.3 Vegetales: 3,756.0	3	0,3		
CRECIMIENTO POR CATEGORIA EN PORCENTAJES	10%	Otros Vegetales:1,8% Vegetales: 2,6%	3	0,3	Otros vegetales:-1,9% vegetales: -1,0%	1	0,1		
VENTAS DE VEGETALES ORGANICOS	15%	6,9%	3	0,45	9,4%	4	0,6		
REGULACIONES TECNICAS	10%	ANSES	4	0,4	DEPARMET FOR EVAIROMNTR FOOD RURAL	4	0,4		
ARANCEL GENERAL	6%	0%	5	0,3	0%	5	0,3		
ARANCEL ESPECIFICO	6%	0%	5	0,3	0%	5	0,3		
TOTAL	100%				3,17		3,26		

PARTIDA ARANCELARIA NOPAL : 0709.99

EMIRATOS ARABES UNIDOS

VARIABLES	%	CIFRA	IMPORTANCIA	CALIFICACION
POBLACION	5%	5,314,317.00	1	0,05
POBLACION MEXICANA EN LOS PAISES	5%	1,228	1	0,05
PIB USD	4%	256,500.00	4	0,16
PIB PERCAPITA	4%	47,700.00	3	0,12
IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA	6%	0	1	0,06
IMPORTACIONES DE LA PARTIDA DESDE EL MUNDO	9%	187,486	2	0,18
TASA DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES	5%	3%	2	0,1
PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES PROVEDORES DE PAIS DESTINO	5%	India(29.3%) Oman(20.8%) P.bajos(16.4%) Tailandia(8.2%)	3	0,15
VENTA DE VEGETALES POR CATEGORIA EN TONELADAS	10%	Otros vegetales:331.8 Vegetales:746.2	3	0,2
CRECIMIENTO POR CATEGORIA EN PORCENTAJES	10%	Otros vegetales:77.0% Vegetales: 59.7%	4	0,4
VENTAS DE VEGETALES ORGANICOS	15%	14%	5	0,75
REGULACIONES TECNICAS	10%	ADUANAS DE EMIRATOS ARABES	4	0,4
ARANCEL GENERAL	6%	5%	1	0,06
ARANCEL ESPECIFICO	6%	5%	1	0,06
TOTAL	100%			2,84

### Apéndice F Costos de exportación

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

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	NOPAL	Campos Modificables		
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	07.09.00.00.00	Campos con Formulas		
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	07.09.00			
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	KILO	PRECIO EN COP		MR%    CTU
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	USD 0,85	COP 2.500,00	26%	\$ 650    COP 1.850,00
V	EMPAQUE	CAJAS	\$ 3.384,67	USD 0,30		
	DIMENSIONES CAJAS	0,60*0,38*0,16		USD 1,15		
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Colombia/Cartagena			
	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	Miami - USA			
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	25.080	kilos		
	IX	UNIDAD DE CARGA	CAJAS			
	X	UNITARIZACION	UNITARIZADO 1 CONT. X 40" RF			
	XI	CANTIDAD TOTAL DE CAJAS	1.140			
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XII	UNIDADES COMERCIALES	23.940	KLS.		
	XIII	VALOR TOTAL MERCANCIA	USD 20.288,136			
	XIV	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	Anticipado Giro Directo			
	XV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	COP 2.950,00			

DIMENSIONES		
ANCHO	LARGO	ALTO
0,38	0,60	0,16
		0,04
		41,59

volumen total

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		MARÍTIMO CARGA CONTENEDOR DE 40"			
		Costo Unitario	Costo Total USD	Costo Total COP	TIEMPO (DIAS)
1	EMPAQUE	-	-	-	
2	EMBALAJE	0,07	1.738,98	5.130.000	
3	rentabilidad				
<b>A VALOR EXW</b>		<b>USD 0,92</b>	<b>USD 22.027,119</b>	<b>COP 64.980.000</b>	<b>2,00</b>
<i>Costos Directos</i>					
3	TRANSPORTE NACIONAL REFRIGERADO	0,0581	1.389,83	4.100.000	1,00
4	SEGURO NACIONAL	-	-	-	-
5	DECLARACION DE EXPORTACION	0,0022	52,63	51.040	0,50
6	CERTIFICADO DE ORIGEN	0,0009	20,45	60.320	-
	INCORPORACION SIGLO XXI	0,0006	13,37	39.440	
	LOGISTICA DE APOYO FCL	0,0020	47,19	139.200	
	SELLO DE SEGURIDAD	0,0005	11,80	34.800	
7	USO DE INSTALACIONES PORTUARIAS	0,0453	1.084,75	3.200.000	2,00
8	DESCARGUE DE MERCANCIA EN PUERTO	-	-	-	-
9	CUADRILLA PARA PALETIZACION Y DECARGUE	-	-	-	-
10	PLANILLA DE MOVILICION (ARIM)	-	-	-	-
11	MOVILIZACION CARGA INSPECCION DIAN	-	-	-	-
12	MOVILIZACION CARGA REVISION ANTINARCOTICOS	-	-	-	-
13	CERITIFICADO FITOSANITARIO DE ICA	0,0038	90,44	266.800	
14	LOGISTICA DE APOYO FCL	0,0004	9,83	29.000	
15	TEAMITE ADUANERO	0,0068	163,02	480.920	1,00
16	IVA TRAMITE ADUANERO	0,0011	26,08	76.947	
17	GASTOS OPERATIVOS	0,0025	60,95	179.800	
19	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	-	-	-	-
20	CAPITAL-INVENTARIO	-	-	-	-
<b>COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR</b>		<b>0,12</b>	<b>2.970,33</b>	<b>8.658.267,20</b>	
<b>B VALOR : FOB</b>		<b>USD 1,04</b>	<b>USD 24.997,45</b>	<b>COP 73.638.267,20</b>	<b>6,50</b>
<b>TRÁNSITO INTERNACIONAL</b>					
1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	0,092	2.200,00		1,00
2	BUC	0,003	75,00		
3	MTD	0,004	85,00		
4	SECURITY FEE	0,001	35,00		
5	AMS	-	-		
6	FORWARDING FEE	-	-		
<b>C VALOR CFR</b>		<b>USD 1,14</b>	<b>USD 27.392,45</b>		<b>7,50</b>
1	SEGURO INTERNACIONAL	0,003	74,99		
<b>D VALOR CIF</b>		<b>USD 1,15</b>	<b>USD 27.467,45</b>	<b>81.028.963,16</b>	<b>7,50</b>

total logis 5.440,326  
16.048.963,157

CONT. 40" RF	1 COTN.
USD 2.200,00	40"

GASTOS ADICIONALES	MINIMA
BUC	USD 75,00
MTD	USD 85,00
SECURITY FEE	USD 35,00

TERMINO DE NEGOCION : CIF

Última Actualización: Septiembre de 2016

Fuente: Procolombia

## Apéndice G Costeo Por Kilogramo Nopal Verdura

Nombre	CIFRA	Equivalencia	
Oferta de Nopal Verdura en Kilogramo Mensual	35.000	kg	
Valor Comercial por Kilogramo	\$2.500,00	cop	
Venta Pedido Internacional en Kg	23,940	kg	
Valor Total Pedido de Exportación	\$59.850,000	cop	
Costos Variables	Precio Unitario	Total Precio Mensual	Total Inversión Por Exportación
Materia Prima	\$875	\$30.625.000	\$20.947,500
Mano de Obra Directa	\$145	\$5.075.000	\$5.075.000
Costos Indirectos de Fabricación	\$205	\$7.175.000	\$7.175.000
Total	\$1.225	\$42.875.000,000	\$12.270.947,500
Costos Fijos			
Administración	\$190	\$6.650.000	\$6.650.000
Nomina	\$250	\$8.750.000	\$8.750.000
Arriendo	\$120	\$4.200.000	\$4.200.000
Mantenimiento De La Planta	\$40	\$1.400.000	\$1.400.000
Servicios	\$ 50	\$ 1.750.000	\$1.750.000
Total	\$ 650	\$ 22.750.000	\$ 22.750.000
<b>Total Precio Costo Por Kilogramo</b>	<b>\$1.875</b>	<b>\$65.625.000</b>	<b>\$ 35.020.947,500</b>