



**FORMULACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA
INTERNACIONAL PARA LA EXPORTACIÓN DE ÑAME DESDE CARTAGENA
COLOMBIA A ESTADOS UNIDOS DIRIGIDO A LA ASOCIACIÓN APROÑAMM
DE COLOMBIA**

Por:

ANDRES PEREZ GARCIA

ALFREDO PEREZ GOMEZ

DIANA CAROLINA VELEZ

WENDY CHAMORRO

MELANI CUESTA

**UNIVERSIDAD DEL SINÚ
ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
CARTAGENA DE INDIAS D.T. Y C.**

2019



**FORMULACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA
INTERNACIONAL PARA LA EXPORTACIÓN DE ÑAME DESDE CARTAGENA
COLOMBIA A ESTADOS UNIDOS DIRIGIDO A LA ASOCIACIÓN APROÑAMM
DE COLOMBIA**

Por:

ANDRES PEREZ GARCIA

ALFREDO PEREZ GOMEZ

DIANA CAROLINA VELEZ

WENDY CHAMORRO

MELANI CUESTA

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE INGENIERO
INDUSTRIAL**

Asesor Disciplinar:

CIELO MARRIAGA

Asesor Metodológico

MARIA MERCEDES

**UNIVERSIDAD DEL SINÚ
ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
CARTAGENA DE INDIAS D.T. Y C.**

2019

Acta de calificación y aprobación

Nota de aceptación

Director de Escuela

Director de Investigaciones

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Cartagena de Indias, 2019
Cartagena de Indias, de 2019.

Director

OSCAR ANDRES ANGEL ALVAREZ

Director de la Escuela de Ingeniería Industrial
Universidad del Sinú

Cordial saludo.

La presente comunicación con el fin de manifestar mi conocimiento y aprobación del trabajo de grado titulado “**FORMULACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL PARA LA EXPORTACIÓN DE ÑAME DIRIGIDO A LA ASOCIACIÓN APROÑAMM DE COLOMBIA.**”, elaborada por los estudiante **ANDRES PEREZ GARCIA**, identificado con la cedula de ciudadanía No.1047482186 de Cartagena, **WENDY CHAMORRO** identificada con la cedula de ciudadanía No.1052093667 de Cartagena, **MELANI CUESTA** identificada con la cedula de ciudadanía No.1143395212 de Cartagena, **DIANA CAROLINA VELEZ** identificada con la cedula de ciudadanía No.1143391700 de Cartagena, **ALFREDO PEREZ GOMEZ** identificado con la cedula de ciudadanía No. 1143378344 de Cartagena, presentado como requisito para optar al título de Ingeniería Industrial.

Cordialmente,

Asesor metodológico

Asesor disciplinar

Cartagena de Indias, de 2019.

Director

OSCAR ANDRES ANGEL ALVAREZ

Director de la Escuela de Ingeniería Industrial

Universidad del Sinú

Cordial saludo.

Por medio de la presente se hace entrega oficial del trabajo de grado para optar al título de Ingeniería Industrial titulado “**FORMULACION UN PLAN DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL PARA LA EXPORTACIÓN DE ÑAME DIRIGIDO A LA ASOCIACIÓN APROÑAMM DE COLOMBIA.**”, elaborada por los estudiante **ANDRES PEREZ GARCIA**, identificado con la cedula de ciudadanía No.1047482186 de Cartagena, **WENDY CHAMORRO** identificada con la cedula de ciudadanía No.1052093667 de Cartagena, **MELANI CUESTA** identificada con la cedula de ciudadanía No.1143395212 de Cartagena, **DIANA CAROLINA VELEZ** identificada con la cedula de ciudadanía No. 1143391700 de Cartagena, **ALFREDO PEREZ GOMEZ** identificado con la cedula de ciudadanía No. 1143378344 de Cartagena, presentado como requisito para optar al título de Ingeniería Industrial.

Nombre del investigador

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, gracias a Dios por su infinita misericordia, por ayudarnos y acompañarnos en cada paso de este proceso, a nuestras familias, especialmente a nuestros padres, madres y hermanos por su amor incondicional, el cual ha sido el aliciente para concluir este proceso formativo. A todos los directivos, docentes y funcionarios de la universidad del Sinú, por su acompañamiento y colaboración constante para alcanzar las metas propuestas. Igualmente, mis agradecimientos a la empresa donde realizamos esta tesis y a todas las personas que con su experiencia, compromiso y amabilidad nos facilitaron este proceso.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN.....	15
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	17
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	21
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	25
2.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	25
3. JUSTIFICACIÓN	26
4. OBJETIVOS	30
4.1 OBJETIVO GENERAL	30
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	30
5. MARCO REFERENCIAL	31
5.1 Antecedentes	31
5.2 Marco teórico	31
5.3 Marco conceptual.....	33
5.3.1 Distribución física internacional	33
5.3.2 Procolombia	33
5.3.3 Exportación	34
5.3.4 Plan estratégico.....	34
5.3.5. Ica.....	34
5.3.6. Barreras arancelarias	35
5.3.7. Barreras no arancelarias	35
5.4 Marco legal	36
6. DISEÑO METODOLÓGICO	38
6.1 Tipo de investigación	38

6.2	Técnica de recolección de la información	38
7.	ANÁLISIS DE MERCADOS.....	40
7.1	Caracterización del producto	40
7.2	Especificaciones técnicas del producto tipo exportación	43
7.3	DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	44
7.4	UBICACIÓN DE LA EMPRESA	45
7.5	RESEÑA HISTÓRICA.....	46
7.6	Misión.....	47
7.7	Visión	47
7.8	Pilares Organizacionales	47
7.9	Productos y servicios	48
7.10	CLIENTES ACTUALES.....	48
7.11	Estructura organizacional.....	49
7.12	EL ÑAME EN COLOMBIA	50
7.13	PRODUCTOS DERIVADOS Y TENDENCIAS DE CONSUMO	53
7.14	IMPORTACIÓN DE ÑAME EN ESTADOS UNIDOS	54
7.15	Ley 107 – 188 sobre bioterrorismo en Estados Unidos	56
7.16	COMERCIO EXTERIOR CON COLOMBIA	57
7.17	Requisitos para ingreso de ñame a Estados Unidos	58
7.18	SEGMENTACION DE MERCADO.....	60
7.19	Análisis de precios ñame en estados unidos	64
7.20	El mercadeo.....	64
7.21	CLIENTE.....	65

8. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO LOGÍSTICO DE LA EXPORTACIÓN DE ÑAME DE CARTAGENA A MIAMI.....	66
8.1 Requisitos previos.....	69
8.1.1. Registro como exportador.....	69
8.1.2. Ubicación de la subpartida arancelaria	69
8.1.3. Procedimiento ante el Ministerio de Comercio e Industria	70
8.1.4. Procedimientos de vistos buenos.....	71
8.1.5. Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN.....	72
8.1.6. Medios de pago.....	73
8.1.7. Procedimientos cambiarios reintegro de divisas	74
8.2 Solicitud de autorización de embarque.	74
8.3 Traslado de la mercancía a la zona primaria aduanera.	75
8.4 Aviso de ingreso de la mercancía	76
8.5 Inspección.....	77
8.6 Autorización de embargo	78
8.7 Certificación de embargo	78
9. ELABORACIÓN DEL PLAN DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	
80	
9.1 Empaque del producto.....	82
9.2 ETIQUETADO.....	85
9.3 Medio de transporte	86
9.4 Tipo de negociación.....	88
9.5 Método de pago.....	89
9.6 Liquidación de exportación	89
9.7 Formalidades documentarias.....	96

9.7.1. Remisión de la factura proforma	96
9.7.2. Factura Proforma	97
9.7.3. Factura Comercial	97
9.7.4. Lista de Embarque	98
9.7.5. Contratación de Transporte.....	98
9.7.6. Certificación de origen de la mercancía	98
10. CONCLUSIÓN	100
11. ANEXOS	102
12. Bibliografía	112

LISTADO DE TABLAS

Tabla 1 Producción agrícola en los Montes de María	18
Tabla 2 Datos consolidados a septiembre 2018.....	20
Tabla 3 Toneladas importadas por país.	21
Tabla 4 Ficha técnica del Ñame	43
Tabla 5 Costos y gastos según INCOTERMS.....	67
Tabla 6 Tipos de negociaciones INCOTERMS	68
Tabla 7 Aspectos relevantes del empaque	82
Tabla 8 comparación de modo de transporte	87
Tabla 9 Especificaciones del Ñame espino.....	90
Tabla 10 Especificaciones del ñame Diamante.....	90
Tabla 11 Costos de producción.....	90
Tabla 12 Costo de empaque y embalaje.....	91
Tabla 13 Costos de Transporte y seguro	91
Tabla 14 Costos portuarios	92
Tabla 15 Costo Total de la exportación.....	92
Tabla 16 Gastos de operación	93
Tabla 17 Flujo de caja en los próximos 5 años	94
Tabla 18 Balance General.....	95

LISTADO DE GRAFICOS

Gráfico 1 Producción de Ñame en Colombia.	15
Gráfico 2 Cultivos con mayor participación en el Departamento de Bolívar.	17
Gráfico 3 Países con mayor rendimiento de Ñame	19
Gráfico 5 Producción de ñame a nivel mundial (Miles de toneladas).	27
Gráfico 6 Cantidad de toneladas exportadas a Estados Unidos y Puerto Rico	54

LISTADO DE ANEXO

Anexo 1 Certificado del ICA	102
Anexo 2 Cotización comercial.	105
Anexo 3 Factura proforma.....	106
Anexo 4 Factura comercial.....	107
Anexo 5 Lista de embarque.....	108
Anexo 6 certificado de origen	109
Anexo 7 Cotización de agentes aduaneros.....	110
Anexo 8 Factura de exportación.....	111

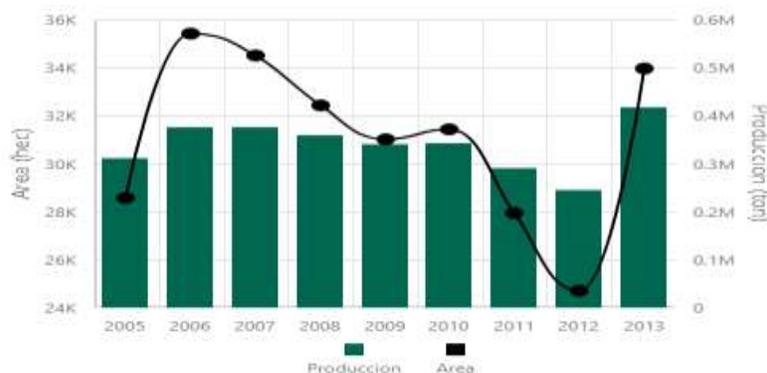
LISTADO DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Principales destinos de Exportación de Ñame.....	20
Ilustración 2 Región Caribe. Producción de Ñame.....	23
Ilustración 3 Cantidad de Toneladas exportadas a los principales.....	26
Ilustración 4 Cadena de Suministro.....	28
Ilustración 5 Clasificación de Ñame para exportación.....	40
Ilustración 6 Países Productores de Ñame	42
Ilustración 7 Logo de la empresa APROÑAMM	45
Ilustración 8 Ubicación APROÑAMM en el municipio del Carmen de Bolívar.	46
Ilustración 9 Asociación APROÑAMM en el municipio del Carmen de Bolívar.	47
Ilustración 10 Estructura Organizacional.....	50
Ilustración 11 Producción de Ñame en Colombia.....	51
Ilustración 12 Estados con población Latina.	60
Ilustración 13 Crecimiento de los hispanos en los últimos años.....	61
Ilustración 14 Población hispana en los Estados Unidos	62
Ilustración 15 Gravamen Para el Ñame	70
Ilustración 16 IVA del Ñame	70
Ilustración 17 Procedimiento modo marítimo	77
Ilustración 18 Salida de la mercancía.....	79
Ilustración 19 Principales Pasos Plan Exportador	81
Ilustración 20 Tipos de Cajas para Exportación	84
Ilustración 21 Contenedor Standard de 40 pies	84

1. INTRODUCCIÓN

La exportación de ñame a Estados Unidos, Puerto Rico y algunas islas del Caribe como las Bahamas, Aruba, Costa Rica, entre otros, se ha fortalecido en los últimos años y debido a su gran potencial el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, y los productores están estructurando un plan de trabajo que garantice la rentabilidad y sostenibilidad de este cultivo, en donde los costos de producción por hectárea se calculan cerca de los cinco millones de pesos y los rendimientos están en un rango de 12 a 15 toneladas con las variedades espino y diamante del que dependen por lo menos unas veinte mil familias de los Montes de María. En el gráfico 1 podemos evidenciar la producción de Ñame en los últimos años, en donde, esta tiene muchas variaciones por los diferentes fenómenos ambientales que se han presentado en el país. Sin embargo, es significativo el potencial del Ñame para generar competitividad en los mercados extranjeros, de hecho, después de las flores, el banano, el café y la uchuva, el ñame se perfila como un producto con excelentes alternativas para la exportación no solo a Estados Unidos, sino a otros destinos como Puerto Rico. (ICA, 2017)

Gráfico 1 Producción de Ñame en Colombia.



Fuente Oficina de Comunicación ICA

Una de las estrategias para lograr esta competitividad y aprovechar las excelentes alternativas, es la acertada planificación de la distribución física internacional, en cuanto a los costos y las actividades involucradas en el proceso, teniendo en cuenta la optimización de rutas de transporte, optimización de inventarios y la selección de proveedores y clientes convenientes. La adecuada planificación de la distribución física internacional se traduce en un correcto flujo de materiales y flujo de información, (Scielo, 2011) teniendo en cuenta la previa visión, se debe diseñar un plan logístico de exportación para el envío de ñame desde Cartagena, Colombia hacia Miami en los Estado Unidos, con el fin de lograr que el producto llegue en óptimas condiciones a su destino siendo coherente con las necesidades y tendencias de la demanda en el contexto.

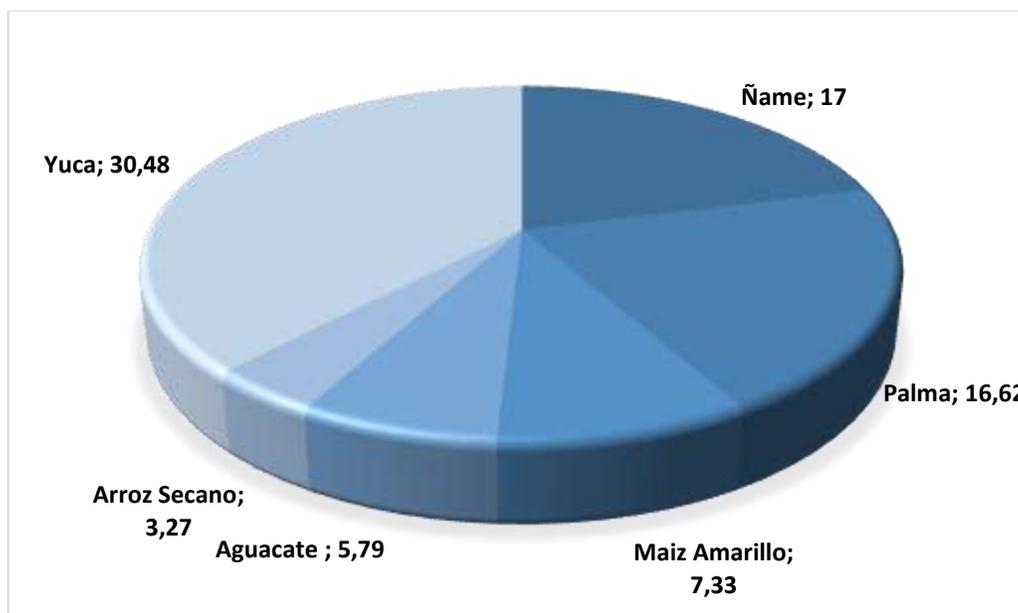
Para los campesinos de la organización APROÑAMM, aprovechar de manera integral esta demanda, se constituye en una oportunidad histórica, de forma que la implementación de este proyecto de investigación generará un impacto positivo, debido a que una vez implementado el mismo se proyecta que en un mediano plazo los campesinos puedan obtener una utilidad optima, mejoramiento de condiciones de vida, crecimiento económico y sostenible en la región e incremento de una cultura exportadora. La formulación del diseño de este plan pretende sentar las bases y el derrotero para que las exportaciones de ñame en la región que realizará APROÑAMM se desarrollen dentro de un proceso logístico y de distribución Física internacional acorde con las necesidades y satisfacción plena del cliente bajo el principio logístico de Just Time.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Dentro del territorio del Departamento de Bolívar se cultivan diversos productos agrícolas. Específicamente en los Montes de María los cultivos con mayor representación comercial son: Ñame, Yuca, Palma, Maíz amarillo, Aguacate y Arroz seco y tienen como característica principal producir una cosecha al año, dado que su período vegetativo o su sistema de cosecha es mayor de seis meses, (Salas., 2009).

En el gráfico 2 se muestra la incidencia de cada uno de los productos sembrado en los montes de María, los cuales abarcan la mayor parte de la producción en el sector.

Gráfico 2 Cultivos con mayor participación en el Departamento de Bolívar.



Fuente: Cálculos autor con base a la información suministrada por la Secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural de Bolívar

Una de las mayores producciones que tiene esta parte del departamento es el ñame, siendo así uno de los mayores productos de esta subregión, (Ministerio de agricultura, 2018).

En la tabla 1 se constata una dinámica de la producción agrícola discontinua e inercial por parte de los productores en el territorio. En efecto, el área sembrada acumulada asciende a 35.618 hectáreas, en donde los cultivos, que la comunidad ha considerado como básicos para la dieta alimenticia, específicamente: la yuca, el ñame, el maíz en sus dos modalidades, y el plátano ocupan un área de 26.415 hectáreas.

Tabla 1 Producción agrícola en los Montes de María

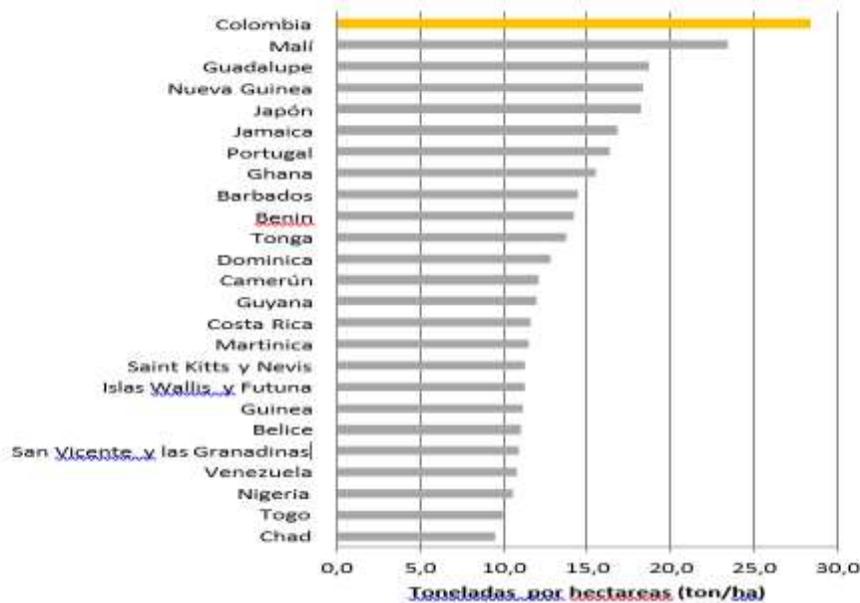
Cultivo	Área sembrada	Área cosechada	Producción (toneladas)
Yuca	6.494	3.681	1.850.494
Ñame	1.100	1.100	1.375.930
Maíz tradicional	12.339	12.685	374.384
Aguacate	122	-205	306.315
Maíz tecnificado	4.574	4.336	248.713
Arroz riego	-1.415	-1.722	150.872
Plátano	1.908	1.304	138.209
Palma de aceite	9.507	4.064	94.380
Yuca industrial	233	-121	75.695
Ñame espino	756	784	68.321
Subtotal	35.618	25.906	4.683.313

Fuente Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. 2015

Con respecto al cultivo del ñame, se registra que en el 2010 ubicó a Colombia entre los 10 países con mayor producción a nivel mundial, como se evidencia en el gráfico 3, siendo Colombia el primero en rendimiento de Morfología del ñame por toneladas

por hectárea sembrada según indicadores de producción del ministerio de cultura. (Reina, 2012).

Gráfico 3 Países con mayor rendimiento de Ñame



Fuente: FAO. Cultivo de Ñame

Continuando con la producción de ñame, comparada esta, con el ciclo de producción del año anterior ha presentado un incremento aproximado en 6.000 hectáreas como resultado del aumento en los rendimientos de producción, que se debe, según el Ministerio de Agricultura, al mejoramiento de los sistemas de producción y al volumen de exportaciones que ha presentado un incremento en los envíos a los diferentes destinos comerciales como Estados Unidos y Puerto Rico, siendo estos dos países los mayores importadores de este producto, como se evidencia en la ilustración 1. (Agricultura, 2018).

Ilustración 1 Principales destinos de Exportación de Ñame.



Fuente: (Agricultura, 2018)

En la tabla 2 se muestra el comportamiento que ha tenido la producción de ñame en los últimos 6 años, evidenciando una alta producción, entre los años 2017 y 2018.

Tabla 2 Datos consolidados a septiembre 2018

Datos	2012	2014	2015	2016	2017	2018
Área m ²	31.026	29.250	33.876	38.943	40.244	46.430
Producción Hta	341.510	314.078	365.393	423.675	430.281	549.391
Rendimiento %	11%	10.7%	10.8%	10.9%	10.6%	11.8%

Fuente: Agronet 2018

Teniendo en cuenta la falta de experiencias positivas de los campesinos de la región, así como su desconocimiento del sector exportador hoy en día carecen de un plan estratégico de exportaciones orientado al desarrollo de ventas de la Organización APROÑAMM. Situación que es aprovechada por empresas como Rosdel la cual adquiere los productos a APROÑAMM a precios irrisorios y exportarlo quedándose así con todas las utilidades y ganancias

Basándonos en la información de la ilustración 1 se puede evidenciar el potencial de mercado en Estado Unidos con este producto (ñame), por ende, se hace

necesario diseñar de manera adecuada un plan de exportación física que responda a las necesidades de la empresa y del cliente.

Es así como en la tabla 3 se puede demostrar el historial de exportaciones de ñame que realiza Colombia a: Estados Unidos, República Dominicana, Puerto Rico, países bajos, entre otros. Cabe anotar que uno de los países en donde Colombia realiza su mayor exportación de ñame es a Estados Unidos, esto se refleja en el volumen de 3.744,30 toneladas anuales que se exporta a este destino, que ocupa el primer lugar seguido de Puerto Rico en la compra de este producto. Con estas cifras Estados Unidos se convierte para Colombia en un mercado atractivo en donde es rentable el envío de este tipo de mercancía, aprovechando así el crecimiento logístico, aduanero y comercio internacional que ha tenido Colombia. (Banco de la república, 2015)

Tabla 3 Toneladas importadas por país.

Destino	Toneladas
Estados Unidos	3.744,30
Puerto Rico	2841,3
Países Bajos	154.6
Bélgica	22.2
Aruba	3.6
Otros	22.4
Total toneladas exportadas	6.811

Fuente: Madragonet- 2018

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En las últimas décadas Colombia ha evolucionado en su crecimiento logístico, aduanero y de comercio internacional. Aspectos como la apertura económica implantada en nuestro país a partir del año 1990 “bajo el gobierno del expresidente

Cesar Gaviria) se venían desarrollando diversos diálogos sobre los Tratados de Libre Comercio con diferentes países como Estados Unidos, Puerto Rico, China, entre otros, los cuales se llegaron a efectuar. Dando como resultado el fortalecimiento de entidades potencializadoras del comercio internacional como la Dian, Mintic, Bancoldex, Procolombia, Invima, ICA y todas aquellas organizaciones que contribuyen a que el exportador colombiano genere confianza en los mercados internacionales, permitido que Colombia se consolide hoy como una plataforma exportadora. (Revista Dinero, 2013).

Colombia en materia de logística de exportación presenta avances constantes y se encuentra en un mejoramiento continuo, prueba de ello es la modificación del estatuto Aduanero Colombiano mediante decreto 390 del 6 de marzo del 2016, el cual surge para responder de manera eficiente y eficaz de acuerdo a las exigencias del mercado global.

Para esto se busca aprovechar al máximo las ventajas que otorga el nuevo estatuto aduanero y como, la asociación APRONAMM puede hacer uso de eso. Teniendo en cuenta que en los Montes de María se cultivan variedades de productos agrícolas que se requieren en los mercados internacionales como el ñame, sin embargo, la producción no es aprovechada por el mercado nacional entre otros factores por la sobreproducción de los últimos años, como lo evidenciamos en la tabla 2, llevando incluso a la pérdida del producto o en el mejor de los casos obligando a su venta en el mercado nacional a precios irrisorios como lo señalaremos más adelante, entre diversos factores que se analizan en nuestro proyecto.

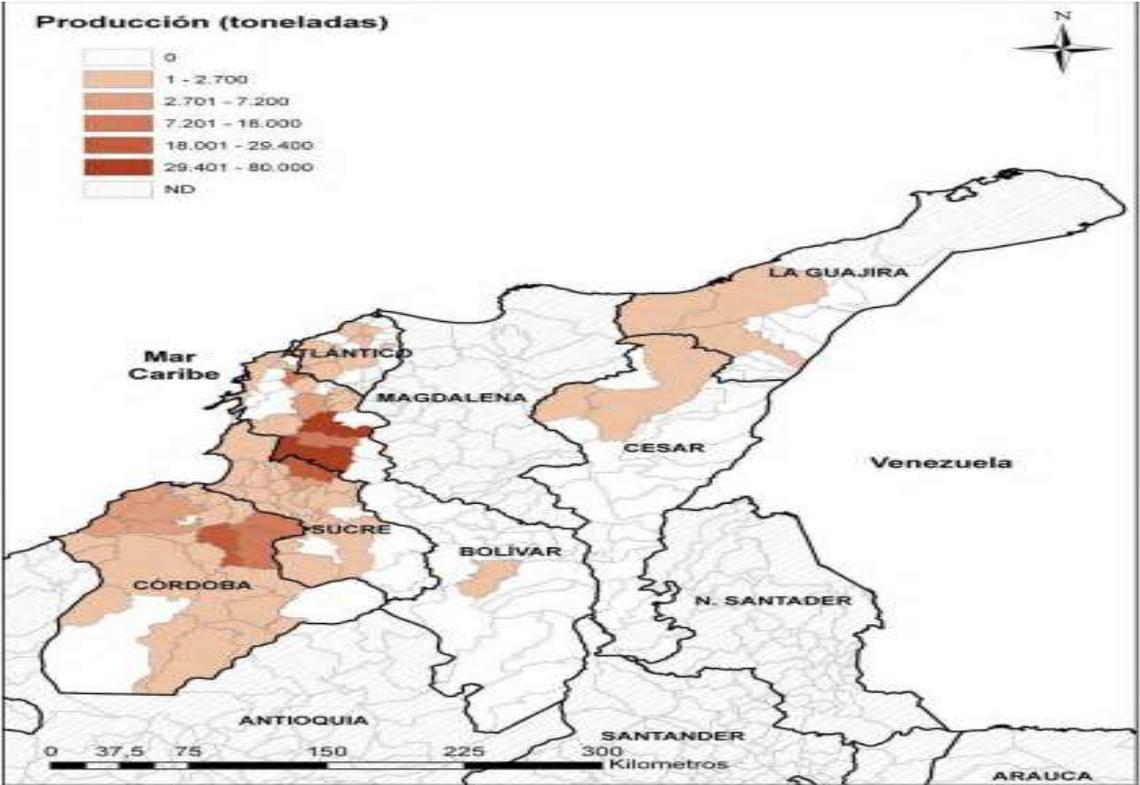
Se está desaprovechando esta oportunidad para la asociación APRONAMM que no cuenta con un plan de exportación que permita él envió a los mercados internacionales, dado que se evidencia de que otras empresas y comercializadoras

como Rosdel, la cual visitamos y actualmente abarca la mayor parte del mercado en Estado Unidos y se encuentran realizando exportación exitosamente.

En los últimos dos años el precio del ñame no ha generado ganancia alguna para los productores, ya que ha llegado a tener un valor por bulto de 8.000 pesos, teniendo en cuenta que en su normalidad el bulto de ñame tenía un costo de 104.000 pesos. (Vergara, 2017), muy a pesar de lo cual no se desestimó el cultivo del ñame, por el contrario, siguió en aumento su producción a causa de los diferentes proyectos semilla que tenía el gobierno para los campesinos.

“Según estimativos, serían unas 4.000 hectáreas de ñame que se sembraron en el 2018, según campesinos y productores, como se evidencia en la ilustración 2 lo que triplicó la siembra de años anteriores.

Ilustración 2 Región Caribe. Producción de Ñame



Fuente: Instituto Geográfico Agustín Codazzi

Sin embargo, a parte del proyecto de semilla que implemento el gobierno, que consiste en la entrega de semillas pilotos para la siembra de ñame, plátano y yuca. se podría decir que otros de los factores principales de la alta producción de ñame que ha tenido lugar en los Montes de María, se origina debido a que no existen políticas claras, ni una reforma agrícola optima que oriente a las comunidades campesinas frente al cultivo de los diferentes productos agrícolas. Lo anterior se agrava en la medida en que no se apoya al campesino para generar el desarrollo de actividades de comercialización y de exportación directamente, el Ministerio de Agricultura por su parte no les ha brindado el apoyo suficiente a los campesinos para que puedan comercializar sus productos tanto a nivel nacional como internacional. A raíz de esto, el esquema implementado ha sido la generación de dependencia de empresas terciarias a nivel internacional, (robles.) Ya que carecen de canales de comercialización de este producto.

Sumado a lo anterior al no contar con una estructura o plan logístico de Distribución Física internacional que les permita a los campesinos una participación directa en los mercados internacionales y una política estratégica de reducción de costos en la cadena, que les conlleve a ser competitivos en los mercados, esto les resulta realmente complejo al momento de exportar directamente sus productos.

Para enfrentar estas situaciones, en el año 2018, la gobernación de Bolívar en conjunto con los campesinos realizó un primer intento en la búsqueda de alternativas para penetrar con el producto en mercados diferentes a los locales y de esta forma lograr minimizar las pérdidas sufridas. La Gobernación de Bolívar, implemento una propuesta para la comercialización de este tubérculo abriendo un espacio en la ciudad de Cartagena para la exposición de este producto a través de una rueda de negocios, degustaciones y feria gastronómica para el público y cuyo objetivo era buscar nuevos mercados tanto locales como nacionales e internacionales. (El Universal, 2018)

Con todo y ello, y sobre todo teniendo en cuenta la sobreproducción y la necesidad de buscar alternativas que permitan aprovechar las condiciones favorables que

brindan mercados como el de Estados Unidos, asociado a las experiencias sobre el tema de exportación que tienen actualmente las alianzas entre empresas, es evidente que no se está aprovechando el potencial de esta zona porque en la actualidad no existe un plan estratégico de exportaciones orientado al desarrollo de venta de este producto en el mercado de Estados Unidos, haciéndose necesario diseñar de manera adecuada un plan de exportación que responda a la necesidad que está viviendo la Organización APROÑAMM de Colombia y el país donde se desea exportar.

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué características debe tener un plan logístico de exportación de ñame de Cartagena, Colombia a Estados Unidos que garantice la sostenibilidad y optimización de la Red de Distribución física internacional de la empresa APROÑAMM?

2.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

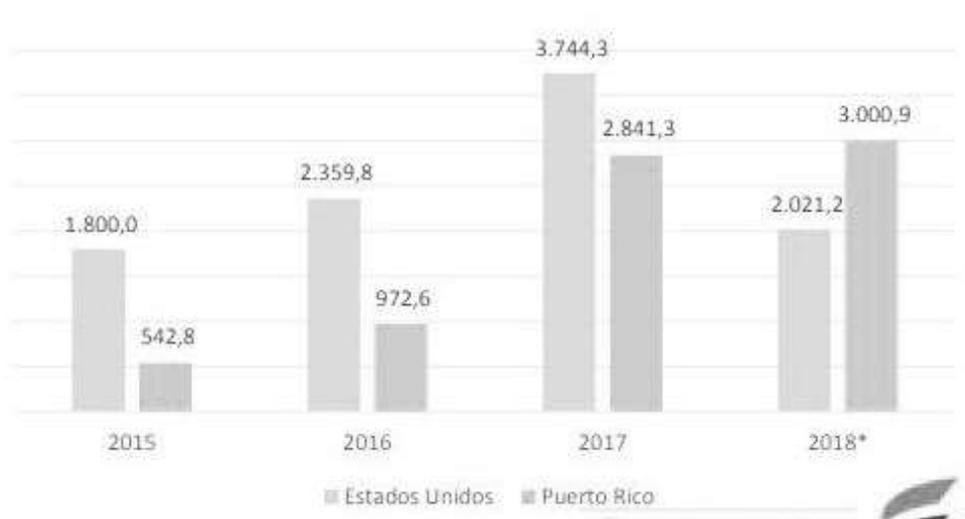
La investigación se llevará a cabo en la empresa APROÑAMM ubicada en el Carmen de Bolívar y en Cartagena, Departamento de Bolívar, en el área de gestión de inventarios, específicamente con el tubérculo (Ñame).

3. JUSTIFICACIÓN

El presente estudio se realizó con el fin de diseñar un plan logístico de exportación para el envío de ñame desde Cartagena, Colombia hacia Estados Unidos, debido a que actualmente este país es uno de los Mayores importadores de este tubérculo en América seguido de Puerto Rico y otras islas del Caribe, (Agricultura, 2018) en la Ilustración 3 se evidencia la cantidad de toneladas que se ha exportado en los dos últimos años. Esta investigación contribuirá a la solución de la carencia de un diseño logístico de exportación. (El Espectador, 2017).

El cual ha de beneficiar principalmente a las comunidades agricultoras de los Montes de María.

Ilustración 3 Cantidad de Toneladas exportadas a los principales



Fuente: (Agricultura, 2018)

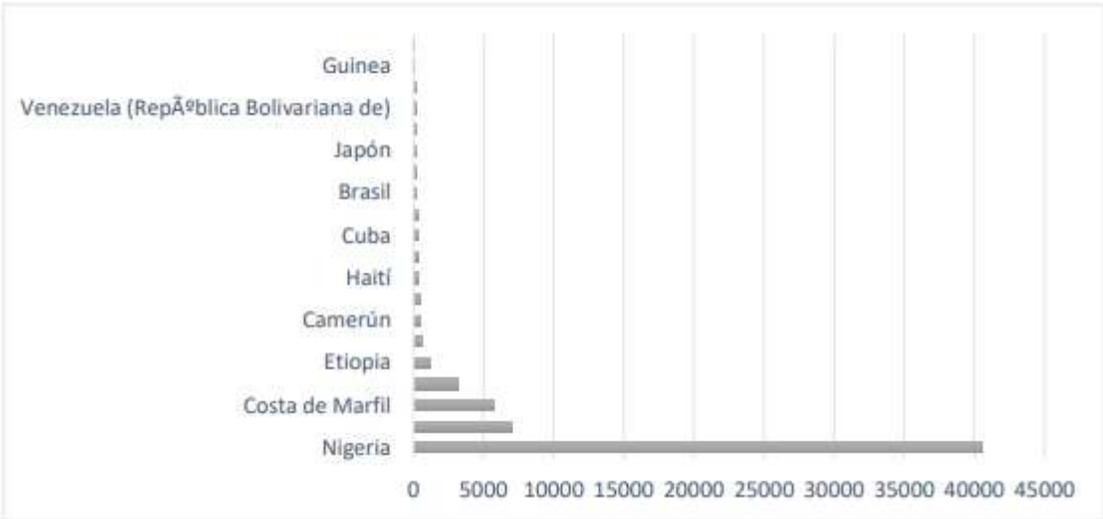
En ese sentido la presente investigación constituye un aporte sustancial a las comunidades de Montes de María, y especialmente a las de los cultivadores agrupados en una organización como APROÑAMM, que tendrán la oportunidad de prestar servicios de exportación, teniendo en cuenta el debido manejo de la documentación de exportación, costos, manejo de competitividad, entre otros, pero

sobre todo aprovechando el potencial productivo que tiene la región y por ende el del país, que según las estadísticas es significativo.

De acuerdo a las estadísticas de la FAO (2013), 48 países de todo el mundo reportaron producción de ñame en el año 2013, ocupando los tres primeros lugares Nigeria con 40.500.000 toneladas (64,7% de la producción mundial), Ghana con 7.074.574 toneladas (11,3%) y Costa de Marfil con 5.731.719 toneladas (9.2%). Es notable el predominio de los países africanos, los que a su vez son países costeros, dadas las características de clima y suelos necesarias para el adecuado desarrollo del proceso productivo del ñame (Universidad Nacional de Colombia, 2010).

Por su parte, de los países Latinoamericanos productores de ñame como Colombia, Brasil, Venezuela, Panamá, República Dominicana y Costa Rica, quienes produjeron el 1.3% de la producción mundial, solo presentaron exportaciones Costa Rica y Colombia, aportando el 20% de las exportaciones mundiales de ñame en 2013. En el ranking de los veinte países con mayor presencia tenemos a tres países suramericanos; Colombia, Brasil y Venezuela, en el grafico 5 se muestran las diferentes exportaciones.

Grafico 4 Producción de ñame a nivel mundial (Miles de toneladas).



Fuente: (FAO, 2013)

Sin embargo, se hace necesario avanzar en la potencialización de nuestras capacidades como país exportador en las diferentes áreas y en especial en la agrícola, máximo teniendo en cuenta capacidades como las que brindan productos como el ñame en la subregión de los Montes de María.

Para ello, es necesario tener en cuenta que todo tipo de envío del producto exige la implementación de una logística, la cual se encarga del proceso integral, que implica planificar, implementar y controlar un eficiente flujo de mercancía, desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con la intención de satisfacer las necesidades del cliente.

Este proceso es fundamental para el comercio, ya que procede de actividades que conforman un sistema de mercado separados por tiempo y distancia por el cual consta de compra, producción, transporte, almacenaje, mantenimiento y distribución y es precisamente en este escenario en el que la formulación de este plan estratégico propuesto juega un rol significativo.

Ilustración 4 Cadena de Suministro



Fuente: (Arcia, 2019)

Por último, es indispensable señalar que se aplica la logística, ya que es el conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de un servicio

especialmente de distribución dirigido a la organización de campesinos APROÑAMM. Por su parte, para la Universidad Del Sinú la realización de este proyecto es de suma importancia debido que deja un aporte teórico de todo lo relacionado con la elaboración de un plan logístico de exportación y sus costos al tiempo que brinda una solución real a la comunidad de Montes de María y en especial a las comunidades de los Montes de María para el aprovechamiento del recurso que representa el ñame mediante la exportación.

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan logístico para la exportación de ñame desde Cartagena Colombia a Estados Unidos que permita el fortalecimiento empresarial e internacionalización de la empresa APROÑAMM.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diseñar el estudio de mercado para el envío de ñame hacia Estados Unidos desde la ciudad de Cartagena, que permita la identificación de los clientes, precios y demanda.
- Describir el proceso logístico de la exportación de ñame de Cartagena Colombia a Miami- Estados Unidos.
- Construir la red de Distribución Física internacional que permita el cumplimiento del plan logístico de exportación propuesto para el envío de Ñame desde la ciudad de Cartagena hasta Estados Unidos.

5. MARCO REFERENCIAL

5.1 Antecedentes

A continuación, se presentan, algunos antecedentes a manera de sustento al estudio, en tanto guardan una vinculación con el problema planteado. Entre los trabajos que han desarrollado aportes recientes a la problemática delimitada, se exponen los siguientes:

5.2 Marco teórico

Como un soporte fundamentado a la investigación, se desglosan varios lineamientos teóricos que sirven de referencia para todo el proceso a surtir, para ello partimos del interrogante ¿cómo lograr la integración de estos flujos de productos y de información? Según el Dr. Magee, a través de los canales de distribución, los cuales se describen como "el recorrido del título de propiedad de un bien que posibilita, a través del cumplimiento de diferentes etapas, acercarlo hasta el consumidor final o usuario, camino que se complementa por la acción activa y esencialmente negociadora de los intermediarios. En el mercado internacional, tomará el nombre de canales de distribución física internacional. (Magee, 2013).

La Distribución Física Internacional es el conjunto de operaciones necesarias para desplazar la carga desde un punto de origen a un punto de destino. La distribución física internacional es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. (Orlando, 1997).

La distribución física internacional requiere que "en un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invierta naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales, que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del

provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés o intercambio común a todas ellas". (Ricardo, 2002).

En ese sentido la cadena de suministro puede definirse como "La red de organizaciones que están involucradas a través de uniones aguas arriba y aguas abajo en los diferentes procesos y actividades que producen valor en forma de productos y servicios para los clientes finales". (Christopher, 2011).

Por lo anterior se consideró importante aplicar los diferentes conceptos a una empresa específica, el caso de la APROÑAMM, con el fin de demostrar la adecuada planificación logística para la conveniente toma de decisiones para la reducción de los riesgos presentes por la inadecuada distribución de un producto y potenciar la posibilidad de distribución física internacional- DFI.

La Distribución Física tiene por finalidad descubrir la solución más satisfactoria para llevar la cantidad correcta de producto desde su origen al lugar adecuado, en el tiempo necesario y al mínimo costo posible, compatible con la estrategia de servicio requerida. El sistema de Distribución Física trata todo lo relacionado con el movimiento del producto desde el productor hasta el usuario final, incluyendo las etapas correspondientes a depósitos regionales o terminales y/o canales indirectos utilizados La DFI es la clave para el desarrollo y obtención de una ventaja competitiva, además de un margen en los negocios.

Por su parte la logística es percibida como un área de oportunidades para las organizaciones donde aún hay oportunidades de importantes racionalizaciones. De acuerdo con el CEL (Centro Español de Logística), define que la logística es

percibida como una herramienta de obtención de competitividad, que realiza actividades de valor agregado o valor añadido que redundan en el incremento de la rentabilidad de las empresas.

5.3 Marco conceptual

Los términos de mayor apoyo y referencia serán los siguientes:

5.3.1 Distribución física internacional

La Distribución Física Internacional es el conjunto de operaciones necesarias para desplazar la carga desde un punto de origen a un punto de destino. La distribución física internacional es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. (Orlando, 1997)

La Distribución Física tiene por finalidad descubrir la solución más satisfactoria para llevar la cantidad correcta de producto desde su origen al lugar adecuado, en el tiempo necesario y al mínimo costo posible, compatible con la estrategia de servicio requerida. El sistema de Distribución Física trata todo lo relacionado con el movimiento del producto desde el productor hasta el usuario final, incluyendo las etapas correspondientes a depósitos regionales o terminales y/o canales indirectos utilizados.

5.3.2 Procolombia

Es una agencia gubernamental de la rama ejecutiva del Gobierno de Colombia a cargo de promover las exportaciones colombianas, el turismo internacional y la inversión extranjera a Colombia para dotar a las empresas nacionales con apoyo y asesoramiento para sus actividades de comercio internacional.

A través de la red nacional e internacional de oficinas, ofrece apoyo y asesoría integral a los clientes, mediante servicios o instrumentos dirigidos a facilitar el

diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, que busca la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios. (Procolombia, 2018).

5.3.3 Exportación

En economía, una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

5.3.4 Plan estratégico

Estos ayudan a organizar, controlar y gestionar de forma eficiente el inventario de productos disponibles para la venta o aquellos requeridos para la producción. Existe diversidad de modelos para gestionar los inventarios de una organización de acuerdo al objetivo que se persiga (Muller, 2004).

5.3.5. Ica

El Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, es una entidad Pública del Orden Nacional con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio independiente, perteneciente al Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología, adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. El ICA tiene la jurisdicción en todo el territorio nacional, siendo su domicilio principal la ciudad de Bogotá, D.C., cuenta con 32 Gerencias Seccionales, una por departamento, con un recurso humano altamente calificado.

El ICA diseña y ejecuta estrategias para, prevenir, controlar y reducir riesgos sanitarios, biológicos y químicos para las especies animales y vegetales, que

puedan afectar la producción agropecuaria, forestal, pesquera y acuícola de Colombia.

Adelanta la investigación aplicada y la administración, investigación y ordenamiento de los recursos pesqueros y acuícolas, con el fin de proteger la salud de las personas, los animales y las plantas y asegurar las condiciones del comercio. (Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, s.f.).

5.3.6. Barreras arancelarias

Las barreras arancelarias son los impuestos que deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías. Conocer éste tipo de regulaciones que inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado puede ser relativamente fácil, toda vez que se encuentran en un arancel o tarifa arancelaria. En éste sentido, el arancel o tarifa arancelaria puede considerarse como el instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador.

5.3.7. Barreras no arancelarias

Se consideran barreras no-arancelarias todas aquellas medidas que impiden el libre flujo de mercancías entre los países. También se incluyen las medidas que estimulan artificialmente la producción y el comercio. Las barreras no-arancelarias, por su naturaleza, más difíciles de conocer, interpretar y cumplir. Por lo mismo, no son tan transparentes, ofrecen poca certidumbre y muchas veces no resulta fácil interpretarlas, lo que puede dificultar su cumplimiento. El número de barreras no-arancelarias existentes es muy amplio. No obstante, algunas son más conocidas y se emplean con frecuencia en el comercio internacional de mercancías. Las barreras no arancelarias pueden ser cuantitativas y cualitativas, formales o informales, legítimas o ilegítimas. (SARQUIS, 2002).

5.4 Marco legal

La ley marco del comercio exterior colombiano es la ley 7 de enero de 1991, publicada, en el Diario Oficial No. 39631; por la cual se disponen todos los aspectos relacionados con el comercio exterior colombiano y dispone en sus principales artículos, los siguiente:

ARTICULO 1o. Las disposiciones aplicables al comercio exterior se dictarán por el Gobierno Nacional conforme a las previsiones del numeral 22 del artículo 120 de la Constitución Nacional en armonía con lo dispuesto en el numeral 22 de su artículo 76 y con sujeción a las normas generales de la presente Ley. Tales reglas procurarán otorgarle al comercio exterior colombiano la mayor libertad posible en cuanto lo permitan las condiciones de la economía.

ARTICULO 2o. Al expedir las normas por las cuales habrá de regularse el comercio Internacional del país, el Gobierno Nacional deberá hacerlo con sometimiento a los Siguietes principios:

1. Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo Creciente y sostenido de desarrollo.
2. Promover y fomentar el comercio exterior de bienes, tecnología, servicios y en Particular, las exportaciones.
3. Estimular los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y Multilaterales que amplíen y faciliten las transacciones externas del país.
4. Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su Competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del Consumidor.
5. Procurar una legal y equitativa competencia a la producción local y otorgarle una Protección adecuada, en particular, contra las prácticas desleales de comercio Internacional.
6. Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de los distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior.
7. Coordinar las políticas y regulaciones en materia de comercio exterior con las Políticas arancelaria, monetaria, cambiaria y fiscal.

8. Adoptar, sólo transitoriamente, mecanismos que permitan a la economía colombiana superar coyunturas externas o internas adversas al interés comercial del país. Las disposiciones en Colombia con respecto a las importaciones y exportaciones se encuentran contenidas en la legislación aduanera colombiana.

6. DISEÑO METODOLÓGICO

Se considera la metodología como un procedimiento general para lograr de una manera precisa los objetivos de la investigación. De lo anterior se deduce que la metodología de la investigación presenta los métodos y técnicas para realizar la investigación. A través de la metodología, se garantiza que los resultados obtenidos tengan el grado máximo de exactitud y confiabilidad (Bernal, 2016).

Esta investigación se realiza bajo la modalidad de una investigación cualitativa y cuantitativa, se centrará fundamentalmente en la observación y recolección de datos, para posteriormente hacer su respectivo análisis estadístico.

6.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación que se plantea es descriptiva propositiva, dado que se pretende, a partir del análisis de información, proponer una solución tangible a una problemática específica. El estudio, además, se enmarca en el enfoque cuantitativo con un diseño no experimental.

6.2 Técnica de recolección de la información

Para dar respuesta a los objetivos planteados se abordaron las siguientes técnicas de recolección de datos, de acuerdo a cada objetivo específico definido:

- Para el objetivo específico 1, se utilizaron la lista de chequeo, la cual permitió recabar la información del estado actual de los estudios que se han hecho para determinar la demanda en Estados Unidos.
- Para el cumplimiento de los objetivos propuestos se acudió a fuentes primarias tales como: documentos y entrevistas suministrada por el gerente legal de la empresa, funcionarios de empresas exportadoras y académico con reconocida

suficiente y experiencia en esta temática, además de fuentes secundarias tales como libros, artículos, páginas web.

7. ANÁLISIS DE MERCADOS

Dentro de este análisis se identificaron aspectos relevantes que de acuerdo al Ministerio de Comercio deben ser tenidas en cuenta para todo plan exportador. Entre estos aspectos se encuentran la selección de mercado, teniendo en cuenta las características específicas del país a donde se piensa exportar, que en este caso es Miami, uno de las ciudades de los Estados Unidos, (Procolombia, 2018).

7.1 Caracterización del producto

Ilustración 5 Clasificación de Ñame para exportación



Fuente: Elaboración Propia

En la ilustración 5 evidenciamos el ñame *Dioscorea spp* que es un cultivo de elevada importancia socioeconómica, en especial para los países en desarrollo situados en los trópicos, es difundido y cultivado a mayor escala en África, Caribe, Asia y Oceanía. (Vega, 2012).

La familia Dioscoreaceae está representada por entre seis y nueve géneros y alrededor de 600 a 900 especies, muchas de ellas de elevado potencial económico. Alrededor de 25 especies de Dioscorea son citadas como alimenticias, 15 especies como medicinales y seis como ornamentales. Más de 60 especies de este género tienen valor económico, a pesar del escaso conocimiento taxonómico sobre la familia. (CATÓLICA, 2018).

El ñame, también denominado taro en comunidades indígenas, nagaimo en japonés, yam en inglés, barbasco en México, Yautía en Centro América, Ubi en Filipinas e igname en francés, es una planta herbácea, tropical, perenne, con un tubérculo principal comestible, del cual surgen rizomas secundarios, también comestibles. Para la obtención de un ñame de calidad se requiere de temperaturas medias altas, dado que su crecimiento se limita con el frío, también es necesario que su sembrado se mantenga con humedad constante, por lo cual su cultivo se concentra en regiones tropicales de alta pluviosidad. Algunas de las especies se cultivan específicamente como una fuente de diosgenina para ser utilizada por los laboratorios en la síntesis de esteroides, debido a que el ñame silvestre contiene una sustancia química, diosgenina, que se usa en el laboratorio para sintetizar esteroides como el estrógeno y la DHEA o dehidroepiandrosterona.

El ñame es una raíz muy rica en almidón, similar a la papa, por lo cual se considera un alimento predominantemente energético. Contiene aminoácidos esenciales. Su contenido en vitamina C es inferior al de la papa, pero el contenido de vitaminas del complejo B es similar, el ñame es fuente de fibra dietética, potasio, manganeso y bajo en sodio y grasa. (Nacional, 2012).

Cerca de nueve especies son extremadamente importantes para la producción industrial de hormonas sexuales y cortisona.

Las dioscoreáceas constituyen una importante fuente alimentaria y están distribuidas en regiones tropicales, subtropicales y templadas de todo el mundo. El

género Dioscorea. Al cual pertenece la mayoría de las especies cultivadas y silvestres de la familia, engloba especies tropicales originarias de África, Asia y América.

Antes de la introducción de otros cultivos con propiedades nutritivas donde se emplearon raíces, el ñame constituía la principal fuente de carbohidratos para los pueblos de África Occidental y Central. En los últimos años, el cultivo del ñame presenta un incremento considerable, y ocupa una nueva dimensión en la cadena alimentaria, estando presente en el desarrollo de la agricultura familiar. La producción mundial en los últimos cinco años se estima en más de 253,5 millones de toneladas y se siembran más de 5,5 millones de hectáreas anualmente, Universidad Nacional (2010).

Dada la amplia gama de usos que tiene este cultivo, dentro de los que cabe señalar: alimentos básicos consumo fresco y en forma procesada, alimento animal y como materia prima para fines industriales, constituye una fuente cada vez más importante de alimento, empleo rural y de ingreso para la creciente población de países en desarrollo.

El área mundial cultivada de este producto comprende principalmente tres regiones como se evidencia en la ilustración 6 en donde África occidental, sur de Asia incluyendo parte de China, Japón, Oceanía y los países Caribeños son los mayores productores.

Países como Nigeria que produce 26´201.000 tons.; Ghana que también produce 3´249.040 tons. y otros países africanos que, en conjunto, concentran alrededor del 96% de la producción mundial. A raíz de esto se puede evidenciar que el cultivo de ñame ha presentado un crecimiento mundial en promedio de 5% anual según la Universidad Nacional (2010).

Ilustración 6 Países Productores de Ñame



Fuente: Universidad Nacional

7.2 Especificaciones técnicas del producto tipo exportación

El ñame para ser exportado tiene una ficha técnica, la cual especifica sus características que debe poseer la cual se muestra en la tabla 4.

Tabla 4 Ficha técnica del Ñame

Nombre Común	Ñame
Nombre Científico	Discorea
Posición Arancelaria	0714.30.00.00
Variedad	Diamante, Espino, Criollo
Clasificación	Tubérculo, Vegetal
Peso	1 A 4 Kls. C/U
Calidad	Extra
Lugar De Producción	Bolívar Norte Colombia

Aporte Nutricional	Vitaminas, Minerales Y Carbohidratos
Presentación	para EE.UU se maneja la de 16 kg,
Características	Fresh Yam -Ñame Fresco-
Uso	Food Consumption –Alimento De Consumo-
Vida Útil Post Cosecha	60 A 70 Días
Conservación Del Producto	Mantener En Ambiente Ventilado, Temperatura 10 °C. No Requiere Refrigeración
Manejo De Inventario	Peps –Primeras En Entrar, Primeras En Salir-
Presentación Del Producto	Cajas Cartón Corrugado
Cantidad Por Contenedor	1200 Cajas
Paletas Por Contenedor	20 Paletas
Cajas Por Paleta	60 Cajas
Identificación Empresa Exportadora	PDM , Colombia
País De Origen	Colombia
Número De Resolución Ica Para Exportar	146 I 13 Noviembre 2008

Fuente: Elaboración propia

7.3 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

En la siguiente sección se describen algunos aspectos generales sobre la empresa APROÑAMM, como el logo de la empresa como se evidencia en la ilustración 7, también la ubicación, historia, filosofía organizacional, productos, clientes, entre otros. APROÑAMM nit: 900564233-4.

APROÑAMM es una asociación de productores de Ñame de los Montes de María conformada por 120 productores.

En los últimos años esta asociación sin ánimo de lucro viene fortaleciendo sus procesos de producción y organización simultáneamente deseado establecer procesos comerciales estables nacional e internacionalmente. El cual tiene como característica por liderar procesos de producción de bajo impacto ambiental y promover capacidades individuales y colectivas que tengan un impacto social hacia la comunidad campesina de la zona. Asimismo, viene fortaleciendo su oferta de servicios

y bienes comunitarios, como son: el centro de acopio, el núcleo de producción de bio-insumos, el fondo de comercialización y el banco de herramientas; todo esto a disposición de sus socios.

Ilustración 7 Logo de la empresa APROÑAMM



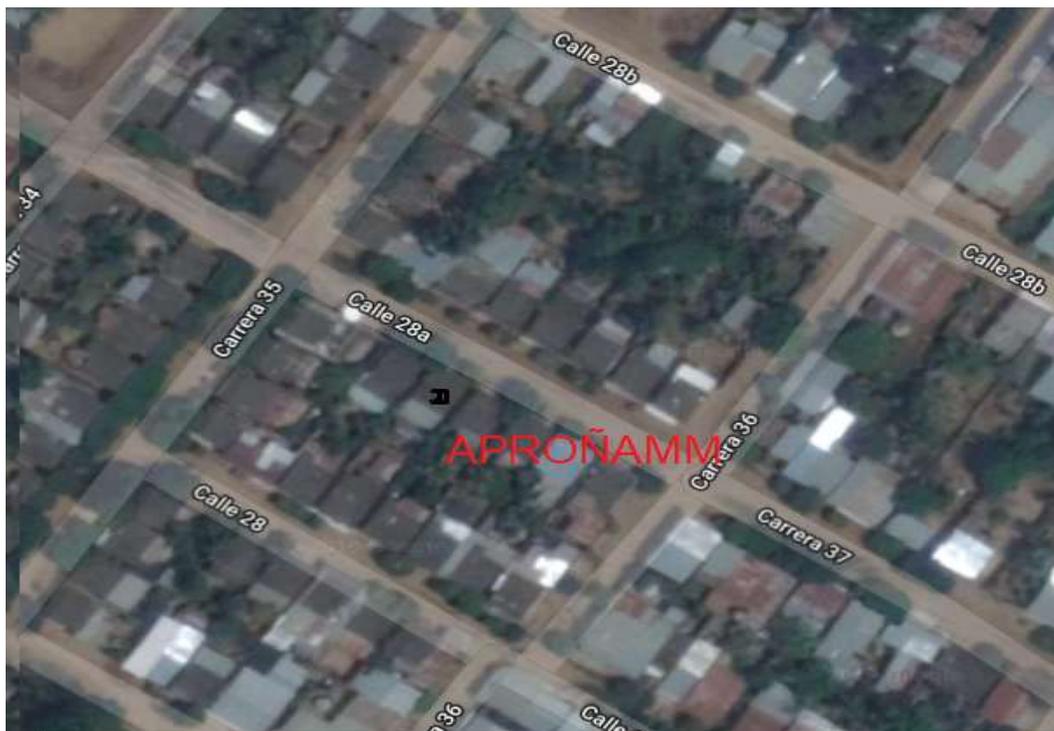
Fuente: (APROÑAMM, 2010)

La organización busca nuevos clientes para poder expandir su mercado tanto nacional como internacional, se han venido hecho diálogos con diversos almacenes de cadena en la ciudad de Cartagena y Barraquilla con el fin de ampliar el mercado de clientes.

7.4 UBICACIÓN DE LA EMPRESA

La asociación APROÑAMM a nivel nacional cuenta con sede en el corazón de los Montes de María, como se evidencia en la ilustración 8. Esta sede está ubicada en el Municipio del Carmen de Bolívar, Departamento Bolívar. Ubicada en la Avenida Kenedy Calle 27 N. 33-34.

Ilustración 8 Ubicación APROÑAMM en el municipio del Carmen de Bolívar.



Fuente: Google Maps, 2019

7.5 RESEÑA HISTÓRICA

APROÑAMM surge por una iniciativa de los diferentes campesinos que buscaban organizarse para así poder cumplir con una demanda que le exigía sus clientes. Esta asociación de campesinos está conformada por 120 productores que se encargan de la siembra y cultivación del ñame en la alta montaña de los montes de María.

APROÑAMM lleva en circulación más de 10 años, en donde es la única asociación que tiene todos los terrenos en donde se siembra y se produce el Ñame certificados por el Ministerio Agrícola, esto le permite facilitar todo el tema de requisitos de exportación de un producto agrícola, en la ilustración 9 podemos ver la bodega en donde se hace toda la preparación del ñame para exportar.

Ilustración 9 Asociación APROÑAMM en el municipio del Carmen de Bolívar.



Fuente: Elaboración propia

7.6 Misión

APROÑAMM, es una asociación sin ánimo de lucro que pretende mejorar las condiciones socioeconómicas de cada uno de sus socios, a través de la promoción, apoyo y fortalecimiento del cultivo del ñame desde el punto de vista técnico, administrativo y comercial.

Nos caracterizamos por liderar procesos de producción de bajo impacto ambiental y promover capacidades individuales y colectivas que tengan un impacto social.

7.7 Visión

Somos una Asociación fuerte, cohesionada y organizada que influye de manera positiva en los procesos sociales y políticos de la región de los Montes de María.

7.8 Pilares Organizacionales

Hacer las cosas bien hechas, completas y a tiempo. Contar con un grupo humano calificado, ético y comprometido con el cumplimiento de las necesidades de

nuestros clientes. Velar siempre por la seguridad, el medio ambiente y el mejoramiento continuo de nuestros procesos. Ofrecer aceros certificados con la mejor calidad.

7.9 Productos y servicios

A la fecha la Asociación presta, los siguientes servicios a los socios:

- Centro de acopio y comercializadora, donde los socios pueden vender su producto (Ñame)
- Dos núcleos de producción de bio-insumos donde los socios pueden producir abono tipo bocashi y abonos líquidos para sus cultivos.
- Registro de bodega
- Registro de previo
- Asistencia técnica por un ingeniero agrónomo (Bodega y Siembra)
- Un comité comercial encargado de planear las siembras de los productores.
- Un comité técnico que apoya procesos de asistencia técnica.
- Terrenos donde multiplica y distribuye semilla a sus socios.
- Se encuentra en consolidación el banco de herramientas y el fondo de comercialización, con los cuales, en el corto plazo, brindará otros servicios a los socios.

7.10 CLIENTES ACTUALES

Actualmente la asociación APROÑÑAM no cuenta con clientes internacionales, se están manejando clientes nacionales los cuales se clasifican según sus características y necesidades. Cada cliente cuenta con un perfil específico de acuerdo a su actividad económica; por lo anterior, la organización define unas estrategias de clientes que busca personalizar la satisfacción de las necesidades individuales. Para ello se utilizan técnicas de marketing para segmentar el mercado y así identificar cuáles son las características de los clientes que consumen el Ñame.

Para este proceso se debe tener en cuenta, que existen grupos de clientes similares entre sí, y distintos de los demás, lo que facilita definir estrategias diferenciadas para cada grupo, en el plan de marketing. La clasificación que actualmente se utiliza es la siguiente:

➤ **Cliente activo:** Corresponde a clientes que efectúan transacciones de manera habitual y es una de las condiciones que tiene el cliente en el sistema actual de ventas; a clientes con esta condición se les puede generar todo tipo de facturas y asignar cupos de cartera.

En los clientes activos contamos con la empresa comercializadora Rosdel que ha trabajado con la Asociación APROÑAMM durante 10 años y la cual es el único cliente actual.

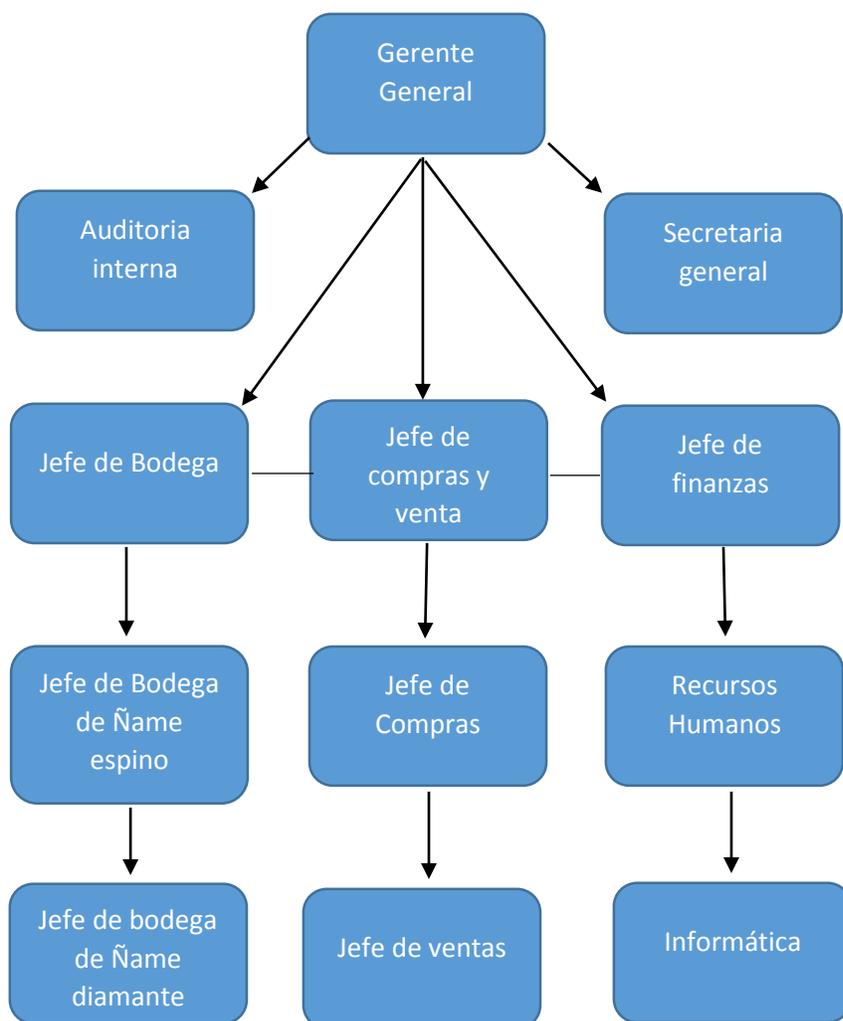
➤ **Cliente prospecto:** es un cliente potencial que aún no ha hecho una compra a la organización; a este tipo de cliente solo se le puede elaborar cotizaciones y para elaborarle órdenes de venta se debe crear como cliente siguiendo los protocolos que la empresa establece para el departamento comercial.

En los clientes prospecto contamos con la cadena de tiendas Olímpica y Megatienda la cual está en procesos de negociación con la Asociación.

7.11 Estructura organizacional

La organización APROÑAMM se encuentra organizada como se evidencia en la ilustración 10.

Ilustración 10 Estructura Organizacional



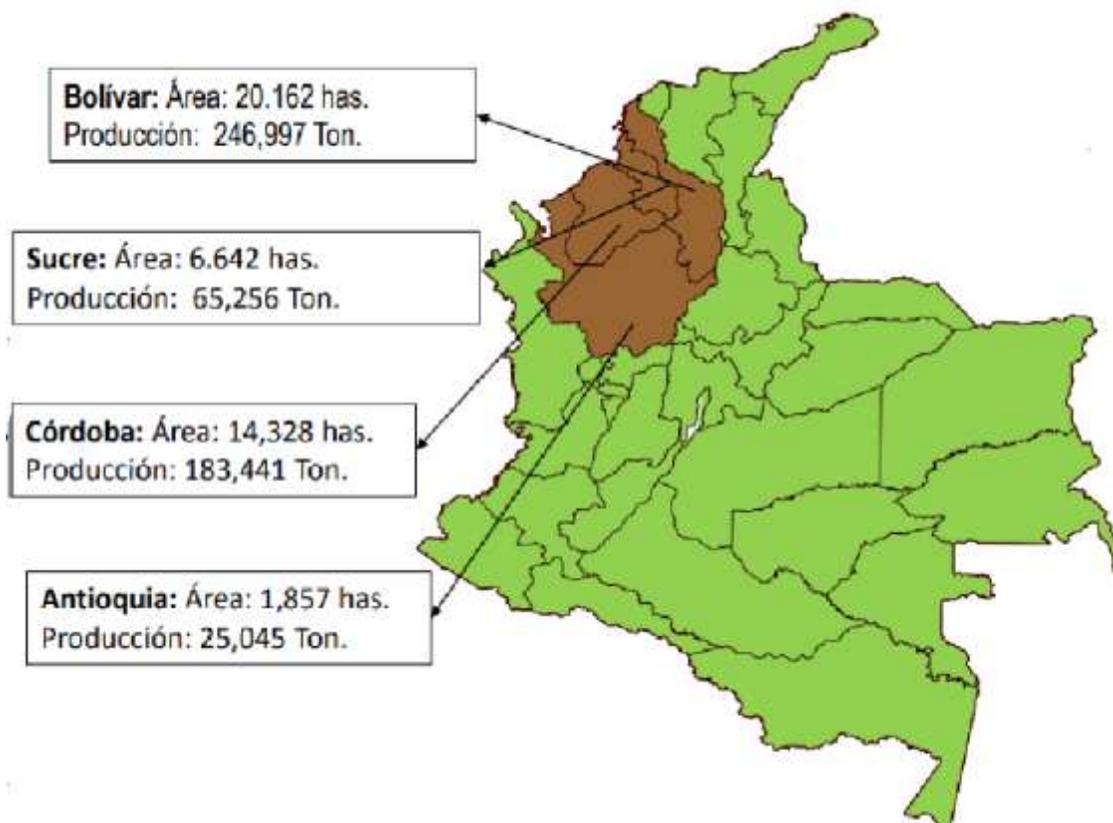
Fuente: Elaboración Propia

7.12 EL ÑAME EN COLOMBIA

El ñame Dioscorea corresponde a uno de los seis géneros pertenecientes a la familia de los Dioscoraceae y es originario de África y Asia.

En Colombia la producción de ñame se ha ubicado específicamente en la región Caribe, donde se ha constituido como producto clave en la dieta de la población de esta zona, como se evidencia en la ilustración 11. (Agricultura, 2018).

Ilustración 11 Producción de Ñame en Colombia



Fuente: (Agricultura, 2018)

Colombia está entre los 12 países del mundo con mayor producción de ñame con 395.374 toneladas en 2010 y ocupa el primer lugar en cuanto a rendimiento con 28,3 toneladas por hectárea sembrada. La producción de ñame se concentra en los departamentos de la región Caribe, zona donde también se centraliza su consumo. La región Caribe aporta más del 90% de la producción nacional de ñame, mientras que otros departamentos como Antioquia, Chocó, Casanare y Vaupés tienen una participación minoritaria. (REINA, 2012).

Muchas de las tradiciones culinarias y de producción que se observan en regiones específicas de Colombia provienen de sucesos históricos que permitieron la llegada de productos, costumbres, sabores y olores de tierras lejanas. Dar una mirada a la gastronomía de la región Caribe permite identificar la influencia especialmente africana dentro de las elaboraciones más típicas. Preparaciones y alimentos como los fritos, el ñame, el guandú, el frijolito blanco, el ají dulce y la candía, constituyen los elementos más característicos de la comida del Caribe colombiano y, a su vez, hacen parte de la herencia africana.

Aunque su principal uso es el alimenticio, varios estudios han demostrado su utilidad en la industria farmacéutica y la fabricación de bio-plásticos. Sin embargo, en Colombia no se encuentra evidencia del aprovechamiento de este producto en otras áreas diferentes a la alimentación. (REINA, 2012).

Aunque ha sido tradicionalmente usado como producto alimenticio, el ñame tiene un gran potencial en la industria farmacéutica, dado que su contenido de sapogeninas es de gran ayuda en la fabricación de esteroides. Así mismo, otros estudios han demostrado la utilidad de sustancias que se encuentran en el ñame para la fabricación de elementos de plástico. A pesar de esto, en Colombia no se encuentra ninguna evidencia del uso industrial de este tubérculo.

En 2010 Colombia está entre los 12 países del mundo con mayor producción de ñame y ocupó el primer lugar en rendimiento de toneladas por hectárea sembrada, dentro de los departamentos de mayor producción son, Córdoba, Sucre, Bolívar, y Atlántico como se evidencia en la ilustración 10. En donde la producción promedio por hectárea cultivada de ñame es de 10.2 toneladas. Las clases de ñame más cultivadas en la Región Caribe son, ñame espino (común y mejorado), ñame criollo (Peludo, manteca, plateño, azúcar, oso, y diamante), ñame tumba y el yampin o familia.

7.13 PRODUCTOS DERIVADOS Y TENDENCIAS DE CONSUMO

El ñame en Colombia es principalmente de consumo local concentrado en la región Caribe y poco difundido en otras regiones del país. Aunque buena parte del tubérculo llega al consumidor final a través de canales mayorista como los supermercados, sigue siendo destacada la participación del comercializador minorista. (Sanchez).

Habitualmente el Ñame sirve como un ingrediente de platos típicos regionales en países como Colombia, Venezuela, República Dominicana, Puerto Rico, Ecuador, Brasil y en general los países tropicales y caribeños por lo cual se suele consumir en fresco como entrada o componente de platos fuertes tales como caldos, potajes, sopas, purés, cremas, croquetas, chips o cocidos. En Asia y África, es uno de los principales componentes de sus comidas, otras preparaciones particulares son los postres azucarados.

Otro de los derivados del Ñame es el almidón. Éste es utilizado para preparar arepas, galletas, pasabocas, tortas, panderos y productos similares de panadería, así como salsas, la harina y el rallado de ñame es almidonado, gelatinoso y suave, siendo consumido como plato lateral o ensalada, en agregado como salsa a tallarines y pastas, esta salsa muy común en Europa y México agregándole chile.

El almidón extraído del ñame también se utiliza como base para la preparación de otros alimentos como el yogurt, debido a sus componentes milosa y amilopectina, las cuales, regulan y estabilizan la textura espesándola y gelificándola. El ñame se consigue en los diferentes supermercados y grandes superficies congelado, pre-listo, empacado al vacío y pre- cortado, a fin de disminuir el tiempo de preparación. Universidad San Carlos de Guatemala (2008).

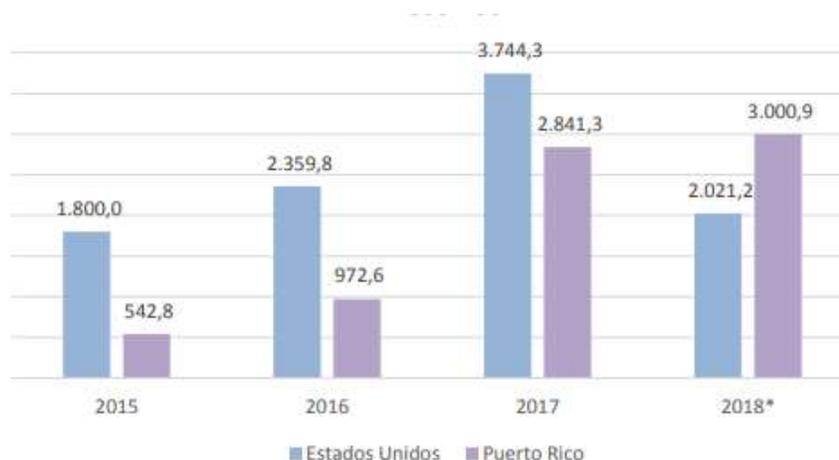
7.14 IMPORTACIÓN DE ÑAME EN ESTADOS UNIDOS

Colombia pasó de exportar US\$4.320 en 2012 a US\$2,58 millones en 2016, en gran medida empujado por el TLC con Estados Unidos. La creciente demanda de este producto en los mercados de Estados Unidos está haciendo posible que su cultivo se convierta en una inversión rentable.

Las importaciones estadounidenses de ñame han crecido a una tasa de anual de 2,4 por ciento, pasando de 21.666 toneladas en 1994 a 24.511 en 1998. Costa Rica ha logrado convertirse en su principal proveedor, pese a que no es uno de los principales países productores. Su participación se ha incrementado de manera significativa al pasar de un 38% al 59% en los últimos. (The Observatory of Economic Complexity by, 2018).

Ello condujo a que el sector productivo del ñame en el 2017, registro ingresos por su comercialización internacional de cerca de USD 4,78 millones, siendo su principal cliente los Estados Unidos seguido por Puerto Rico. En lo corrido del 2018, los ingresos recibidos por la exportación de ñame equivalen al 75% con relación al 2017 como se puede ver en el grafico 6.

Gráfico 5 Cantidad de toneladas exportadas a Estados Unidos y Puerto Rico



Fuente: (Pérez, 2018)

Durante los últimos años las exportaciones de Ñame han ido en aumento por las condiciones de Calidad del producto, ya que tiene mejores propiedades de cocción comparadas con el de nuestro principal competidor; Costa Rica. Con relación a las importaciones, Colombia no importa este producto, ya que las calidades de Tubérculo, la carne de este tiene mejor relación almidón – Fibra, comparado con el de Costa Rica, Los mercados de Bélgica y Alemania son recientemente penetrados por el ñame colombiano.

Dice la Corporación Colombia Internacional (CCI) que, aunque el ñame blanco de Costa Rica es de menor calidad (en términos de sabor) frente al que se produce en Colombia, Ghana y Jamaica, la confiabilidad de los contratos realizados con los proveedores costarricenses y sus precios competitivos les ha permitido consolidarse entre los importadores.

Colombia, por su parte, exporta a Estados Unidos ñame variedad blanca, muy similar a la de Costa Rica, siendo el colombiano ligeramente de mayor tamaño y más dulce.

A pesar de que el ñame criollo cuenta con gran reconocimiento entre los consumidores porque tienen mejor sabor, el país registra la mayor pérdida de participación en este mercado, con una disminución promedio anual de 41 %, según cifras de la CCI.

La entidad explica que este comportamiento se debe a la fuerte competencia con el producto proveniente de Costa Rica, que ha tenido precios bajos y competitivos frente al producto colombiano. Jamaica también ha venido perdiendo participación en el mercado de Estados Unidos, pasando del 32% al 26% por ciento, aunque continúa siendo el proveedor más importante de ñame amarillo, el cual goza de buena popularidad entre la población jamaicana y haitiana. En cuanto a los precios del ñame, estos se mantienen estables a lo largo del año sin mostrar estacionalidad marcada. Sin embargo, si presentan un ligero incremento en los meses de mayo a

septiembre las importaciones de ñame a Estados Unidos ocurren principalmente durante el periodo de octubre a abril.

7.15 Ley 107 – 188 sobre bioterrorismo en Estados Unidos

La seguridad nacional estadounidense, después de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001 y meses siguientes, no volvió a ser igual. Después de estos lamentables hechos, los Estados Unidos conformaron el Departamento de Seguridad Interna del Nación, el cual se encarga de establecer, planear, promover y monitorear los programas de manejo de emergencias y prevención de desastres, de proteger los sistemas de transporte y de supervisar, junto con otras agencias, la entrada de personas y productos en el país.

También cumple con la tarea de hacer del país un lugar seguro, por medio de la investigación y el desarrollo de programas de prevención y protección, y cuenta con un programa especializado para fortalecer los puntos más vulnerables de la seguridad interna mediante la comunicación con otros gobiernos y con las agencias especializadas del país. Con el objeto de brindarle herramientas legales a ese nuevo Departamento, en octubre de 2001 la Cámara de Representantes y el Senado de los Estados Unidos comenzaron a estudiar y ajustar una Ley de Salud Pública, denominada Ley Pública 107-188, Ley de Seguridad en la Salud Pública, Preparación y Respuesta contra el Bioterrorismo, más conocida como Ley contra el Bioterrorismo, firmada por el Presidente Bush el 12 de junio de 2002. Dicha Ley le otorga a la FDA nuevas potestades y recursos que le permiten controlar mejor el suministro de alimentos en el país, dado el alto riesgo y la posibilidad de que este sea víctima de un ataque terrorista por medio de la contaminación alimentaria. (Ley contra el Bioterrorismo, 2003).

La Ley se encuentra estructurada en cinco títulos, divididos en subtítulos y estos, a su vez, en secciones. El Título III, que constituye el centro de análisis de este documento, contiene las disposiciones para la protección e inocuidad en el suministro de alimentos y medicamentos, estableciendo en su subtítulo A, las reglas sobre las disposiciones correspondientes al registro de instalaciones, la notificación

previa de alimentos importados, el establecimiento y mantenimiento de registros y la detención administrativa.

En este documento guía para los exportadores agroalimentarios se da respuesta a las preguntas que se hacen más frecuentemente sobre los siguientes cinco temas: aspectos generales sobre la Ley, registro de instalaciones, notificación previa de alimentos, mantenimiento de registros y detención administrativa. (Ley contra el Bioterrorismo, 2003).

7.16 COMERCIO EXTERIOR CON COLOMBIA

Colombia es una de las mayores economías de exportación en el mundo y la economía más compleja 53º de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ECI). En 2017, Colombia exportó \$ 39,1 Miles de millones e importó \$ 44,3 Miles de millones, dando como resultado un saldo comercial negativo de \$ 5,18 Miles de millones. En 2017 el PIB de Colombia fue de \$ 314 Miles de millones y su PIB per cápita fue de \$ 14,5 Miles. (Observatory of economic complexity, 2019).

Los principales destinos de las exportaciones de Colombia son los Estados Unidos, (\$11,1 Miles de millones), Panamá con (\$2,58 Miles de millones), China(\$2,02 Miles de millones), los Países Bajos (\$1,86 Miles de millones) y México (\$1,56 Miles de millones). (Observatory of economic complexity., 2019).

Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos (\$11,7 Miles de millones), China (\$8,58 Miles de millones), México (\$3,47 Miles de millones), Brasil (\$2,42 Miles de millones) y Alemania (\$1,86 Miles de millones).

A pesar de que el número de exportaciones a Estados Unidos aumentó en el período del 2008 a 2012, y aunque tenía una tendencia al alza de 1980 a 2012, actualmente el número es mucho menor a diferencia de años atrás. Al comparar el número de exportaciones del año pasado con la cantidad de exportaciones que hubo en 2011 o 2012, es posible ver reflejada una clara disminución de las exportaciones. Lo que nos lleva a pensar que, dicho acuerdo Estados Unidos no

tuvo el rendimiento esperado, puesto que los productos nacionales llegan en la misma cantidad que lo hacían antes de que hubiera un acuerdo entre los dos países. Se esperaba que, con una mejora en las condiciones de exportación hacia Estados Unidos, los productos colombianos importados aumentarían, obteniendo una estabilidad económica. (Cuello, 2018).

7.17 Requisitos para ingreso de ñame a Estados Unidos

De acuerdo a las políticas de importaciones de ñame, Estados Unidos pone de manifiesto una estandarización acorde con los siguientes conceptos relacionados con los productos: Vegetales: Plantas vivas y partes de estas, que están comprendidas por; hortalizas, tubérculos, frutos, flores cortadas, árboles y ramas con follajes, rizomas, cultivos de tejidos vegetales y semillas para ser plantadas. (ICA, 2017).

Productos vegetales: aquellos de origen vegetal que no han sido transformados o sometidos a una preparación simple, siendo considerado el ñame como un vegetal para efectos de importación a los Estados Unidos. (Procolombia, 2018).

Las entidades que regulan el medio ambiente son: APHIS (Animal and Plant Health Inspection Service) Servicio de Inspección de Salud Animal y Sanidad Vegetal. Entidad adscrita al Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), la cual es la encargada de la autorización de la importación de algunos vegetales y algunas frutas y de otorgar los permisos y licencias de importación. También está la EPA (Administración para la Protección Ambiental) y la (OSHA) Administración de Seguridad y Salud Ocupacional. (Procolombia, 2018)

El Departamento de Agricultura cuenta con un manual para reglamentar la importación de vegetales y frutas, allí se hace una descripción sobre los procedimientos y métodos que debe seguir las autoridades norteamericanas para autorizar el ingreso de estos productos al país. Pone de manifiesto una lista de

frutas y hortalizas que han sido aprobadas para su ingreso y la lista de los productos por países. (ICA, 2017).

Igualmente, para la importación de frutas o vegetales frescos se aplican las regulaciones fitosanitarias, es decir, que los productos deben estar debidamente certificados por el país de origen, presentando el documento respectivo que certifica que el producto importado salid del país en óptimas condiciones de salubridad, libre de cualquier enfermedad e insectos.

Al respecto Pro Colombia recomienda a quienes exportan productos agrícolas frescos o vegetales tener en cuenta estas recomendaciones:

- Garantizar que lo productos sean inofensivos.
- Conocer sistemas y procedimientos que permitan asegurar su rastreabilidad.
- Asegurar que los productos estén libres de organismos nocivos para la salud vegetal.
- Asegurar que los productos cumplan con los límites máximos de residuos químicos presentes en los alimentos. Para tal efecto el ICA dispone de una cartilla en la que la cual se puede verificar esta información. (ICA, 2017)
- Asegurar que los embalajes de madera cumplan con la normativa NIMF No. 15.
- Cumplir con los requisitos sobre productos orgánicos, en caso de querer vender sus productos bajo esta denominación.

Para efectos de importación de productos de origen vegetal, el importador debe comprometerse en el país destino asegurar el cumplimiento de los requerimientos establecidos por la USDA, la cual se encuentra en concordancia con el codex alimentario a nivel internacional. Estos alimentos pueden ser sometidos además a controles de acuerdo con un plan que tiene en cuenta riesgos potenciales. Tales controles pueden tener lugar de acuerdo con las leyes nacionales de los diferentes Estados a nivel nacional en todo el territorio de Estados Unidos. (Procolombia, 2018).

7.18 SEGMENTACION DE MERCADO

En América este producto es importante en la mayoría de los países que están ubicados en la zona tropical principalmente en Brasil, Ecuador, Costa Rica, República Dominicana, Jamaica, Colombia, Haití, Venezuela y Antillas. De estos países uno de los mayores exportadores es Brasil seguido de Costa Rica y Colombia. Siendo así estos los mayores consumidores de Ñame en estados unidos, de acuerdo con la Oficina del Censo de los Estados Unidos, en 2016 los hispanos representaban el 17,8% de la población, aproximadamente 57,5 millones, como se muestra en la ilustración 12. Se espera que la población hispana represente el 26,5% de la población estadounidense en 2060. Los hispanos nacidos en los Estados Unidos suponen un mayor porcentaje en el crecimiento de la población hispana que los inmigrantes hispanos. Los hispanos son el grupo de población más joven, con una edad promedio de 28,9 años frente a los 37,9 de la población general. Los cinco estados con la mayor población hispana en 2016 eran California (15,3 millones), Texas (10,9 millones), Florida (5,1 millones), Nueva York (3,7 millones) e Illinois (2,2 millones). (Gutiérrez, 2017).

Ilustración 12 Estados con población Latina.



(Gutiérrez, 2017)

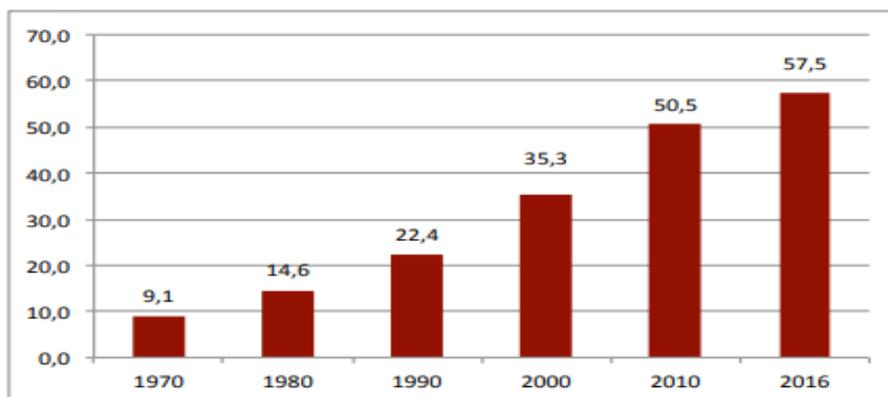
Alrededor de 57,5 millones de hispanos viven en los Estados Unidos en la actualidad, un país con una población total de 323,1 millones de personas (U.S. Census Bureau 2017). Se espera que esta cifra se duplique en los próximos 30- 40 años hasta alcanzar los 106 millones de un total de 398 millones en 2050 (U.S. Census Bureau 2014). Este cambio proyectado aumentaría el porcentaje de latinos del 17,8% de la población a más de un cuarto, un 26,6%. (Gutiérrez, 2017).

Entre 2000 y 2012, la población hispana creció un 50%, mientras que el total de la población del país aumentó un 12% (Brown 2014), y entre 1970 y 2016 pasó de 9,1 a 57,5 millones, un incremento del 531%. Según las últimas proyecciones de la Oficina del Censo de los Estados Unidos, se espera que la población hispana aumente hasta alcanzar los 106 millones en 2050 y los 119 millones en 2060 (U.S. Census Bureau 2014).

Si en la actualidad los hispanos representan el 17,8% del total, en 2050 supondrían el 26,5% y en 2060 el 28,6% de la población total (Colby and Ortman 2015; U.S. Census Bureau 2017a). En la ilustración 13 muestra las proyecciones de población en los Estados Unidos hasta el 2017. (Gutiérrez, 2017).

Población hispana en los Estados Unidos, en millones. Fuente: U.S. Census Bureau-ACS 2016: DP05.

Ilustración 13 Crecimiento de los hispanos en los últimos años



Fuente: (Gutiérrez, 2017)

Los hispanos son la minoría más grande del país y, hasta hace poco, la que tenía un crecimiento más rápido, recientemente superada por la población asiática. Mientras que la tasa de natalidad blanca está por debajo del nivel de reemplazo 2.100 nacimientos por 1.000 mujeres, la hispana es la única por encima, con 2.123,5 nacimientos por cada 1.000 mujeres (Martin et al. 2017), por lo que la población hispana continuará creciendo a mayor ritmo que la población blanca. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que la tasa de natalidad entre las mujeres hispanas se va reduciendo: ha pasado de 98,3 nacimientos por cada 1.000 mujeres en 2006 a 71,7 en 2015 (Krogstad 2017). (Gutiérrez, 2017).

Después de realizar el análisis de la información anteriormente expuesta, son los emigrantes y latinos residentes de Estados Unidos, clientes potenciales para el consumo de este tubérculo que hace parte de las familias latinas en sus hogares, por ende, nuestra investigación se dirigirá a Miami que es uno de las ciudades con la más alta residentes latinos en Estados Unidos.

Este mercado hispano es un nicho importante dentro de Estados Unidos, por lo cual productos tradicionales como el ñame tienen cabida en el mercado americano en la ilustración 14 se puede evidenciar la población latina que reside en estado unidos y son potenciales consumidores de este producto. (Gutiérrez, 2017).

Ilustración 14 Población hispana en los Estados Unidos

País	Número	Porcentaje
México	36.255.589	63,2%
Puerto Rico	5.450.472	9,5%
Cuba	2.212.566	3,9%
El Salvador	2.195.477	3,7%
República Dominicana	1.914.120	3,3%
Guatemala	1.416.175	2,5%
Colombia	1.104.535	1,9%
Honduras	948.587	1,7%
España	773.447	1,3%

Fuente: (Gutiérrez, 2017)

Para este niño de mercado como lo es Miami se tiene en cuenta que ha generado un ingreso de 698.078 dólares en el último año, con el cual se demuestra el mercado potencial que es esta ciudad. (Procolombia, 2018).

Es de vital importancia saber cuáles son las empresas que comparten nuestro segmento del mercado y su intensidad competitiva ante ella. Manejar este conocimiento ayuda a identificar nuevas oportunidades y la mejora en la toma de decisiones de la empresa, la cual sea de precios, publicidad, promoción del producto.

Una de las empresas que identificamos como competidores en este nicho de mercado, es la comercializadora ROSDEL S.A.S, Es una empresa que se encarga de comercializar frutas y vegetales, constituida en septiembre del 2014, nace de la demanda de ambos mercados: nacional y el internacional, esta empresa está situada en la ciudad de Barranquilla. Se destaca por ser una compañía que se encarga de proveer a los mercados internacionales como EE.UU y las Islas del Caribe, productos tales como, limón tahiti, ñame espino y diamante y piña Golden. Hacen uso de tecnología de punta en la producción, procesamiento y transporte de cada uno de sus productos, teniendo control de la normatividad de la calidad en los campos y plantas de procesamiento en diferentes zonas de cultivo. Poseen la normatividad, las certificaciones requeridas y la residualita de agroquímicos y pesticidas vigentes a los parámetros establecidos por los mercados externos.

Otra de las empresas que maneja la distribución de diferentes productos al mercado internacional como EE.UU, es la compañía llamada Fonseca Exportaciones S A S, esta se encuentra ubicada en la localidad del Carmen de Bolívar, en el departamento de Bolívar.

La forma jurídica de Fonseca Exportaciones S A S es Sociedad por acciones simplificada y su principal actividad es "Comercio al por mayor de productos alimenticios".

7.19 Análisis de precios ñame en estados unidos

Conforme a la (AMS), Agricultural Service, de Estados Unidos, Colombia está ocupando un destacable lugar en cuanto a las exportaciones de ñame, llegando inclusive a superar en 40% el ñame de Costa Rica. Siendo el mercado de Miami el de mayor consumo y precio, ya que en el año 2016 la cotización del precio estuvo oscilando entre los U\$3,5 y U\$4,0. La ventaja que ha venido obteniendo Colombia con respecto a otros países en cuanto al precio del ñame espino, obedece a que se trata de un espino mejorado, con alta preferencia en los mercados étnicos.

7.20 El mercadeo

La compañía debe presentar una buena organización desde el primer contacto, por ello, es muy importante la información inicial que se presente a los compradores, se deben dejar claros todos los aspectos que conciernen a la compañía, incluyendo por supuesto la descripción del producto y de la propia organización, para ello se puede recurrir a la página web, que se constituye en una herramienta que llega a todas partes, también entregar muestras del producto y poseer un dominio total de los productos que desea vender: su estructura de costos y producción, con precios definidos, los atributos, la calidad y su presentación. Otra herramienta indispensable y valiosa es el catálogo que incluya fotografías y esté escrito para este caso en inglés, en el momento de elaborar el brochure de la compañía se debe tener en cuenta que este comunique de manera clara, precisa y sencilla los siguientes aspectos Proexport (2008). Compañía: Donde informe las actividades de la empresa, una breve reseña histórica, su dirección URL y los datos de contacto para proveer información adicional, como números de teléfono, fax, correo electrónico, nombre y cargo de la persona a contactar. Producto: Debe contener las fotos del producto con una descripción de modo de consumo, características, presentación, sabor y cualidades. La presentación del brochure debe ser excelente, es decir, con buena impresión y de buena calidad, Precios: Esta lista debe ser muy

concreta y debe contener los precios de cada uno de los productos descritos en el catálogo en dólares americanos. Para la exportación del producto, el puerto de salida es Cartagena (Colombia) y su destino final es el puerto de Everglades (Florida), donde el producto será recibido y distribuido por un bróker.

7.21 CLIENTE

Para incursionar el producto de la asociación de campesinos APROÑAMM a los mercados internacionales el apoyo de un bróker (intermediario) es fundamental teniendo en cuenta que la asociación no cuenta con clientes propios para posicionarse en los mercados internacionales.

Por lo cual proponemos que la asociación de campesinos debe buscar el apoyo de un bróker considerando que son personas encargadas de actuar como intermediarios entre los vendedores y compradores que percibe un arancel o comisión sobre el valor de la transacción realizada. Por esto el bróker tiene como responsabilidad relacionar a dichas partes y ser participe en el desarrollo y cierre de las negociaciones.

Una importante característica que se puede mencionar acerca de un broker, es su asesoramiento y acompañamiento a las partes durante todo el proceso de negociación; bajo todos los parámetros legales. Los brokers son una excelente opción a la hora de realizar negocios, pues estos contribuyen sobresalientemente a fomentar el buen Éxito del mismo, generando mayores y mejores ingresos a nuestra operación general.

8. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO LOGÍSTICO DE LA EXPORTACIÓN DE ÑAME DE CARTAGENA A MIAMI

Los trámites que se mencionan a continuación tienen lugar durante todo el proceso de exportación, por cuanto estas exportaciones requieren la autorización previa del INCOMEX, que se da con base en el cumplimiento de unos requisitos adicionales, lo cual implica la necesidad de un estudio de mercado.

La asociación APROÑAMM requiere inicialmente un estudio del mercado internacional, tanto para la determinación del precio adecuado, como para el conocimiento de la demanda de su producto en el mercado objetivo. En este estudio le colaboran al exportador el Banco de comercio exterior y Procolombia, pues brindan información sobre la demanda internacional, la mejor manera de posicionar el producto en el exterior y asesoría sobre las posibilidades de financiación de las exportaciones.

Solo un adecuado estudio de mercado brindará a la asociación APROÑAMM sobre las oportunidades que ofrecen los mercados del exterior. Para un buen estudio de mercado se deberá:

- Determinar el alcance y los objetivos del estudio.
- Tener una idea general sobre el comercio internacional del producto, tanto cuantitativa, como cualitativamente. Para ello deberá realizar una recolección de datos sobre la oferta y demanda internacional del producto y valorar la producción, la exportación y las importaciones del mismo.
- Identificar y evaluar los posibles demandantes del producto. Así mismo, investigar los usos alternativos del producto y los requerimientos de producción.
- Identificar los posibles canales de distribución y los eventos feriales a través de los cuales puede acceder al mercado.

- Estudiar las características específicas de cada mercado, los hábitos y preferencias de los consumidores, los requisitos comerciales y documentarios exigidos.
- Conocer las normas e impuestos arancelarios y no arancelarios de las importaciones y el comercio en cada mercado. En este sentido, es importante identificar los acuerdos comerciales que establecen preferencias o exenciones en la importación al mercado en estudio.
- Comprender los elementos y mecanismos de fijación de los precios internacionales.

Es indispensable para la asociación APROÑAMM conocer exactamente los requisitos sanitarios, normas técnicas, de marcado, de empaque y embalaje y demás que puedan exigir la autoridad del país de destino para la introducción de sus productos, lo que le evitará innumerables problemas y costos una vez despachados los productos.

La reducción de los costos y la optimización de la calidad, son los elementos fundamentales de la determinación de la competitividad internacional del producto. Por ello APROÑAMM deberá evaluar los costos y gastos que mencionaremos en la tabla 5, para ofrecer sus productos a precios realmente competitivos y teniendo en cuenta los términos de cotización internacional (INCOTERMS).

Tabla 5 Costos y gastos según INCOTERMS

Costos de fabricación	Gastos de despacho	Gastos de embarque	Gastos externo
Costos directos ➤ Manos de obra ➤ Insumo ➤ Equipos Gastos	Empaques Embalaje Etiquetado	➤ Fletes pto embarque ➤ Almacenamiento ➤ Manejo de carga Documentos	➤ Fletes pto destino ➤ Seguro del comprador como beneficio

➤ Administrativos			
➤ Promoción y venta			
Financieros			

Fuente: elaboración propia

En la tabla 6, se puede evidenciar los términos de cotización internacional (Incoterms) determinan en los acuerdos de compra y venta de los compromisos de las partes, (Businesscol, 2018). Ya que estos permiten saber al comprador y al vendedor el medio de pago, hasta donde es la responsabilidad del vendedor y donde termina, e igual al comprador. Los más usuales son:

Tabla 6 Tipos de negociaciones INCOTERMS

Ex-works: en fabrica	Fob: free on board - libre a bordo	Cif: cost, insurance and freight - Costo, Seguro y Flete
Este término hace relación al compromiso por parte del exportador de efectuar la entrega de la mercancía en el lugar de producción o de distribución del producto, mientras el comprador corre con los riesgos y gastos que conlleve su traslado hasta el puerto de destino.	El exportador adquiere el compromiso de colocar la mercancía en el puerto de embarque convenido a bordo del medio de transporte (buque, avión o camión), los riesgos y gastos a partir de ese momento corren por cuenta del comprador.	Los compromisos adquiridos conforme al término anterior, se adicionan con la contratación y pago del flete y el seguro hasta puerto de destino por parte del vendedor.

Fuente: (Procolombia, 2018)

8.1 Requisitos previos

En los registros previos encontramos una serie de pasos para que la asociación APROÑAMM pueda realizar todos los registros y tener toda la documentación necesaria.

8.1.1. Registro como exportador

La asociación APROÑAMM deberá tramitar ante la Dian según el decreto 2645 de 2011 de Ministerio de Hacienda, el Registro Único Tributario RUT, el cual se constituye como el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. (Procolombia, 2016).

El RUT comprende el diligenciamiento del formulario a través del portal virtual de la Dian, este se puede hacer directamente por el interesado, o asistido por un funcionario acreditado en los puntos de atención a nivel nacional. Su posterior formalización, que conlleva la presentación de los documentos requeridos para el trámite en los puntos de contacto habilitados por la DIAN o ante la Cámara de Comercio en caso de necesitar matrícula mercantil.

8.1.2. Ubicación de la subpartida arancelaria

Para la asociación APROÑAMM será de suma importancia determinar la clasificación Arancelaria es esencial dentro del proceso aduanero porque además de codificar la mercancía y permitir que todos los usuarios de comercio exterior manejen el mismo idioma le permite al exportado e importador conocer por ejemplo cuales son las descripciones mínimas, el gravamen e IVA.

En Colombia la entidad encargada de realizar la clasificación arancelaria es la Dian. (Procolombia, 2017). El usuario debe suministrar las especificaciones del producto, en este caso el de Ñame, para así realizar una buena posición arancelaria. El ñame cuenta con una partida arancelaria desde el 2007 y se clasifica así, 0714.90.90.00

según (Dian, 2019). En esta clasificación entran todos los tubérculos como la Yuca y Patatas.

El Gravamen con el que cuenta el ñame es de un 10% sobre el producto (Dian, 2017). En la ilustración 15 se puede evidenciar el gravamen arancelario que tiene este producto.

Ilustración 15 Gravamen Para el Ñame

Gravamen para importaciones – 0714909000					Cerrar ventana
Concepto	Tarifa - Fórmula	Desde	Hasta	Leg	
GRAVAMEN ARANCELARIO	10%	01-ene-2017	...		

Fuente: (Dian, 2017)

El Ñame cuenta con IVA del 0% como se evidencia en la ilustración 16 para así poder aumentar su participación en los mercados internacionales.

Ilustración 16 IVA del Ñame

IVA				Cerrar ventana
Tarifa - Fórmula	Desde	Hasta	Leg	
0 % - EXCLUIDO	01-ene-2013	...		

Fuente: (Dian, 2017)

8.1.3. Procedimiento ante el Ministerio de Comercio e Industria

Solicitud de Determinación de Origen y Declaración Juramentada; Si el comprador en el exterior exige el certificado de origen para obtener una preferencia

arancelaria, el productor del bien a exportar deberá diligenciar la Declaración Juramentada, por cada producto, si es comercializador debe ser autorizado por el productor, a través de la web: www.vuce.gov.co por el módulo FUCE. Directamente obteniendo una Firma Digital ante Certicamara, luego enviar Nombre de la empresa, RUT, Nombre del representante legal, dirección de correo electrónico, número de teléfono, fax, dirección y ciudad de domicilio al correo electrónico del Grupo Operativo del Ministerio del comercio.

Si se realiza a través de Agencia de Aduanas o de apoderado Especial se les debe dar un poder autenticado, junto con certificado de Cámara de Comercio, RUT y fotocopia de la cédula del representante legal y ellos elaboran la Declaración Juramentada. Se deben tener claras las normas de origen del país al cual se va a exportar. Este criterio de origen tiene vigencia de dos 2 años a partir de su aprobación.

Solicitud de Certificado de Origen. Luego de ser aprobada la Declaración Juramentada, se debe diligenciar el correspondiente Certificado de Origen a través de www.vuce.gov.co en el módulo de Exportaciones, tenga en cuenta los siguientes códigos para el diligenciamiento y el pago electrónico que es de \$10.000 por cada certificado que requiera.

8.1.4. Procedimientos de vistos buenos

Para realizar la exportación de productos como lo es el ñame se exige que la persona o empresa a exportar se encuentre inscrito en la entidad encargada de su control y/o del otorgamiento del visto bueno, entidad como lo son el ministerio de agricultura, el ICA, entre otros, de este modo deberá el exportador tramitar ante la autoridad correspondiente como se evidencia en el anexo 1, y así poder obtener antes del tiempo de exportación los vistos buenos o requisitos especiales que de conformidad con las normas vigentes que requerirá el producto a ser exportado, requisitos como lo son registros sanitarios, solicitud de Vob, entre otros, ya que

estos deben ser tramitados antes de presentar la declaración de exportación ante la DIAN.

8.1.5. Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN

En los procedimientos aduaneros la asociación APRONAMM tendrá que tener lista la mercancía para así puedan verificar los términos de negociación Incoterms y si es el caso pueda utilizar un Agente Marítimo para la contratación del transporte internacional. Para que la asociación pueda solicitar clave de acceso al sistema informático de la DIAN (Muisca), tiene para que diligencie la Solicitud de Autorización de Embarque directamente si su exportación tiene un valor inferior a USD\$10.000. Si es superior a USD \$10.000 debe realizar este procedimiento a través de una agencia de aduanas, que esté autorizada por la DIAN. (Procolombia, 2018). Este trámite debe hacerse ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía, anexando entre otros, los siguientes documentos:

- Factura Comercial
- Lista de Empaque (si se requiere)
- Registros Sanitarios o Vistos Buenos (sí lo requiere el producto)
- Documento de Transporte
- Otros documentos exigidos para el producto a exportar

Una vez presentados los documentos e incorporados al sistema informático aduanero, este determina si se requiere inspección física, automática o documental, si es física se hace en las bodegas del puerto de salida, la aerolínea o en el lugar habilitado por la DIAN. Terminada esta diligencia y si todo está bien, la mercancía puede ser embarcada y despachada al exterior. Hecha esta operación y certificado el embarque por la empresa de transporte la Solicitud de Autorización de Embarque se convierte en Declaración de Exportación.

8.1.6. Medios de pago

Es importante para la asociación APROÑAMM tener en cuenta la forma en que sus clientes pagarán la exportación que se va a realizar, para esto existen diferentes medios de pago internacional que la asociación puede utilizar para efectuar el cobro de la exportación, que les brindan seguridad en la transacción. Esto con el fin de asegurar el pago del valor de la mercancía. (Procolombia, 2018)

Para la asociación APROÑAMM es de suma importancia mantener una posición en la cual le sea posible negociar la forma y medio de pago más conveniente para su exportación. Este análisis, implica comparaciones relativas en cuanto a tamaño e importancia comercial entre la asociación APROÑAMM y el importador, (exterior, 2013).

A continuación, se encuentran los medios de pagos más utilizados para el pago de la exportación En las más utilizadas encontramos:

- Orden de pago: este es pago que realiza el importador al exportador por intermedio de los bancos. Este medio se usa frecuentemente en la forma de pago de cuenta abierta, que como lo hemos indicado es la forma más riesgosa para el exportador (Ministerio de Turismo).
- Cobranza documentaria: Este es un mecanismo de pago por medio del cual el exportador de una mercancía solicita los servicios de un Banco (Remitente o Cedente) para que cobre el producto de una venta, entregándole los documentos originales necesarios y las instrucciones de cobro. El Banco Cedente deberá utilizar un Banco Corresponsal (Cobrador), al cual le enviará los documentos citados para que éste los presente al Girado. (Medios de pagos internaciones , 2018).
- Giros internacionales: Mecanismo de pago por medio del cual el Ordenante (Importador) de una mercancía solicita los servicios de un banco girador de un país que envíe las divisas producto de una transacción comercial, utilizando como intermedio a un banco receptor, donde el Beneficiario

(Exportador) tiene una cuenta. En este medio de pago, los documentos son enviados por correo u otro medio, sin la intervención de los bancos comerciales, (Medios de pagos internaciones , 2018).

8.1.7. Procedimientos cambiarios reintegro de divisas

APROÑAMM en su operación de venta al exterior, es decir exportación, genera la obligación de reintegrar las divisas provenientes de esta venta. El reintegro se debe tramitar a través de los intermediarios cambiarios, es decir bancos comerciales y otras entidades financieras.

APROÑAMM al realizar sus despachos, reciben de sus compradores en el exterior, cheques, transferencias o en algunos casos, efectivo. Estos recursos en moneda extranjera deben ser reintegrados al país en cumplimiento de las normas cambiarias en este caso Colombia, Es decir se efectúa una monetización de dichas divisas para acreditar la cuenta en moneda legal. APROÑAMM deben efectuar la venta de las divisas a estos intermediarios. Para realizarlo, se debe reclamar y diligenciar ante el respectivo banco o intermediario financiero el Formulario de Declaración de Cambio número 2.

El banco de la república tiene un papel de suma importancia en el reintegro de divisas, ya que es el banco que lleva la contabilidad general de estas, para ello los demás bancos o entidades financieras tienen la responsabilidad de emitir un reporte sobre todas las divisas que entran y salen del país.

. (Economía de Colombia, s.f.)

8.2 Solicitud de autorización de embarque.

La solicitud de autorización de embarque deberá presentarse ante la administración de aduanas con jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía, a través de los servicios informáticos electrónicos SAE (diligenciamiento de la solicitud de autorización de embarque), esta es la encargada de permite la salida del territorio

aduanero nacional de las mercancías que han sido sometidas al régimen de exportación y en la forma y condiciones que establezca la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (Junior aduanas, s.f.). La solicitud de autorización de embarque podrá realizarse como embarque único, con datos definitivos o provisionales, o podrá efectuarse en forma global con embarques fraccionados, con datos definitivos o provisionales.

Para efectos aduaneros, el declarante está obligado a conservar por un período de cinco 5 años contados a partir de la fecha de presentación y aceptación de la Solicitud de Autorización de Embarque, el original de los siguientes documentos, los cuales deberá poner a disposición de la autoridad aduanera cuando ésta así lo requiera:

- Documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación.
- Vistos buenos o autorizaciones cuando a ello hubiere lugar.
- Mandato, cuando actúe como declarante una Sociedad de Intermediación Aduanera o un apoderado.

En la Solicitud de Autorización de Embarque, el declarante deberá suministrar a la Aduana toda la información que ésta requiera, incluyendo la contenida en los anteriores documentos.

Cuando los vistos buenos o autorizaciones de que trata el literal del presente artículo correspondan a los expedidos por el ICA o Invima, o la entidad que haga sus veces, el declarante estará obligado a presentarlos al momento del embarque de las mercancías y a conservarlos durante el término previsto en este artículo. No se exigirá la declaración de importación como documento soporte de la autorización de embarque cuando se trate de la exportación de residuos o desperdicios de que trata la Ley 253 de 1996.

8.3 Traslado de la mercancía a la zona primaria aduanera.

Para la asociación APROÑAMM una vez cumplidas las verificaciones, el sistema informático aduanero o el funcionario competente, procederá a autorizar el

embarque, asignándole número y fecha correspondiente y autorizando su impresión. Este documento se utilizará para llevar a cabo la diligencia de inspección. La Autorización de Embarque, de conformidad con el artículo 271 del Decreto 2685 tendrá una vigencia de un mes contado a partir de la fecha de su otorgamiento, vencido dicho término sin que se hubiese realizado el embarque de la mercancía, el declarante deberá iniciar nuevamente el trámite de la exportación, con la presentación de una nueva solicitud de Autorización de Embarque.

Para la planilla de traslado debe relacionar como mínimo la siguiente información: Identificación del medio de transporte en que se efectúa el traslado, Aduana de despacho, Aduana de salida, Lugar de embarque, Tipo de carga, Número de bultos No. Solicitudes Autorización de Embarque.

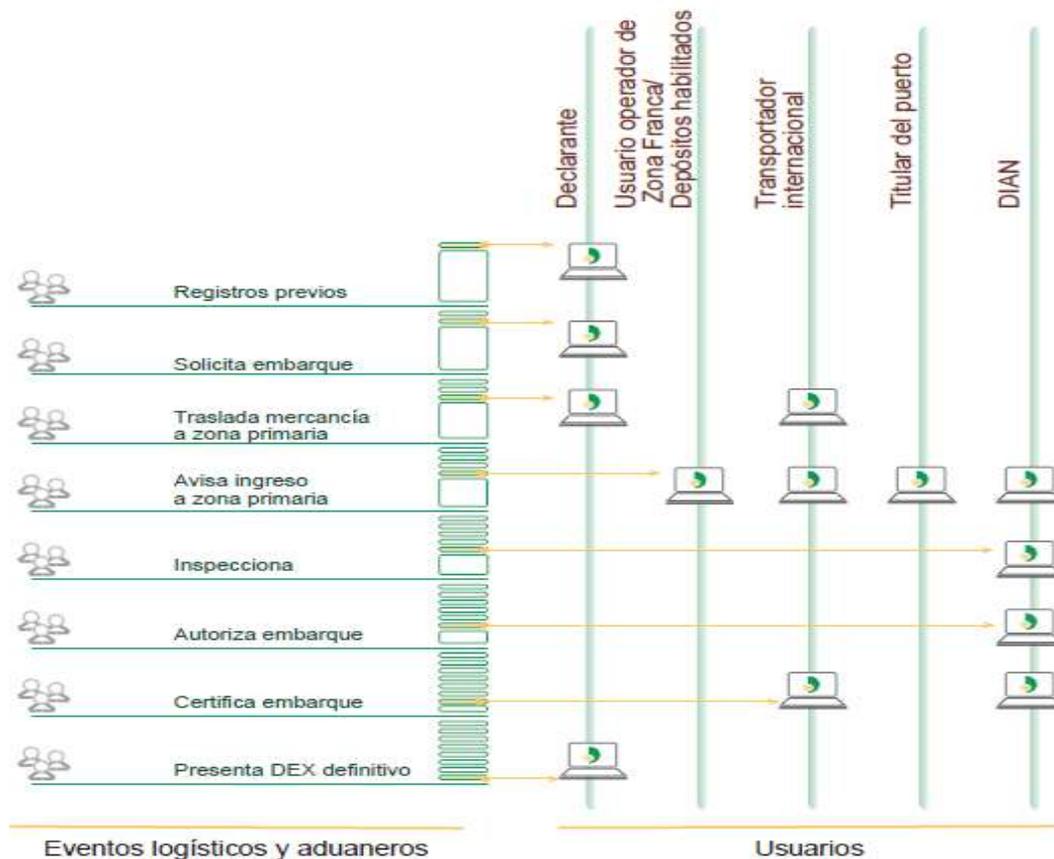
Para cada vehículo que efectúe el traslado de la mercancía, debe elaborarse una planilla de traslado, en la que se pueden relacionar mercancías amparadas en una o varias solicitudes de autorización de embarque.

8.4 Aviso de ingreso de la mercancía

La agencia de transporte que contrate APROÑAMM deberá al momento de la llegada del medio de transporte al lugar habilitado del Territorio Aduanero Nacional, el transportador, informará tal hecho a través de los servicios informáticos electrónicos. Según el artículo 194 del decreto 390. Recibido el aviso de llegada, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales autorizará el descargue de la mercancía.

En la ilustración 17 se puede evidencia la serie de pasos que debe realizar el transportista de la mercancía para realizar el ingreso y descargue de la mercancía en el puerto.

Ilustración 17 Procedimiento modo marítimo



Fuente: Dian

8.5 Inspección

La inspección que le deben realizar a APROÑAMM se tiene que hacer mediante el módulo de la VUCE que es la encargada de automatiza e integra los sistemas informáticos de las entidades de control como la, DIAN, el ICA, y los puertos. El alcance de la obligatoriedad del Módulo SIIS incluye las operaciones en las cuales el declarante que en este caso será APROÑAMM debe tener relacionado en la Solicitud de Autorización de Embarque SAE la cual cuenta con todos los números de los contenedores al momento de firmar la solicitud de inspección, operaciones de ingresos parciales al puerto y en tránsito entre las terminales marítimas a través del cual se puede generar una agenda electrónica de inspección simultánea y

trazabilidad del proceso, lo cual permite que los actores que participan en el proceso accedan al sistema para consultar el estado del mismo.

8.6 Autorización de embarque

La solicitud de autorización de embarque deberá presentarse ante la administración de aduanas con jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía, a través de los servicios informáticos electrónicos, y en la forma y condiciones que establezca la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, esta solicitud de autorización de embarque podrá realizarse como embarque único, con datos definitivos, (Manual de documentos de exportación, 2016).

La autorización de embarque debe proceder dentro del término de vigencia de la solicitud de autorización de embarque, es decir 1 mes contado a partir de la fecha de su aceptación y procederá cuando la DIAN por medio de los medios informáticos electrónicos así lo determine.

Para realizar esto la asociación APROÑAMM debe obtener los vistos buenos, autorizaciones necesarias y documentos soporte, presentará a la autoridad aduanera la solicitud de autorización de embarque, incorporando la información a través de los servicios informáticos electrónicos

El servicio informático electrónico de la DIAN validará la consistencia de los datos de la solicitud antes de aceptarla e informará al declarante las discrepancias que no permitan la aceptación verificando que no se presente alguna de las causales de no aceptación prevista. (Manual de documentos de exportación, 2016).

8.7 Certificación de embarque

Realizado el embarque de la mercancía, dentro de las veinticuatro 24 horas siguientes, la asociación APROÑAMM deberá presentar a través de los servicios informáticos electrónicos de la Dian la información del manifiesto de carga que

relacione las mercancía a bordo del buque. Como se evidencia en la ilustración 18 (Zona Franca, s.f.).

Ilustración 18 Salida de la mercancía



Fuente: (Dian, 2017)

La autoridad aduanera certificará el embarque de la mercancía a exportar que salgan por los cruces de frontera habilitados y cuando la exportación se realice por parte del exportador que debe cumplir con el procedimiento previsto en el parágrafo 1° del artículo 354 de este decreto. Una vez generada la declaración de exportación, el declarante o agencia de aduanas procederá a la firma de dicha declaración aduanera de exportación, (investigacion, 2018).

En el evento en que se presenten inconsistencias, frente a lo amparado en la solicitud de autorización de embarque y la carga embarcada, el transportador deberá corregir dentro de las veinticuatro 24 horas siguientes al reporte de inconsistencias.

9. ELABORACIÓN DEL PLAN DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

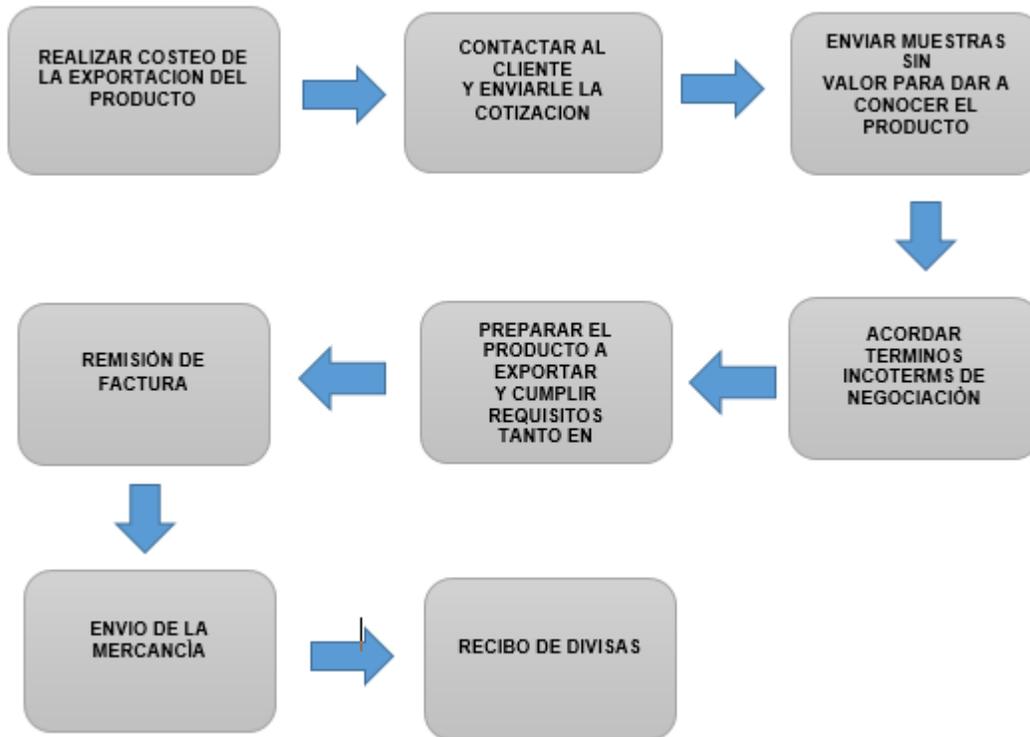
En el país hay empresas especializadas en la gestión logística, tales como los operadores o los Agentes Logísticos Internacionales. En Colombia no es obligatorio la contratación de un agente aduanal autorizado, debido a esto las empresas lo pueden hacer directamente siempre y cuando cumplan con los requisitos que contempla la norma.

A partir de que las compañías o personas naturales decidan exportar sus productos o servicios, tiene que cumplir una serie de paso a seguir para la identificación correcta de su producto a fin de clasificarlos de acuerdo a su posición arancelaria. Después tendrá que tener el Registro Nacional de Exportadores, además de ser un requisito necesario, otorga beneficios tributarios. Esta inscripción como exportador se realiza ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo con la Forma o formato 001.

También se tendrá que definir el empaque y embalaje del producto para la exportación y si es necesario el etiquetado. También tendrá que definir el modo de negociación internacional que sea más conveniente para la asociación APROÑAMM.

Todo esto con el fin de realizar la cadena logística óptima para la exportación de ñame, en la ilustración 19 se muestra como sería el paso a paso que debe seguir la asociación APROÑAMM para realizar con éxito el envío de su producto.

Ilustración 19 Principales Pasos Plan Exportador



Fuente: Elaboración propia en base a Procolombia y DIAN

Fuente: Elaboración Propia

También se definirá el método de pago que sea factible y viable para la asociación, en donde se entrará a negociar con el importador interesado. Se definirá el medio de transporte internacional que cumpla con los requisitos del producto.

Para exportar también es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

9.1 Empaque del producto

APROMAÑ deberá realizar el empaque en cajas de cartón corrugado ya que los tubérculos deben envolverse en papel para protegerlos de la humedad, minimizar la deshidratación y mantener una temperatura adecuada dentro de la caja.

Además, la envoltura impedirá el contacto directo de los tubérculos entre sí y los protegerá de los eventuales golpes que puedan sufrir durante el acarreo hasta su destino final.

Las funciones de embalaje y empaque del producto deberán garantizar las propiedades e integridad del ñame como se muestra en la tabla 7, la cual debe cumplir con los estándares establecidos a nivel internacional.

Tabla 7 Aspectos relevantes del empaque

Contención	Protección	Información
Capacidad adecuada al producto	Tener estabilidad	Etiqueta nombre del producto, numero, destino y unidades
De fácil manejo	Buena ventilación	Nombre de la marca
Diseño estándar de acuerdo a la normativa	De fácil manejo, resistir el apilamiento sin deformarse	Indicar convención internacional frágil
Fácil de paletizar	El cartón debe ser corrugado.	País origen
Empaque limpio y perfecto estado	Debe tener cubierta adecuada al producto y estándar	Especificaciones de manipulación situada en la esquina superior de la izquierda

Fuente: Elaboración propia

En PDM, a partir del recibo y control de calidad, se procede al empaque, para lo cual se tienen en cuenta los siguientes aspectos:

- Los ñames frescos deberán ser empacados de tal manera que el producto permanezca convenientemente protegido. Se utilizará papeles periódicos para el empaque unitario de cada uno de los ñames, este empaque servirá para amortiguar de posibles golpes o movimientos bruscos durante el viaje, se adaptan fácilmente al tamaño y forma y cumplen la función de aislante térmico.
- El cartón utilizado para empacar el producto deberá ser nuevo, limpio y de buena calidad para evitar cualquier daño externo o interno al producto.
- Los usos de materiales utilizados para la impresión de los empaques deberán ser con tintes, pegantes o colas no tóxicas.
- Las cajas deformes o mal impresas se eliminarán.
- El contenido de cada empaque debe ser homogéneo en cuanto a origen, variedad, categoría, color y calibre.
- El material de empaque deberá permanecer sobre tarimas, nunca en el piso.
- No se deberá sobre manipular, ni golpear el producto.
- El ñame deberá permanecer en un sitio absolutamente seco.

APROÑAMM deberá empacar el ñame en cajas de cartón corrugado doble línea a con el fin de asegurar su contenido durante su transporte y almacenamiento, como se evidencia en la ilustración 20, esto permitirá además la identificación del producto y se ajustará a las normas internacionales, la caja de cartón deberá estar correctamente adecuada para verduras y frutas, con tapa self locking, auto-ajuste, orificios para ventilación y diseño estándar.

Ilustración 20 Tipos de Cajas para Exportación



Fuente: Tomada de la empresa APRONAMM

En cuanto al embalaje la asociación APRONAMM deberá estibar la mercancía en un contenedor de 40 pies Standard como se muestra en la ilustración 21, ya que tiene la capacidad de contener la cantidad de cajas que se desea exportar este, las características de este contenedor es que la mercancía tiene que ser carga seca como cajas, tambores, pallets, etc. La carga máxima para el contenedor de 40 pies es de 28,750 kg, sus medidas son; 40' x 8' x 8'6".

Ilustración 21 Contenedor Standard de 40 pies



Fuente: Visita a la naviera Naves

9.2 ETIQUETADO

APROÑAMM deberá identificar los aspectos más importantes de su producto, y este deberá estar plasmado en el embalaje con una etiqueta. Ya que dentro de los principales requisitos para el ingreso del ñame a Estados Unidos se encuentra este. (turismo, 2018).

Como lo indica el Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos requiere que el país en el que se produjo o manufacturó el producto se encuentre claramente señalado con lugar de origen, (Procomer, 2009).

Esta declaración se puede localizar en cualquier lado excepto en la base del embalaje y del envase. La información debe estar en el idioma del país de origen y del país destino inglés.

Igualmente para los productos alimenticios el Código General de los EE.UU, requiere que éstos estén identificados con su nombre común o usual descrito en el lado o cara principal del embalaje y también en la etiqueta del producto. Stat (2009). De acuerdo al Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos, el siguiente es el listado de requisitos que APROÑAM deberá tener en cuenta en las etiquetas:

- La denominación del producto debe estar localizada en el tercio superior del embalaje, aparecer en forma visible y de manera sobresaliente en comparación a la otra información. Para lo anterior se dispone que el tamaño mínimo permitido es 1/16 de pulgada que equivale a 2.1 mm.
- Es necesario también que el nombre y dirección del importador o la Compañía responsable del producto en los Estados Unidos junto con el Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos se encuentren especificados en la etiqueta.
- Se debe encontrar en la etiqueta el nombre y la dirección del productor, empacador o distribuidor.
- La declaración debe incluir la dirección, ciudad, país y código postal. En el caso de una corporación el nombre real debe ser utilizado con las abreviaciones permitidas.

- Con respecto al idioma, El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos exige que todos los elementos aparezcan correctamente declarados en inglés y en el segundo idioma en este caso español.
- El código de barras aceptado en los Estados Unidos es el Universal Product Code (UPC). Es importante destacar que el propósito del código de barras es único y exclusivamente comercial para control de inventarios. El gobierno no interviene en aspectos comerciales de este tipo.
- El propósito de esta información es tener un contacto presente para cualquier información adicional, comentario o problema con el producto en cuestión.

9.3 Medio de transporte

A nivel mundial, el transporte marítimo es el medio más utilizado para trasladar cargas de un punto a otro. De hecho, los datos muestran que alrededor del 80% de las mercancías para el comercio internacional se transportan a través de este medio, por tanto, es uno de los grandes soportes de la economía global, (Maitsa Costoms, s.f.).

El transporte marítimo es uno de los más demandados por las empresas en Colombia, a pesar de no ser la alternativa más rápida, cuenta con una serie de puntos fuertes que lo presentan como una opción muy competitiva.

A continuación, estableceremos un cuadro comparativo en donde se encuentran los dos tipos de transporte que puede utilizar APRONAM al momento de realizar su exportación, en la tabla 8 se muestran las comparaciones realizadas con el modo marítimo y el modo aéreo, donde se observan las ventajas y desventajas que tiene cada uno.

Tabla 8 comparación de modo de transporte

	Aéreo	Marítimo
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Es el medio más rápido, con lo que cumple con los plazos de entrega más cortos. ➤ Cuenta con las estadísticas más seguras en cuanto a siniestralidad, por lo que el riesgo de accidente es mínimo. ➤ Permite una enorme cobertura geográfica, facilitando la formación de redes y su penetración en nuevos mercados. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bajo coste: es de los más baratos ➤ Admite gran variedad de cargas, desde enormes contenedores a paquetes de todo tipo, sin importar peso o volumen. ➤ Permite el envío de grandes cantidades, incluyendo líquidos o gráneles.
Desventajas	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se trata de un medio caro, que no admite todo tipo de cargas (por ejemplo, las peligrosas). ➤ Su capacidad real de carga está limitada, por disponer de recintos más pequeños. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Su velocidad ➤ Su mayor producción de productos contaminantes y residuos ➤ La necesidad de contar en puerto con un segundo medio de transporte hasta su destino final.

Fuente elaboración propia.

Basándonos en la tabla 8 Decidimos que APROÑAM deberá enviara su mercancía por medio marítimo, ya que es el medio que cuenta con los precios más bajos a la

hora de realizar grandes distancias, esto se debe a la ajustada relación que existe entre la cantidad de carga que se puede transportar y el bajo coste que este tiene. (Procomer, 2009).

9.4 Tipo de negociación

APROÑAM trabajara con los términos INCOTERM, los cuales definen las condiciones de la negociación internacional. Son términos de naturaleza universal que evidencian no solo transacciones entre importador y exportador, si no que se especializan en que las partes comprendan obligaciones y responsabilidades, punto de entrega, costos y riesgos que deben asumirse en la cadena logística del comercio internacional, así como el manejo de la distribución física internacional desde la salida del producto de origen hasta la recepción del mismo por el país importador. (Comercio y Aduanas, s.f.).

La asociación APROÑAMM deberá vender en condiciones FOB, ya que significa que ellos entregaran la mercancía cuando este sobrepase la borda del buque en el puerto de embarque más conveniente. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de las pérdidas y los daños de las mercancías desde aquel punto.

Se escogerá este modo porque la asociación no cuenta con la experiencia necesaria que implica abordar toda la cadena de distribución física internacional, esto les permitirá tener unos costos bajos a la hora de realizar la exportación.

Dentro las ventajas de vender con FOB tenemos:

- Respecto al precio de la mercancía, al comprar FOB, el importador podrá conocer el precio del transporte y del seguro de transporte con anterioridad a la compra del producto.
- Respecto al precio del transporte internacional y los gastos de llegada. Al contratar el transporte internacional, el importador podrá negociar también

los gastos generados a la llegada al puerto de destino (descarga, movimientos en puerto, manipulaciones, entrega).

- Respecto a la carga (adecuación de mercancía en contenedores y puertos de salida y llegada). Al contratar el transporte internacional, el importador puede decidir cómo quiere que venga la mercancía (grupaje o contenedor completo) e incluso puede dar instrucciones para el llenado del contenedor a fin de aprovechar al máximo la capacidad del mismo. Igualmente, el importador puede decidir en qué puerto debe embarcarse y sobre todo a qué puerto quiere que llegue la mercancía. Al comprar FOB, el importador puede elegir una compañía de seguro de transporte solvente, eficaz y conocida y puede optar por la cobertura que más le convenga. Por otra parte, al comprar FOB, el importador puede contratar un único seguro de transporte puerta a puerta.

9.5 Método de pago

La asociación APROÑAMM deberá solicitarle al importador el pago por medio de una carta crédito, este documento se efectuará antes de realizar toda la distribución física internacional.

Se trabajará con este medio de pago porque es uno de los más seguros para la asociación, ya que los pagos se efectuarán por medio de un intermediario que será un banco, el cual deberá efectuar los pagos una vez terminada la operación propuesta según los tiempos establecidos en el contrato pactado.

9.6 Liquidación de exportación

Teniendo en cuenta el proceso de liquidación de la exportación, se establece que la exportación presenta un alto grado de viabilidad, ya que el mercado actualmente se encuentra en un momento ideal, no sólo por el precio de venta en Miami, el cual asciende a U\$3,50 por kilo, lo

que equivale a \$10.900, y el precio de comercialización por parte de los productores equivale a \$1.300 el Kilo, obteniéndose una utilidad de \$9.600, lo cual al excluir los gastos de exportación, la utilidad neta representa entre \$5.000 y \$6.000 por kilo.

Tabla 9 Especificaciones del Ñame espino

Nombre del producto	Ñame Espino	Unidad
Peso	22.400	Kg
Contenido de caja	16	Kg

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10 Especificaciones del ñame Diamante

Nombre del Producto	Ñame diamante	Unidad
peso	22.400	Kg
Contenido de caja	16	Kg
Total caja	1400	Cajas
Tonelada caja	22,5	
TRM	3300,39	Toneladas

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11 Costos de producción.

Costo del producto	cantidad Kg	Valor unitario \$	Valor Unitario Usd	Cantidad Kg Total	Valor total \$	total dolares
Ñame espino	1000	1300	0,39	22.400	29.120.000	8.823
total	1000	1300		22.400	29.120.000	8.823

Fuente: Elaboración propio

Tabla 12 Costo de empaque y embalaje.

Costo del producto	cantidad unitaria	Cantidad total	Total precio und \$	Total	Total Usd
Empaque de exportacion	1	1400	\$ 800	\$ 1.120.000	339,35
Papel para exportacion	1	1400	\$ 100	\$ 140.000	42,42
Etiqueta para exportacion	1	1400	\$ 250	\$ 350.000	106,05
Total Exwork en Bodega	1	1400	\$ 1.300	\$ 29.120.000	8.823,20
Total			\$ 1.150	\$ 30.730.000	9.311,02

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13 Costos de Transporte y seguro

Costos transportes y seguro	1X40"	Total \$	total uds
Flete trayecto Carmen de Bolivar-SPRC	1	1.600.000	484,79
Flete ingreso contenedor vacio a SPRC	1	600.000	181,80
Flete Internacional	1	4.785.566	1450
Seguro Internacional	1%	291.200	88,23
		7.276.766	2.204,82

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14 Costos portuarios

Costos Portuarios	1*40"	Valor \$	Tarifa US SPRC	Almacenaje * dia	Valor uds
Uso de instalaciones	1x40	462.055	140		140,0
Almacenaje		184.822	28	2	56,0
Descargue de Contenedor vacio SPRC	1x40	112.000	112000		33,9
Movilizacion de Contenedor para llenado	1x40	415.000	415000	1	125,7
Total costos varios		646.876			196,0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15 Costo Total de la exportación

Costo Total de la exportacion	Cantidad kg	Valor \$	Valor Uds
Costo Total de la exportacion		\$ 38.653.642	11.711,84

Fuente: Elaboración propia

9.6.1 Factibilidad de la propuesta con respecto a costos y ganancia.

En la tabla 16 se hace los pronósticos de ventas y costos en los próximos 5 años para la asociación APROÑAMM, incluyendo los impuestos de tasa de ganancia que corresponde al 33%. También podemos decir que la asociación no tendrá perdida alguna en ninguno de los 5 años y en el primer año se logra recuperar lo invertido.

Tabla 16 Gastos de operación

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	12.159.840.000	12.767.832.000	13.406.223.600	14.076.534.780	14.780.361.519
Costo de Ventas	1.179.136.000	1.238.092.800	1.299.997.440	1.364.997.312	1.433.247.178
Utilidad Bruta	10.980.704.000	11.529.739.200	12.106.226.160	12.711.537.468	13.347.114.341
Gastos de producción Fijos	102.840.000	93.600.000	104.340.000	116.361.000	129.822.150
Sueldos de Administración	98.400.000	118.080.000	141.696.000	170.035.200	204.042.240
Sueldos Comerciales	0	0	0	0	0
Cargas Sociales	0	0	0	0	0
Publicidad	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Fletes	29.892.000	32.881.200	36.169.320	39.786.252	43.764.877
Costos Portuarios	14.086.512	15.495.163	17.044.680	18.749.147	20.624.062
Broker	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
Total Otros Gastos	263.218.512	278.056.363	317.250.000	362.931.599	416.253.329
Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	10.717.485.488	11.251.682.837	11.788.976.160	12.348.605.869	12.930.861.012
Intereses	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	10.717.485.488	11.251.682.837	11.788.976.160	12.348.605.869	12.930.861.012
Impuesto a las Ganancias	3.536.770.211	3.713.055.336	3.890.362.133	4.075.039.937	4.267.184.134
Utilidad Después de Impuestos	7.180.715.277	7.538.627.501	7.898.614.028	8.273.565.932	8.663.676.878

Tasa de Impuesto a las ganancias	33%
---	------------

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 17 Flujo de caja en los próximos 5 años

Flujo de Fondos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Ventas	12.159.840.000	12.767.832.000	13.406.223.600	14.076.534.780	14.780.361.519
Egresos por Compras M.P.	0	2.417.228.800	1.299.997.440	1.364.997.312	1.433.247.178
Sueldos y Cargas	112.200.000	145.680.000	173.436.000	206.536.200	246.018.390
Otros Gastos de Producción	78.840.000	66.000.000	72.600.000	79.860.000	87.846.000
Otros Gastos de Adm. Y Ventas	61.978.512	66.376.363	71.214.000	76.535.399	82.388.939
Impuesto a las Ganancias		3.536.770.211	3.713.055.336	3.890.362.133	4.075.039.937
Total Egresos Operativos	253.018.512	6.232.055.374	5.330.302.776	5.618.291.044	5.924.540.444
Diferencia Operativa	11.906.821.488	6.535.776.626	8.075.920.824	8.458.243.736	8.855.821.075
Inversiones	39.189.642				
Flujo Financiero					
Prestamo	0				
Devolución del Prestamo	0	0	0	0	0
Total Flujo Financiero	0	0	0	0	0
Diferencia Ingresos - Egresos	11.867.631.846	6.535.776.626	8.075.920.824	8.458.243.736	8.855.821.075
Aporte del Emprendedor	39.189.642				
Flujo de Fondos	11.906.821.488	18.442.598.114	26.518.518.938	26.900.841.849	35.374.340.013

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 18 Balance General

Activo		Pasivo	
Caja	11.906.821.488	Proveedores	1.179.136.000
Créditos	0	Sueldos y Cargas	10.200.000
Productos Terminados	0	Impuesto a Pagar	2.036.322.243
Materias Primas	0	Pasivo Corriente	3.225.658.243
Activo Corriente	11.906.821.488		
		Prestamos	0
		Pasivo No Corriente	0
		TOTAL PASIVO	3.225.658.243
		Patrimonio Neto	
Bienes de Uso	39.189.642	Capital	39.189.642
Amortización B. de U.	0	Resultado	8.681.163.245
Activo No Corriente	39.189.642		8.720.352.887
Total Activo	11.946.011.130	Total Pasivo + PN	11.946.011.130

Fuente: Elaboración Propia

En la siguiente la tabla 18 se puede evidenciar que la asociación APOÑAMM cuenta con una inversión inicial de \$ 39.189.642 el cual en el primer año la empresa tiene utilidad de \$ 11.906.821.488 millones se le resta la inversión inicial y se puede observar que le falta 10% para logra su inversión, para el segundo año la empresa encuentra el equilibrio cuando vende 20,512 litro de yogurt y genera ganancias de \$8.661.917 como se puede observar cada año tendrá una rentabilidad del 100% de realizar todo el procedimiento económico adecuado, el proyecto es viable ya que cuenta con todos los indicadores financieros satisfactoriamente positiva en el primer año no tendrá pérdida alguna ya que se le estará restado la inversión inicial que se realizó para la producción de la planta por un año y se evidencia que

recupera lo invertido en ese año y deja un porcentaje de ganancia considerable como se muestra en la tabla 18.

En el segundo año como puede observarse en la tabla 17 la empresa sigue siendo rentable y sus ganancias aumentan un 5% como muestra en la tabla. Los resultados obtenidos del proyecto demuestran que el plan propuesto es rentable no solo para los ejecutores sino también para los que van a consumir el producto.

9.7 Formalidades documentarias

En las formalidades documentales encontramos toda una serie de papeles que la organización APROÑAMM debe tener para realizar el proceso de Distribución física internacional.

9.7.1. Remisión de la factura proforma

Para la asociación APROÑAMM deberá realizar una Cotización Comercial al importador, siendo este uno de los primeros pasos en toda operación de compraventa, la asociación debe señalar las condiciones bajo las cuales ofrece su producto o servicios, también se le conoce como Proforma y en algunos casos puede reemplazar a la Factura Proforma.

La factura que debe expedir la asociación APROÑAMM se debe consignar los siguientes datos; como se evidencia en el anexo 2, la identificación del comprador, su ubicación, validez de la cotización, las cantidades, precio unitario, valor total y las condiciones de la negociación.

La asociación APROÑAMM tiene libertad para establecer los plazos que va a conceder al importador, sin embargo, si éste plazo es superior a 12 meses contados a partir de la fecha de la declaración de exportación, deberá informarlo al Banco de la República según el (Parágrafo segundo, Artículo 17 de la Resolución 21/93 JDBR, modificada por la resolución 5/97 JDBR), siempre y cuando su monto supere la suma de diez mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$10.000).

9.7.2. Factura Proforma

La Factura Proforma debe ser emitida por la asociación APROÑAMM como se evidencia en el anexo 3, este es un documento que en algunos casos va a reemplaza a la Cotización Comercial, la asociación la podrá usar una vez existe una relación fluida con el cliente.

Se realizan transacciones de los productos detallados en estos documentos de manera recurrente y ya no existen condiciones comerciales a discutir o revisar.

En la factura proforma APROÑAMM deberá incluir;

- Numero de Cotización
- Nombre del cliente
- Fecha de emisión
- Referencia si la hubiese
- Detalle del producto, nombre comercial en español, inglés: Cantidad, calidad, volumen, empaque, unidad de venta.
- Incoterm 2010
- Moneda Forma de Pago
- Vigencia

9.7.3. Factura Comercial

Para la asociación APROÑAMM será fundamental la factura comercial para cualquier transacción comercial y serán ellos quienes la deba la preparar. Esta contiene los elementos claves de acuerdo comercial y es probatorio de las condiciones de un contrato de compraventa como se muestra en el anexo 4.

Esta debe ser detallada indicando con claridad los valores, cantidades y monedas. También debe incluir el detalle del comprador y el lugar de entrega en caso fuese diferente a la dirección del consignatario.

Esta también debe indicar el punto de salida del país de origen y punto de llegada del país de destino, además se debe indicar la forma y plazo de pago, para esto le recomendamos a la asociación APROÑAMM que el formato sea en dos idiomas, uno en español para efectos tributarios y un segundo en el idioma del importador, en caso no sea un idioma habitual para el exportador, en inglés.

9.7.4. Lista de Embarque

La asociación APROÑAMM tendrá que tener muy en cuenta el Packing List, como se evidencia en el anexo 5, ya que es el documento en donde se detallan las características de la carga, como cantidad de bultos, contenido, peso, es de especial utilidad en las exportaciones donde se embarcan diferentes mercancías.

Este documento le permitirá a la asociación APROÑAMM una adecuada estibación en el momento de la consolidación de la carga, permitir al consolidador de carga marítima ordenar la mercancía de tal manera que no exista contaminación por olores y facilita la tarea de las vistas de aduanas pues permite identificar fácilmente el que caja coger para la muestra aleatoria en un aforo físico.

9.7.5. Contratación de Transporte

La asociación APROÑAMM deberá contratar el medio y la compañía de transporte más conveniente en consideración a la clase de mercancía, los costos y las necesidades de disponibilidad, en los términos acordados con el comprador. Las modalidades de transporte que más se utilizan a nivel internacional son el aéreo y el marítimo.

9.7.6. Certificación de origen de la mercancía

En este ítem la asociación APROÑAMM deberá gestionar ante los organismos competentes de la ciudad de Cartagena, la acreditación de la mercancía en donde coste que es originaria de la nación mencionada en el mismo, como se evidencia en el anexo 6.

Para obtener el certificado de origen ante la autoridad competente que es te caso es la Dian APROÑAMM deberá seguir los siguientes pasos:

- Factura comercial del ñame que se incluyan en la prueba de origen.
- Creación de una prueba de origen: esta se hace a través del sistema informático de la DIAN en la opción de certificado de origen, se selecciona el formato del acuerdo comercial que corresponda.
- Una vez diligenciada la información solicitada: Se selecciona el producto (para el cual se presentó previamente una declaración juramentada de origen y ahí debe aporta la información solicitada.
- Se anexa a la declaración juramentada, escaneada la factura comercial de los bienes que ampara la prueba de origen.
- Se firma y envía el formato de la prueba de origen: Utilizando la firma digital adquirida a un proveedor de ese medio informático, se firma el formato, con lo cual queda enviada la solicitud de expedición de la prueba de origen a la Dirección Seccional de la DIAN seleccionada por el exportador.
- Expedición de la prueba de origen por el funcionario autorizado
- Se reclama en la Dirección Seccional de la DIAN que corresponda original de la prueba de origen expedida
- Firma del exportador en original de la prueba de origen
- Envío de la Prueba de origen al importador

10. CONCLUSIÓN

Es importante hacer saber a los próximos investigadores la dificultad que fue conseguir la información sobre varios temas, entre esos podemos destacar como el estudio de mercado, la comercialización de los tubérculos, los precios que se manejan internacionalmente, y los fletes marítimos. Ya que las entidades, tales como Procolombia, ICA, cámara de comercio, entre otros no manejan información actualizada y de fácil acceso al público.

En el estudio de mercado que realizamos para APROÑAMM, Podemos concluir que la asociación deberá dirigir las exportaciones a la ciudad de Miami, enfocándose principalmente en los clientes latinos, tales como Mexicanos, Colombianos, Puertorriqueños, entre otros, puesto que es considerado un producto exótico en las regiones Caribeñas, el cual trae consigo diversos beneficios y usos para el consumo diario, que son aprovechados para su venta en el mercado Estado Unidense, logrando ser un producto de rentabilidad y calidad para la asociación.

De acuerdo a las diferentes características del entorno y tipo de comercialización del producto se debe examinar las ventajas de este para considerar el éxito del negocio, determinando el tipo de ámbito en que se encuentra. En donde debe ser claro los factores que inciden en la asociación, tales como los consumidores, competidores, entornos, tanto social como general (Antecedentes políticos, legislativos, entre otros), y así decidir el modelo de distribución oportuno para el proyecto, siendo este marítimo.

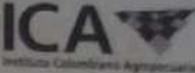
La asociación APROÑAMM tiene que cumplir con la entrega de diferentes documentos que se deben presentar ante las entidades encargadas de garantizar la legalidad del proceso de exportación. Estos documentos se deben diligenciar por medio de entidades como la DIAN, que es la responsable de toda la documentación aduanera, la cual brindan toda la información necesaria por su página oficial en la web, para así poder cumplir con los requerimientos exigidos por parte del país exportador e importador.

En la última etapa de la investigación podemos identificar cuáles son los actores que hacen parte de la realización de la logística internacional, en donde se define el diseño de la red de distribución física para la asociación en el ámbito exportador, precisando factores importantes como el modo de pago, medios de transporte, costos de operación y demás.

El resultado de este trabajo es sintetizar el proceso de exportación a la asociación APRONAMM, por tanto, constituye una alternativa de posicionamiento a nivel internacional, generando variedades de beneficios económicos y sociales, tales como el incremento de divisas y generación de empleos directos. Obteniendo el incremento para su posicionamiento competitivo en el ámbito de negocios internacionales, con el fin de potencializar la biodiversidad en Colombia.

11. ANEXOS

Anexo 1 Certificado del ICA

 GOBIERNO DE COLOMBIA  MINAGRICULTURA  ICA
Instituto Colombiano Agropecuario

RESOLUCIÓN No. 00005171
(22/04/2019)

"Por medio de la cual se otorga el registro como predio productor de vegetales para la exportación en fresco al predio SAN JOSÉ"

RESUELVE

ARTICULO PRIMERO. Ordénese la inscripción en el Registro del Instituto Colombiano Agropecuario – ICA, Seccional Bolívar, por el termino de dos (2) años, del predio "**SAN JOSE**" como productor de Vegetales (Ñame) para exportación en fresco, ubicado en el Municipio de El Carmen de Bolívar, Vereda Arroyito, Departamento de Bolívar, con un área total de 15,0 Hectáreas para la explotación de la especie: Ñame (10,0 Has Ñame Diamante y 5,0 Has Ñame Espino.), cuyo propietario es la **Asociación de Productores de Ñame de los Montes de María "APROÑAMM"**, identificada con NIT N° 900339902-1, y cuya sede principal es Avenida Kennedy N° 33-34, El Carmen de Bolívar, Departamento de Bolívar.

ARTICULO SEGUNDO. Reconocer a la Ingeniera Agrónoma **MARIA VICTORIA BERNAL GARZON**, identificado con la cédula de ciudadanía N° 52'426.989, expedida en Bogotá, y portadora de la Tarjeta Profesional N° 00000-21701 AGR, expedida por el Consejo Profesional Nacional de Ingeniería "COPNIA", domiciliado en el Municipio de El Carmen de Bolívar, como asistente técnico del predio "**SAN JOSE**", según documentación presentada.

ARTICULO TERCERO. Asignase al predio "**SAN JOSE**", el número de inscripción **132440049** en el registro de predios de la Gerencia Seccional ICA Bolívar.

ARTICULO CUARTO. El titular del registro que se ordena por la presente resolución, queda sujeto a las obligaciones establecidas en las disposiciones para el registro y manejo de predios de producción de Vegetales para exportación y el registro de los exportadores,

Página 3 de 4



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINAGRICULTURA



RESOLUCIÓN No. 00005171
(22/04/2019)

"Por medio de la cual se otorga el registro como predio productor de vegetales para la exportación en fresco al predio SAN JOSÉ"

**EL GERENTE (E) DE LA SECCIONAL BOLÍVAR DEL INSTITUTO
COLOMBIANO AGROPECUARIO "ICA"**

En ejercicio de sus atribuciones legales y estatutarias, en especial las conferidas por los Decretos 1071 de 2015, 4765 de 2008 y la Resolución 00000448 de Enero 20 de 2016 y,

CONSIDERANDO

Que toda persona natural o jurídica que se dedique a la producción de Vegetales con destino a la exportación en fresco, deberá registrar sus predios ante una oficina del Instituto Colombiano Agropecuario ICA.

Que la **Asociación de Productores de Ñame de los Montes de María "APROÑAMM"**, identificada con NIT N° 900339902-1, en su calidad de propietaria, ha solicitado al ICA, la inscripción del Predio "**SAN JOSÉ**" ubicado en el Municipio de El Carmen de Bolívar, Vereda Arroyito, Departamento de Bolívar, con un área total de 15,0 Hectáreas, para el cultivo de Ñame (10 Has Ñame Diamante y 5 Has Ñame Espino), con destino a la exportación en fresco.

Que el solicitante acreditó los requisitos exigidos por la resolución 00000448 de 2016, para solicitar el registro ante el ICA como productor de Vegetales con destino a la exportación en fresco y previa visita de los funcionarios de Protección Vegetal de la Seccional Bolívar, se comprobó la existencia del predio y del cultivo en las especies y área, emitiendo concepto **FAVORABLE**.

Que habiéndose cumplido el trámite correspondiente, la Gerencia Seccional del ICA Bolívar, en virtud de lo expuesto,

2019



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINAGRICULTURA

ICA
Instituto Colombiano Agropecuario

RESOLUCIÓN No. 00005171
(22/04/2019)

"Por medio de la cual se otorga el registro como predio productor de vegetales para la exportación en fresco al predio SAN JOSÉ"

específicamente contenidas en la Resolución N° 00000448 del 20 de Enero de 2016 del Instituto Colombiano Agropecuario ICA.

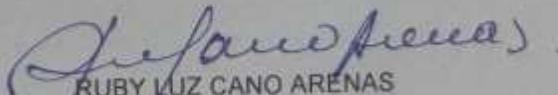
ARTICULO QUINTO: La violación a las disposiciones contenidas en la resolución 00000448 del 20 de Enero de 2016 y el uso indebido del registro, será sancionado por el ICA de acuerdo a lo señalado en el artículo vigésimo de la mencionada resolución.

ARTICULO SEXTO: Notifíquese el presente acto administrativo de acuerdo con lo consagrado en los artículos 67 a 69 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo (Ley 1437 de 2001)

ARTICULO SEPTIMO: Contra la presente Resolución procede el recurso de reposición, el cual de acuerdo con lo contenido en el Artículo 76 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo (Ley 1437 de 2001), deberá interponerse dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a su notificación.

NOTIFIQUESE Y CUMPLASE,

Dada en Cartagena a los 22/04/2019


RUBY LUZ CANO ARENAS
Gerente Seccional Bolívar (E)

Anexo 2 Cotización comercial.

COTIZACIÓN COMERCIAL			
			Numero:
EXPORTADOR		IMPORTADOR	
Nombre:		Nombre:	
Dirección:		Dirección:	
Teléfono:		Teléfono:	
Ciudad:		Ciudad:	
País:		País:	
Fecha de Emisión:		Fecha de Vencimiento:	
Incoterm:		País , Ciudad de destino de la mercancía:	
Medio de Transporte:		Dirección de destino de la mercancía:	
Moneda:		Forma de Pago:	
CANTIDAD/N° DE ITEMS	DETALLE DEL PRODUCTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TOTAL			

Anexo 3 Factura proforma

LOGO DE LA EMPRESA NOMBRE DE LA EMPRESA DIRECCION DE LA EMPRESA DIRECCION DE LA EMPRESA - TELEFONO		REFERENCIA: XXXXXXXX FECHA: 00 de Mes de 20__ N° CONTRATO:	
FACTURA PROFORMA			
COMPRADOR COMPRADOR EXTRANJERO DIRECCION DEL COMPRADOR DIRECCION DEL COMPRADOR		NOTIFICADO NOMBRE DEL NOTIFICADO DIRECCION DEL NOTIFICADO DIRECCION DEL NOTIFICADO	
CONSIGNATARIO NOMBRE DEL CONSIGNATARIO DIRECCION DEL CONSIGNATARIO DIRECCION DEL CONSIGNATARIO			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERIA	PRECIO UNITARIO CP	TOTAL
PESO BRUTO PESO LIQUIDO COND DEL PAGO		VALOR ORIGEN FLETE SEGURO OTRAS DESPESAS VALOR TOTAL	
ORIGEN	PERU	EMBALAJE	MARCA
LOCAL EMBARQUE	Cusco, Perú		
LOCAL ENTREGA	Ciudad, País del Comprador		
TRANSPORTE	Aéreo / Marítimo / Terrestre		
COND ENTREGA	INCOTERM		

Anexo 4 Factura comercial

FACTURA COMERCIAL			
(Nombre y dirección completos del exportador)		FACTURA N° FECHA	
N° de registro del IVA			
Facturar a:		Expedir a:	
Pedido N°			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Valor total
	Enviado por: el: Firmado: ----- Fecha :		

Anexo 5 Lista de embarque

LISTA DE EMPAQUE				
La presente lista se refiere a la factura N°			de fecha	
Cantidad	Número	Contenido de cada bulto	Dimensiones de cada bulto	Peso bruto de cada bulto

Anexo 6 certificado de origen

Certificado de Origen

<p>1. Nombre y Dirección del Exportador:</p> <p>Teléfono: Fax:</p> <p>Correo electrónico:</p> <p>Número de Registro Fiscal:</p>		<p>Certificado N°:</p> <p style="text-align: center;">CERTIFICADO DE ORIGEN</p> <p style="text-align: center;">Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Costa Rica (Ver instrucciones al reverso)</p>			
<p>2. Nombre y Dirección del Productor:</p> <p>Teléfono: Fax:</p> <p>Correo electrónico:</p> <p>Número de Registro Fiscal:</p>		<p>3. Nombre y Dirección del Importador:</p> <p>Teléfono: Fax:</p> <p>Correo electrónico:</p> <p>Número de Registro Fiscal:</p>			
4. Item:	5. Descripción de las Mercancías:	6. Clasificación Arancelaria SA (6 dígitos):	7. Número de la Factura:	8. Valor en Factura:	9. Criterio de Origen:
10. Observaciones:					
<p>11. Declaración del exportador:</p> <p>El abajo firmante declara bajo juramento que la información consignada en este certificado de origen es correcta y verdadera y que las mercancías fueron producidas en:</p> <p>.....</p> <p style="text-align: center;">(país)</p> <p>y cumplen con las disposiciones del Capítulo 3 (Reglas de Origen y Procedimientos de Origen) establecidas en el Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Costa Rica y exportadas a:</p> <p>.....</p> <p style="text-align: center;">(país de importación)</p> <p>Lugar y fecha, firma del exportador:</p>			<p>12. Certificación de la autoridad competente:</p> <p>Sobre la base del control efectuado, se certifica por este medio que la información aquí señalada es correcta y que las mercancías descritas cumplen con las disposiciones del Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República Costa Rica.</p> <p>Lugar y fecha, nombre y firma del funcionario y sello de la autoridad competente:</p> <p>Dirección:</p> <p>Teléfono: Fax:</p> <p>Correo electrónico:</p>		

Anexo 7 Cotización de agentes aduaneros



AGENCIA DE ADUANAS
CARGO FLASH LTDA NIVEL 1
 RESOLUCION No. 06065868 DE JUNIO 03 DE 2009
 CODIGO ASIGNADO N° 0235
 NIT: 800.241.367-3



Barranquilla, 22 Marzo de 2019

Señores:
APROÑAMM
 Sr. Andres Perez Garcia
 Ciudad

REF: Tarifa de Agenciamiento Aduanero de Exportaciones.

Apreciado cliente,

Es de mucho agrado presentarle nuestra oferta de servicios de agenciamiento aduanero para el manejo de sus operaciones de Exportaciones, las tarifas la cual esperamos sea de su interés:

Agenciamiento Exportaciones	VALOR
Comisión advalorem Exportaciones	0.3% del Valor FOB
Comisión Minima	\$550.000
Gastos Operativos	\$150.000
Elaboración DEX	\$ 10.000 (C/u)
Elaboración planilla Muisca	\$ 10.000 (C/u)
Sellos de Seguridad	\$ 12.000 (C/u)

Servicios Adicionales (Si aplica)	VALOR
Clasificación por Partida Arancelaria	\$ 50.000 (C/u)
Elaboración Certificado Origen	\$ 50.000 (C/u)
Elaboración Auto Calificación Origen	\$150.000 (C/u)

- En caso de que el cliente aporte la clasificación arancelaria de los bienes sujetos a Importación, será responsable económicamente por las consecuencias derivadas ante la discusión promovida por las autoridades competentes.
- El valor del reconocimiento de mercancía podrá variar en cuanto al valor ofertado dependiendo de la cantidad de la mercancía y el valor de la misma.
- Todos los Documentos entregados por el Cliente (Factura Comercial, Mandato, Cámara de Comercio, Rut, Circular 170, Fotocopia del Representante Legal, Registro de Importación si lo requiere) tiene que estar debidamente diligenciados y originales, no podrán presentar borradores, enmendaduras o muestra de alguna adulteración, en caso de que haya un fraude en la documentación enviada, el Cliente será

OFICINA PRINCIPAL BARRANQUILLA Paseo del Mar No. 49-48 Teléfono: 322 25 11	BOGOTÁ Av. El Dorado No. 55 A - 35 C. Ciel Teléfono: 320 47 1118	CARTAGENA Manrique Itza. Av. No. 25-08 Apdo 202 Teléfono: 322 47 1118	SUBSAVENTURA Calle 7ª No. 27-09 Of. 208 Barr. Santa Elena	SANTA MARTA Calle 11 No. 10-23 Bar. Guadalupe Tel: 322
---	---	--	--	---

Anexo 8 Factura de exportación

		Factura de Exportación					630			
Espacio reservado para la DIAN				1. Año: <input type="text"/>		4. Número de formulario: 630800000000 2				
				(418)7072-1489964(302)0630800000000 2						
Vendedor	5. Número de identificación Tributaria (NIT)		6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otro nombre			
	11. Razón social									
Comprador	14. Cód. Tipo de documento		15. Número documento de identificación		16. Apellidos y nombres			17. Nacionalidad		
	18. Dirección				19. Ciudad de destino		20. País de destino			
	21. Cód. Admón.	22. Fecha de factura	Año	Mes	Día	23. Código modo de transporte	24. Identificación del medio de transporte		25. Lugar salida de Colombia	
								26. Año	Mes	Día
36	27. Descripción de las mercancías (NO incluir la descripción con lo señalado en el anexo de situaciones en la subpartida arancelaria. Incluye marcas, seriales y otros)						38. Cantidad	39. Valor \$		
1.										
2.										
3.										
4.										
5.										
6.										
7.										
8.										
9.										
						40. Total				
Nota: Los casillas correspondientes a "23. Código modo de transporte", "24. Identificación del medio de transporte", "25. Lugar de salida de Colombia" y "26. fecha", deberán diligenciarse por el comprador al momento de la salida del país.										
41. Espacio reservado para la Administración										
Firma comercial vendedor										
Original: Comprador			2006417000001				PRECIO MÁXIMO DE VENTA AL PÚBLICO \$6.000			

12. Bibliografía

- (s.f.). Obtenido de <https://colombia2020.elespectador.com/territorio/hambre-de-paz-en-los-montes-de-maria>
- Agricultura, M. d. (2018). *CADENA DE ÑAME*. Obtenido de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Yuca/Documentos/002%20-%20Cifras%20Sectoriales/Cifras%20Sectoriales%20-%202018%20Junio%20%C3%91ame.pdf>
- APROÑAMM. (2010). Obtenido de APROÑAMM: <http://apronamm.org/>
- Arcia, M. (2 de Marzo de 2019). *Entreprenur*. Obtenido de Entreprenur: <https://www.entrepreneur.com/article/316908>
- Banco de la republica. (2015). Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/es/jornadas-capacitacion-dcin-2015-2>
- Businesscol. (2018). Obtenido de <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>
- CATÓLICA, U. (2018). Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5106/ANTIBACTERIAL_DIOSCOREA_CHANCAAYENSIS_OLAYA_ZAVALETA_YOSHUA_ALEXANDER.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Christopher, 1. (2 de Febrero de 2011). *Logistics & Supply*. Pearson. Obtenido de http://www.icesi.edu.co/blogs/supplychain0714/files/2014/07/Martin_Christopher_Logistics_and_Supply_Chain_Management_4th_Edition____2011-1.pdf
- Comercio y Aduanas. (s.f.). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-fob/#incoterm-fob>

- Comercio y Aduanas* . (2018). Obtenido de
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-fob/#incoterm-fob>
- Cuello, M. A. (2018). Obtenido de
<http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/18739/MonroyCuello-Maria%20Alejandra-2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- datosmacro. (2014). *Datos Macro*. Obtenido de
<https://web.archive.org/web/20101009232259/http://www.census.gov/compendia/statab/2010/tables/10s0013.xls>
- DIAN. (s.f.). Obtenido de <https://www.icicat.co/normatividad/impuestos/estatuto-aduanero/item/3157-articulo-339-traslado-ala-zona-primaria-aduanera>
- Dian*. (2017). Obtenido de
<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>
- Dian*. (1 de Enero de 2017). Obtenido de
<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>
- Dian*. (2017). *Nueva regulacion Aduanera* . Obtenido de
<https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/infoconsulta/Estatuto%20Aduanero/PresentaNuevaRegulacionAduanera8demarzo.pdf>
- Dian*. (2019). Obtenido de
<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>
- Economia de Colombia*. (s.f.). Obtenido de
<https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/tramitedeexpo/>

El espectador . (11 de mayo de 2017). Recuperado el 25 de febrero de 2019, de <https://www.elespectador.com/economia/estados-unidos-es-el-principal-comprador-de-name-colombiano-articulo-693333>

EL ESPECTADOR. . (2017 de JUNIO de 16). (GERMAN GOMEZ) Recuperado el 25 de febrero de 2019, de <https://colombia2020.elespectador.com/territorio/hambre-de-paz-en-los-montes-de-maria>

El tiempo. (Junio de 2000). Obtenido de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1238128>

El Universal. (2018). Obtenido de <https://www.eluniversal.com.co/regional/bolivar/nameton-tan-exitoso-que-se-repite-el-fin-de-semana-262071-DUEU374546>

ESTADOS UNIDOS: POLÍTICA Y ECONOMÍA. (2018). Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>

exterior, M. d. (2013). *Formas y medio de pago internacionales*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/960767905rad810CE.pdf>

Gutiérrez, R. H.-N. (2017). *Mapa hispano de los Estados Unidos*. Obtenido de http://cervantesobservatorio.fas.harvard.edu/sites/default/files/mapa_hispano_2017sp.pdf

Hernández, S. &. (s.f.). Descripción de aspectos productivos, de poscosecha y de. En S. &. Hernández.

ICA. (s.f.). Obtenido de 2018: <https://www.ica.gov.co/getattachment/2bfd4e0d-9d4f-4e2a-b252-a22d44d5a03a/ABC-de-la-Admisibilidad-Sanitaria-1.aspx>

ICA. (2017). *ICA*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/>

- Instituto Colombiano Agropecuario, ICA.* (s.f.). Obtenido de <https://www.ica.gov.co/el-ica>
- investigacion, I. C. (2018). *Instituto Colombiano de investigacion contable y analisis tributario.* Obtenido de <https://www.icicat.co/normatividad/impuestos/estatuto-aduanero/item/3164-articulo-346-certificacion-de-embarque>
- Jiménez, A. d. (2006). *Valor nutritivo de la proteína de soya.* Recuperado el 24 de 2 de 2019, de <http://redalyc.org/html/674/67403606>
- Junior aduanas.* (s.f.). Obtenido de <http://junioraduanas.com/herramientas-de-consulta/glosario?pid=2&sid=62:autorizacion-de-embarque>
- Magee, J. (2013). *Distribution Sistem.* Chigago.
- Maitsa Costoms.* (s.f.). Obtenido de 2018: <https://www.maitsa.com/transitario/ventajas-desventajas-transporte-maritimo>
- Manual de documentos de exportacion.* (2016). Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>
- Martínez, J. C. (12 de Septiembre de 2017). *EL Tiempo.* Obtenido de El Tiempo: <https://www.eltiempo.com/colombia/alta-de-mercado-afecta-el-name-montemariano-129838>
- Medios de pagos internaciones .* (2018). Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11281/100000807.pdf>
- Ministerio de agricultura.* (2018). Obtenido de <https://www.minagricultura.gov.co/paginas/default.aspx>
- Ministerio de Turismo .* (s.f.). Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/960767905rad810CE.pdf>

MOUTHÓN, L. (25 de Octubre de 2017). *El heraldo Exportaciones*. Recuperado el 27 de Febrero de 2019, de <https://www.elheraldo.co/economia/colombiano-avanza-en-desempeno-logistico-expertos-415287>

Nacional, U. (6 de Febrero de 2012). *Ñame*. Bogota.

Nosis Trade. (2017). Obtenido de <https://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/PuertoRico/hortalizas-plantas-raices-y-tuberculos-alimenticios/PR/07>

Observatory of economic complexity. (2019). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/col/>

Observatory of economic complexity. (2019). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/col/>

Organisation, W. T. (2017). *Santander Trave Portal*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior>

Orlando, J. (1997). *Entre los Techos de Cristal y Cemento y las autoexigencias*, 26-27.

Pérez, W. G. (24 de noviembre de 2018). *Ministerio de Agricultura* . Obtenido de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Yuca/Documentos/002%20-%20Cifras%20Sectoriales/Cifras%20Sectoriales%20-%202018%20Septiembre%20%C3%91ame.pdf>

Procolombia. (Junio de 2016). Obtenido de <http://www.colombiatrader.com.co/preguntas-frecuentes/registro-como-exportador>

Procolombia. (2017). Obtenido de http://www.procolombia.co/sites/default/files/guia_practica_para_clasificar_la_partida_arancelaria_de_su_producto.pdf

Procolombia. (2018). Obtenido de <http://www.procolombia.co/procolombia/que-es-procolombia>

Procolombia. (2018). Obtenido de http://www.procolombia.co/sites/default/files/guia_proceso_exportaciones_0.pdf

Procomer. (2009). *Informacion de pais* . Obtenido de <http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Informacion%20de%20Pais%20Los%20Estados%20Unidos.pdf>

REINA, Y. C. (6 de junio de 2012). *Banco de la republica* . Obtenido de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/dtser_168.pdf

Reina, Y. C. (12 de Diciembre de 2012). *Economia Regional* . Obtenido de *Economia Regional* : http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/dtser_168.pdf

Revista Dinero. (2013). Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/caratula/articulo/la-apertura-economica/182405>

Ricardo, I. p. (2002). El Consejo mexicano de hombres de negocios: surgimiento y consolidación. En I. p. Ricardo, *El Consejo mexicano de hombres de negocios: surgimiento y consolidación* (pág. 171). Mexico: Universidad Nacional Autonoma de Mexico.

robles., (. (s.f.). 2018.

Salas., P. &. (2009). *Peralta & Salas, 2009*.

Sanchez, C. &. (s.f.). *Descripción de aspectos productivos, de poscosecha*. En Escobar, Beatriz. (Ed.), .

SARQUIS, A. (14 de Noviembre de 2002). *Primer congreso de relaciones Internacionales* . Obtenido de

<http://www.iri.edu.ar/images/Documentos/primercongreso/economia/sarquis.pdf>

Scielo. (Junio de 2011). Obtenido de

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-81602011000100013

stock-illustration-united-states-map-vector. (s.f.). Obtenido de

<https://sp.depositphotos.com/34528819/stock-illustration-united-states-map-vector.html>

The Observatory of Economic Complexity by. (2018). Obtenido de

<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/cri/>

tuberculosis. (s.f.). Recuperado el 24 de febrero de 2019, de

<https://www.tuberculosis.org/name/>

turismo, I. y. (2018). *Guia de normas*. Obtenido de

http://www.procolombia.co/sites/default/files/_normas_de_etiquetado21-11-2018.pdf

Vega, M. E. (2012). Recuperado el 4 de Marzo de 2019, de El ñame :

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0258-59362012000400001

Vergara, M. M. (7 de Agosto de 2017). *El espectador* . Recuperado el 25 de

febrero de 2019, de

<https://www.elespectador.com/noticias/nacional/montes-de-maria-con-el-name-hasta-el-cuello-articulo-706898>

World Economi. (2018). Obtenido de <https://www.cnbc.com/world-economy/>

Zona Franca. (s.f.). Obtenido de

http://www.productosdecolombia.com/main/guia/Zona_Franca.asp