

**VIABILIDAD DE EXPORTACIÓN DEL PLÁTANO VERDE TIPO HARTÓN DESDE CÓRDOBA
(COLOMBIA) HACIA PORTUGAL**

JORGE DAVID MEÑACA GONZÁLEZ

UNIVERSIDAD DEL SINÚ SECCIONAL CARTAGENA

PROGRAMA DE: ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PREGRADO

DÉCIMO SEMESTRE

CARTAGENA DE INDIAS D. T. H. Y C.

2024

**VIABILIDAD DE EXPORTACIÓN DEL PLÁTANO VERDE TIPO HARTÓN DESDE CÓRDOBA
(COLOMBIA) HACIA PORTUGAL**

JORGE DAVID MEÑACA GONZÁLEZ

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL TÍTULO DE ADMINISTRADOR DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

ASESORES

RAFAEL UGARRIZA

JORGE MERCADO SÁNCHEZ

UNIVERSIDAD DEL SINÚ SECCIONAL CARTAGENA

PROGRAMA DE: ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PREGRADO

DÉCIMO SEMESTRE

CARTAGENA DE INDIAS D. T. H. Y C.

2024

Cartagena, 26 de septiembre de 2024.

Doctor:
JORGE MERCADO SÁNCHEZ / RAFAEL UGARRIZA

Director de Investigaciones
Universidad del Sinú EBZ
Seccional Cartagena
L. C.

Cordial saludo.

La presente tiene como fin someter a su revisión y aprobación la ejecución del proyecto de investigación titulado: **VIABILIDAD DE EXPORTACIÓN DEL PLÁTANO VERDE TIPO HARTÓN DESDE CÓRDOBA (COLOMBIA) HACIA PORTUGAL**, adscritos a la Escuela de Administración de Negocios Internacionales.

Atentamente.

Firma:
Dr. Alexander Gary García
Director de la Escuela de Administración de Negocios Internacionales

Firma:
Luis Enrique Schneider
Coordinador de Investigaciones de la Escuela de Administración de Negocios Internacionales

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Cartagena, DT y C, 26 de septiembre de 2024

DEDICATORIA

Dedico mi trabajo de grado principalmente a Dios por darme la oportunidad de asistir como estudiante de la universidad del Sinú seccional Cartagena en el programa de la Escuela de Administración de Negocios Internacionales.

A mis padres por su gran apoyo y esfuerzo desde el inicio de mi camino como estudiante hasta lograr mis metas trazadas.

A mi hermana por estar siempre junto a mí, dándome la fortaleza para seguir adelante.

Al selecto grupo de profesores y asesores de tesis de la universidad que incansablemente insistieron en nuestra formación hasta lograr hacernos profesionales.

AGRADECIMIENTOS

A mis PADRES por haberme brindado la mejor educación y lecciones de vida, por su apoyo constante en todas las etapas, por su dedicación y esfuerzo.

A mi asesor de tesis, Rafael Ugarriza y Jorge Mercado, por su tiempo y por compartir todos sus conocimientos y experiencia para llevar a cabo este proyecto de grado.

A la UNIVERSIDAD DEL SINÚ, por ofrecerme un espacio de formación con todas las herramientas para ser una profesional integral.

Y finalmente a todos los DOCENTES, AMIGOS y FAMILIARES, que de una u otra forma se convirtieron en un apoyo durante todo este proyecto.

Resumen

Como es bien sabido Colombia es un país diverso y multi gastronómico, el cual cuenta con uno de los principales alimentos pertenecientes a la canasta familiar que es el plátano verde tipo “hartón”, su consumo siempre ha sido creciente principalmente debido su bajo costo en el mercado, además que cuenta con alto nivel nutricional, Consecuentemente toda negociación que gire en torno a esta fruta mostrara buenas proyecciones. Los protagonistas del cultivo del plátano en Colombia a través de la historia han corroborado que es una fuente de generación de empleos segura, ya que los rendimientos esperados son efectivos y notorios, pues la calidad de esta fruta no disminuye a pesar de su siembra masiva y los intensos cambios de clima que suceden en Colombia (Agricultura, 2021) se quiere demostrar con esto que es un producto que por su alto consumo garantiza sus proyecciones en ventas. lo cual llevó el concepto de que esta fruta posee una gran valía de exportación hacia el mercado internacional.

De acuerdo con lo expresado, se propone como objetivo principal revisar la viabilidad un plan de negocio de exportación para el plátano verde tipo Hartón desde el departamento de Córdoba (Colombia) hacia Portugal.

Las investigaciones para tal fin se basaron en la utilización de métodos descriptivos y cuantitativos enfocados hacia la determinación de viabilidad de la exportación de esta fruta de acuerdo con el análisis de mercado dentro y fuera del país a través de datos históricos, para finalmente manifestar una oportunidad de posibilidades de negociación internacional para este tipo de producto con el país de Portugal.

A través de todas las investigaciones, proyecciones, análisis financieros y de costos se pudo demostrar que es una iniciativa rentable con un gran potencial de crecimiento en el mercado portugués, lo que impactara positivamente en el desarrollo económico de la región donde se encuentra circunscrito el departamento de Córdoba además pretende aumentar los indicadores económicos en materia de exportación de Colombia.

Palabras clave: Exportación Plátano Hartón, Córdoba, Portugal, plan de negocios

Abstract

As is well known, Colombia is a biodiverse and multi-gastronomic country, which has one of its main foods belonging to the family basket, which is the “hartón” type green banana. Its consumption has always been increasing, mainly due to its low cost in the market. In addition to having a high nutritional level; consequently, any negotiation that revolves around this fruit will show good projections. The protagonists of banana cultivation in Colombia throughout history have corroborated that it is a source of secure job creation, since the expected returns are effective and noticeable, since the quality of this fruit does not decrease despite its massive planting, and The intense climate changes that occur in Colombia (Agriculture, 2021) are intended to demonstrate that it is a product that, due to its high consumption, guarantees its sales projections. which leads to the concept that this fruit has great export value to the international market.

In accordance with what has been expressed, the main objective is to design a viable export business plan for the Hartón type green banana from the department of Córdoba (Colombia) to Portugal.

Through all the investigations, projections, financial and cost analyses, it was possible to demonstrate that it is a profitable initiative with great growth potential in the Portuguese market, which will positively impact the economic development of the region where the department is located. of Córdoba and aims to increase the economic indicators regarding Colombian exports.

Palabras clave: Export, Hartón Banana, Córdoba, Portugal, business plan

Contenido

1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
2.	PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	18
3.	JUSTIFICACIÓN	18
4.	OBJETIVOS	20
	4.1 Objetivo General	20
	4.2 Objetivos Específicos	20
5.	REVISIÓN LITERARIA.....	20
	5.1 Marco teórico	20
	5.2 Marco legal.....	49
	5.3 Marco conceptual.....	54
6.	METODOLOGÍA	59
	6.1 Tipo de investigación	59
	6.2 Técnicas de recolección de la información.....	60
	Aspectos de administración y control del proyecto.....	60
	6.3 CRITERIOS DE EXCLUSIÓN E INCLUSIÓN	61
	6.4 CONSIDERACIONES ETICAS	63
7.	ANÁLISIS DE RESULTADO	65
	7.1 Resultados esperados	65
	7.3 Posibles aplicaciones.....	65
8.	Resultados.....	69
9.	DISCUSIÓN	71
10.	CONCLUSIONES	74
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	76

Lista de Tablas

Tabla 1 Análisis comparativo zona norte.....	278
Tabla 2 Ficha técnica del plátano verde tipo Hartòn.....	30
Tabla 3 Ficha técnica del plátano verde tipo Hartón.....	3132
Tabla 4 Matriz comparativa de centrales de acopio del plátano verde tipo hartón en Colombia.....	37
Tabla 5 Exportaciones totales enero 2023 a 2024 valor Fob y peso neto.....	40
Tabla 6 Cronograma	560

Lista de ilustraciones.

Ilustración 1. Inversión extranjera directa de la Unión Europea en Colombia.....	16
Ilustración 2. Hectáreas sembradas.....	24
Ilustración 3. Promedio de rendimiento.....	25
Ilustración 4. Tabla área sembrada y rendimiento.....	26
Ilustración 5. Abastecimiento por variedad de plátanos	28
Ilustración 6. Matriz de costos.....	35
Ilustración 7. Centros de acopio.....	36
Ilustración 8. Balanza comercial - Exportaciones e Importaciones de Colombia relacionadas con el plátano	42
Ilustración 9. Destino de la exportación del plátano cultivado en Colombia.....	43
Ilustración 10. Irrupción de Portugal como destino de exportación del plátano verde tipo Hartón”.	44
Ilustración 11. Tabla de precios promedios nacionales.....	45
Ilustración 12 Plan de exportación	68
Ilustración 13 Flujo de caja	70

INTRODUCCIÓN

El plátano Hartón fue introducido en Colombia en la década de 1960, proveniente de Centroamérica, la variedad se adaptó rápidamente a las condiciones climáticas y edafológicas del país. Colombia es un país biodiverso y multi gastronómico, uno de sus principales alimentos pertenecientes a la canasta familiar es el plátano verde tipo “hartón”, su consumo es creciente debido a su alta productividad o su producción por hectárea, al bajo costo en el mercado y alto nivel nutricional además su sabor y textura lo hacen ideal para consumo fresco y su procesamiento, otra de sus características es que es un alimento resistente a enfermedades como la sigatoka negra.

Su importancia en la agricultura colombiana se refleja en su contribución al PIB, desarrollo rural y mejora de la calidad de vida de las comunidades involucradas, teniendo en cuenta todos estos beneficios el plátano tipo hartón es un producto que presentara proyecciones de negociación siempre crecientes. La historia de la agricultura colombiana ha demostrado que el cultivo del plátano se convirtió en una fuente de generación de empleos segura ya que los rendimientos esperados son efectivos, pues la calidad de esta fruta no disminuye a pesar de su siembra masiva. (Agricultura, 2021) se pretende mostrar con esto que es un producto que por su alto consumo garantiza sus proyecciones en ventas. lo que indica su alto valor de exportación hacia el mercado internacional, sin embargo, su exponencial crecimiento debe ir acompañado de buenas políticas arancelarias, tecnología de cultivo, distritos de riego eficientes, estrategias de negociación, logística y calidad para asegurar una mejor competitividad.

De acuerdo con lo expresado se propone diseñar un plan de negocio de exportación viable para el plátano verde tipo Hartón desde el departamento de Córdoba (Colombia) hacia Portugal. Según los datos e investigaciones realizadas la importación ha tenido un crecimiento exponencial en los últimos años, siendo el año 2022 el producto más exportado de Colombia hacia Portugal con un valor de 12,7 Millones de euros (2022), BACI HS6 REV. 1992 (1995 -,

2022), Este plan busca contribuir a la generación de empleo, fortalecimiento del agro colombiano y aumento en los indicadores económicos del país, concretamente en la mejoría de las familias campesinas del campo cordobés

En la zona norte del país específicamente en los departamentos de Antioquia, Choco y Córdoba se puede observar con un 23% de cultivos del total en Colombia (Agricultura, 2021) que los colocan en el segundo puesto en producción intensiva de esta fruta y a su vez las únicas zonas que direccionan su intercambio hacia el mercado internacional (Agricultura, 2021)

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El mercado de exportación agrícola de Colombia a nivel internacional es un sector económico dinámico de gran vitalidad que contribuye significativamente a la economía del país. Según estimaciones, el tamaño del mercado agrícola en Colombia alcanzará los \$11.250 millones de dólares en 2024 y crecerá a una tasa compuesta anual del 6,88% hasta llegar a \$15.690 millones de dólares en 2029 (Mordor Intelligence, 2024). Por otro lado, es inevitable notar la contribución en el crecimiento económico agrícola de Colombia con las exportaciones de banano, flores y aguacate (UPRA, 2024) con significativos aumentos del 79,2 %, 13,2 % y 81,5 %, respectivamente

Siendo algo más específicos en lo que concierne al objetivo de este trabajo de grado, la producción de plátano Hartón en el departamento de Córdoba, Colombia, es una actividad económica importante para la región. Según estimaciones, hay alrededor de 30.533 hectáreas de plátano Hartón sembradas en Córdoba, con una producción anual de 301.400 toneladas, el cultivo de plátano Hartón se concentra en dos subregiones del departamento la Zona Costanera y el Alto Sinú, la región de Urabá en Córdoba es conocida por producir plátano Hartón de alta calidad (Google Académico, 2019)

La exportación del plátano Hartón de Colombia hacia Portugal y España es un negocio próspero. Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, entre 2017 y 2020, estos dos países, junto con otros como el Reino Unido, Holanda, Bélgica y Francia, recibieron cerca del 95% de las exportaciones de plátano colombiano, generando divisas por valor de 77 millones de dólares

Uno de los factores impulsores de las exportaciones de plátano hartón a Europa es el intercambio cultural reflejado en los últimos años entre Latinoamérica y Europa con un notorio aumento, debido a las problemáticas internas como los aspectos políticos y económicos que cada vez más sufren los países latinos obligando a muchas familias a salir de su país, seguidamente existe un impacto gastronómico que exige un mayor flujo de productos de nuestra zona caribeña, no siendo menos importante el consumo masivo y costumbrista de los migrantes que indiscutiblemente acrecienta la demanda de estos. (2022)., BACI HS6 REV. 1992 (1995 -, 2022) Con 215.493 migrantes legales provenientes de Latinoamérica, tomando de referencia países como Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia hasta el año 2021, la oferta no puede soportar la gran demanda que requieren las personas en materia alimenticia en Portugal. (portugal., 2022), en efecto, los mayores actores y socios estratégicos de Portugal son España y Alemania. Según la Cámara de Comercio de Valencia, (valencia, 2023) el país andaluz se destaca por su cercanía y ubicación geográfica. Según un informe de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el consumo de plátano en Europa ha aumentado significativamente en las últimas décadas, especialmente en países con grandes comunidades migrantes latinas como España, Francia, Alemania y Reino Unido. (FAOSTAT, 2001)

La gran mayoría de las importaciones de Portugal provienen de España, Alemania y después Francia, el país de las libertades (OEC, 2022). En este orden de ideas y a pesar de que Colombia tiene varios acuerdos comerciales bajo la figura de Tratados de Libre Comercio TLC

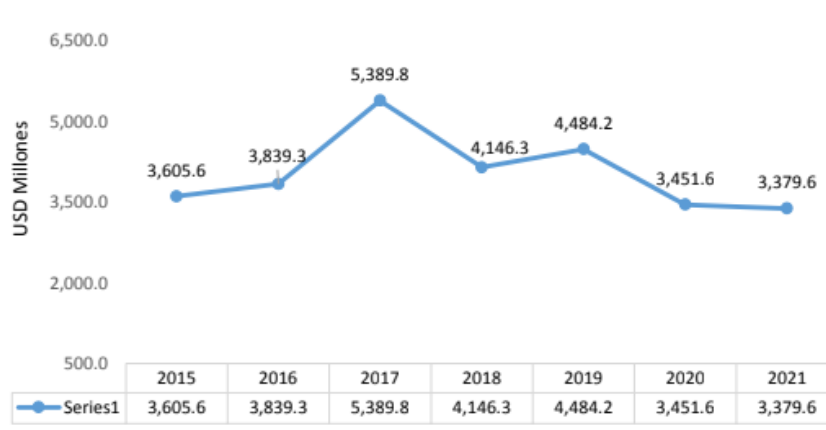
con la Unión Europea y pretendiendo tener cercanía en los mercados extranjeros en este caso Portugal, el sector empresarial colombiano, en articulación con las políticas comerciales y arancelarias deben propiciar un escenario idóneo para explotar y sacar el máximo de rentabilidad con la Unión Europea, es allí cuando se debe mencionar y entender la problemática que se debe superar que por razones de los tratados comerciales, pueden truncar o limitar las exportaciones a diferentes países de Europa, de esta manera hay que mencionar que al extenderse los tratados de libre comercio a nivel mundial, aparece la reducción de aranceles lo que permite a muchos países entrar en competencia, posterior a esto inicia una rivalidad a gran escala que en ocasiones genera una disputa desleal por el mercado de las exportaciones de los productos agrícolas entre estos el plátano hartón, No siendo menos importante la globalización ha permitido que algunos países se especialicen en la obtención de ciertos productos agrícolas, trayendo como consecuencia que exista desigualdad en la distribución de beneficios del comercio agrícola lo cual no siempre se distribuye de manera equitativa entre los productores y consumidores evidenciando inestabilidad general en los precios, A pesar de que Colombia es uno de los países de Latinoamérica con más producción y exportación de plátano después de Ecuador y Costa Rica aún se debe mejorar mirando hacia delante y eliminando estas barreras que en ocasiones pueden obstruir una buena negociación internacional. Un ejemplo comparativo y muy notorio es la capacidad de exportación que tienen países como Ecuador y Costa Rica ante Colombia que si bien es cierto Colombia supera distintos países de Latinoamérica, pero estos lo aventajan en tecnología, lo que se traduce en que requieren menor área cultivada y menor mano de obra por hectárea debido a los sistemas tecnológicos utilizados para la producción del plátano. (FAOSTAT, 2001)

Aunque la República de Colombia tiene acuerdo comercial con la Unión Europea mediante el decreto 1513 del 18 de julio de 2013, aún no se ven maduras claramente las operaciones de exportación e importación de Colombia, puesto que según el Informe Sobre los

Acuerdos Comerciales Vigentes de Colombia para el 2020 se evidenció un déficit comercial de - US\$ 1,220 millones con relación al año anterior. (Mincomercio, 2021) Por la pérdida del valor de exportaciones, por ende, la balanza comercial para Colombia es deficitaria. (Mincomercio, 2021)

En vista de que la balanza comercial de Colombia es deficitaria, (Mincomercio, 2021) la inversión extranjera directa de Europa en Colombia no ha sido la mejor, desde el año 2017 los indicadores en millones de USD vienen decreciendo, *inversión extranjera directa de la Unión Europea en Colombia*.

Ilustración 1 *Inversión extranjera directa de la Unión Europea en Colombia*



Fuente.

Esta propuesta de investigación se centra en la internacionalización del campo cordobés colombiano por medio del plátano verde tipo Hartón, puesto que esta región cuenta con el 23% del total de la producción en Colombia y su mercado de venta es a nivel nacional e internacional, eso quiere decir que es un producto de exportación. (Agricultura, 2021) sin embargo, existen diferentes problemáticas que se deben resolver para lograr los objetivos, tales como la dificultad que tiene Colombia para mostrar a la Unión Europea su gran variedad de productos alimenticios, ya que los canales de comunicación entre Colombia con Europa son relativamente arduos y

costosos, esto se traduce en un desarrollo económico no tan avanzado, generando un progreso lento en las exportaciones. (Castro, 2022).

Entrando específicamente en lo que se refiere al agricultor cordobés, aunque este cuenta con gran experiencia y larga trayectoria en la producción de plátano, los agricultores conocen y cuentan con el conocimiento de las variedades más adecuadas para cada región, mercado y han implementado técnicas de cultivo sostenibles y eficientes, presentan grandes desafíos para mejorar su producción como son:

La falta de infraestructura vial y de transporte que limita el acceso a mercados nacionales, en cuanto a los internacionales, la falta de conocimiento de vías de conexión y temas arancelarios disminuye su capacidad de exportación.

La falta de instalaciones adecuadas para el almacenamiento y manejo postcosecha afecta la calidad del plátano.

La falta de sistemas de riego eficientes y manejo del agua limita la producción.

Por esta razón hay que enfatizar en mejorar estos aspectos, lo cual impactaría muy positivamente la generación de empleo para miles de familias rurales y oportunidades para jóvenes emprendedores, impulsando así la economía local y regional. Aunque existen Programas de apoyo a la producción por parte gobierno colombiano el cual ofrece soporte a la producción de plátano, capacitación y asistencia técnica con organizaciones como la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria (CORPOICA), La Asociación Colombiana de Productores de Plátano (ASOPLATANO) los cuales promueven el plátano colombiano en mercados nacionales e internacionales, hay que impulsar al agricultor a que utilice estos medios para así mejorar su enfoque sobre este cultivo.

Por otro lado, Las actuales condiciones de vida del campesinado en Colombia, evidencian una pobreza, un bajo nivel adquisitivo, educativo, social y cultural, donde en comparación con

sus extensas y grandes tierras productivas se nota el contraste en su diario vivir, las oportunidades de negocios del campesino y mediano agricultor son escasas. (correa, 2021)

2. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cómo influyen las condiciones logísticas y comerciales en la viabilidad de exportar Plátano Verde tipo Hartón desde el departamento de Córdoba (Colombia) Portugal?

3. JUSTIFICACIÓN

Con este proyecto de investigación se busca contribuir significativamente al entendimiento y evaluación del desarrollo de estrategias de exportación en Colombia enfatizando en el crecimiento técnico, logístico y económico del productor y campesino del departamento de Córdoba, esto se pretende lograr de diferentes maneras:

- Analizando la estructura de mercado, lo cual se consigue. Valorando la competencia, la demanda y la oferta en el mercado internacional.
- Identificando las oportunidades y desafíos, detectando barreras comerciales y factores que influyen en la exportación.
- Evaluando la eficiencia logística con conceptos como la cadena de suministro, transporte y almacenamiento.
- Analizando la política comercial, investigando sobre los actuales acuerdos comerciales, aranceles y regulaciones que afectan las exportaciones y acceso a nuevos mercados internacionales.
- Evaluación del impacto económico Mediando el efecto de las exportaciones en la economía nacional.
- Desarrollando estrategias, recomendaciones para mejorar la competitividad y aumentar las exportaciones, basándose en datos históricos y estadísticos con el

conocimiento de que es un plan de negocios con excelentes proyecciones a futuro basados en datos estadísticos obtenidos del año 2019 a 2022 que reflejan una oferta y demanda exponencial. (2022)., BACI HS6 REV. 1992 (1995 -, 2022).

La evaluación de exportaciones puede ayudar a los agricultores a superar desafíos como la competencia, la logística y la calidad. es mejorar la calidad de vida del campesino y agricultor de la zona de Córdoba, con lo cual se pretende el fortalecimiento de los ingresos y nivel adquisitivo de las familias impactadas por este plan de negocio de exportación.

Estos procesos son bases cruciales que dejara el proyecto para que el campesino de la región de Córdoba utilice mejorando la capacidad de exportación hacia el territorio europeo con estándares de calidad y seguridad, lo que impulsa la mejora continua de la producción agrícola, fortalece la economía local, Reduce la vulnerabilidad, ante cambios en el mercado local o climáticos.

El regreso y la reactivación del uso de tierras en la zona de Córdoba, lo cual resultaría en beneficios a gran escala a los pequeños, medianos y grandes comerciantes y consolidar la exportación de productos agro entre Colombia y Portugal.

Por último, la generación de empleo diseñando de la mejor manera la debida estrategia con diferentes metodologías, en este sentido serían las cuantitativas y descriptivas que nos indiquen de forma óptima la viabilidad y rentabilidad de este proyecto, además se pretende llegar a los bajos costos de producción que mantienen la competencia, refiriéndonos con esto a países como ecuador y costa rica.

4. OBJETIVOS

4.1 Objetivo General

“Evaluar la viabilidad de exportar Plátano Verde tipo Hartón desde el departamento de Córdoba (Colombia) hacia Portugal”

4.2 Objetivos Específicos

Identificar datos estadísticos relevantes que permitan realizar una autopsia del panorama general de la exportación de plátano verde tipo Hartón a Portugal.

Estimar la demanda y competitividad del Plátano Verde tipo Hartón en el mercado portugués, valorando las tendencias de consumo y la competencia.

Cuantificar los costos y realizar un análisis comparativo entre inversión y beneficio para estimar la utilidad o déficit de la exportación de plátano verde tipo hartón desde Córdoba (Colombia) hacia Portugal

5. REVISIÓN LITERARIA.

5.1 Marco teórico

Es importante tener claro que los acuerdos comerciales según la teoría neoclásica se entiende como los acuerdos que buscan reducir o eliminar las barreras arancelaria para un bienestar entre ambas economías y según González-Vega y Bracamonte (2018), un acuerdo comercial es un tratado o convenio que establece las normas y reglas que regulan el comercio entre dos o más países, con el objetivo de mejorar el intercambio de bienes y servicios y promover la inversión y el crecimiento económico, para Chedid y Barrera, los acuerdos comerciales son un medio para liberalizar y fomentar el comercio internacional, lo que puede tener beneficios económicos para los países que participan, como el aumento de la inversión, el empleo y la producción.

La teoría proteccionista define los acuerdos comerciales como una herramienta para economías posicionadas más no emergentes y busca proteger el sector empresarial nacional y sus sectores económicos más productivos para por su parte, Schreiber (2017) señala que los acuerdos comerciales tienen como objetivo principal aumentar la eficiencia y la competitividad de los países participantes, mediante la liberalización del comercio y la promoción de la inversión y la innovación. Estos acuerdos también pueden contribuir a la reducción de la pobreza y la desigualdad, al generar empleo y aumentar el bienestar de la población.

Como podemos ver, la Teoría del desarrollo define los acuerdos comerciales como un instrumento que toman ambos países para el desarrollo de ambas economías de manera justa y equitativa, promoviendo el desarrollo sostenible.

Para establecer estrategias que garanticen las máximas ganancias utilizando los mínimos costos posibles sin alterar la calidad es menester realizar un estudio de mercado que según Kotler y Armstrong (2016), el análisis del mercado es el proceso de recopilar información y evaluar las oportunidades y desafíos del mercado para poder tomar decisiones de marketing efectivas.

Lo anterior dará la oportunidad de identificar las oportunidades que para Ramos y Sánchez (2017), la identificación de oportunidades se refiere a la capacidad de las empresas para detectar nuevas necesidades y demandas en el mercado, y adaptarse a ellas para ofrecer soluciones innovadoras y diferenciadas. Este proceso implica un análisis constante del mercado y la competencia, así como una actitud proactiva y de búsqueda de oportunidades.

El sector empresarial industrial desde la alta dirección debe buscar estrategias según el contexto de su organización para plantear lo que Porter (1991) afirma "la estrategia competitiva consiste en llevar a cabo acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en un sector, con el objetivo de enfrentar con éxito las fuerzas competitivas y obtener un retorno sobre la inversión".

Es importante mencionar que los aspectos culturales son relevantes a la hora de trazar estrategias de exportación y/o acuerdos comerciales entre países, ya que en el conglomerado empresarial se está sujeto a tradiciones, creencias, normas, comportamientos adoptados por una sociedad y que influye muy incisivamente a la hora de realizar acuerdos o negociaciones, como podemos ver, existen algunas autoridades académicas que han abordado el tema cultural en los negocios internacionales tales como:

Hofstede, G. (1980). Consecuencias de la cultura: diferencias internacionales en los valores relacionados con el trabajo.

House, R. J., Hanges, P. J., Javidan, M., Dorfman, P. W., & Gupta, V. (2004). Cultura, liderazgo y organizaciones:

Adler, N. J. (1997). Dimensiones internacionales del comportamiento organizacional. Publicación de la Universidad del sudoeste.

Consecuentemente, tenemos datos de suma relevancia que nos permiten observar el contexto en que se encuentra el sector bananero en el país colombiano y la importancia de la región cordobesa en este proyecto.

Factor familias plataneras: UPA 213.950 en Colombia, según el DANE.

En Colombia, el sector platanero es una actividad agrícola vital que involucra a aproximadamente 213.950 unidades productivas agrícolas (UPA). Estas unidades están administradas por familias y agricultores dedicados al cultivo de plátanos, lo que refleja la importancia económica y social de este sector en el país.

Factor cobertura: 32 departamentos en 786 municipios

El cultivo de plátanos se extiende a lo largo de 32 departamentos en Colombia, abarcando una amplia área geográfica. Este sector está presente en 786 municipios, lo que muestra su alcance nacional y su contribución a la actividad agrícola en diversas regiones del país.

Factor tiempo en años. Año 2020. Producción año: 4.476.922 toneladas

Durante el año 2020, Colombia alcanzó una producción de aproximadamente 4.476.922 toneladas de plátanos. Este volumen refleja la significativa contribución del país a la oferta mundial de plátanos y evidencia la importancia del sector en la economía agrícola colombiana.

Factor infraestructura: Área sembrada: 455.529 hectáreas

El área de tierra utilizada para el cultivo de plátanos en Colombia alcanzó las 455.529 hectáreas en el año 2020. Esto muestra la extensión de tierra dedicada a esta actividad y su relevancia en términos de uso del suelo en el país.

Actor infraestructura por hectáreas, 3,5 hectáreas en promedio por productor de plátano

En promedio, cada productor de plátanos en Colombia maneja alrededor de 3,5 hectáreas de tierra destinada al cultivo de esta fruta. Esta cifra proporciona una idea del tamaño de las explotaciones agrícolas dedicadas al cultivo de plátanos y cómo se distribuye la actividad entre los productores.

Factor de generación de empleo. el subsector genera 960.000 empleos directos e indirectos

El cultivo de plátanos en Colombia no solo contribuye a la producción agrícola, sino que también tiene un impacto socioeconómico significativo al generar alrededor de 960.000 empleos, tanto directos como indirectos. Esto incluye trabajadores en las plantaciones, el transporte, la distribución y otros aspectos de la cadena de valor asociada al cultivo y comercialización de plátanos.

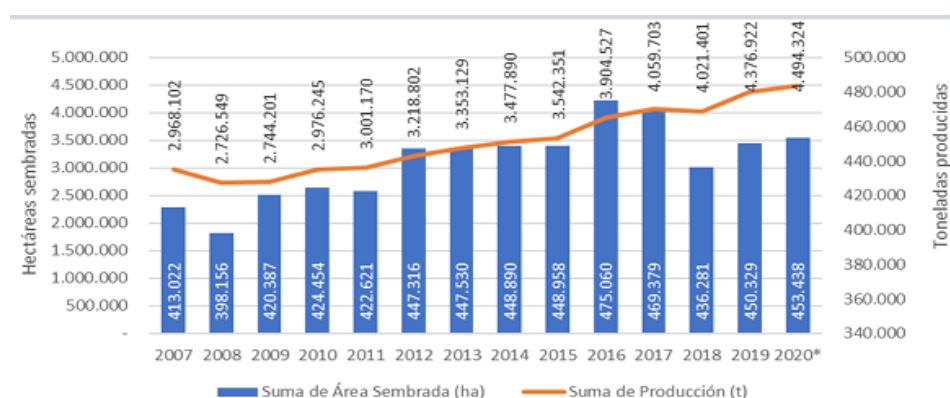
Factor comercial. Exportaciones: 117.524 toneladas e Importaciones: 13.721 toneladas Año 2020

En el año 2020, Colombia exportó alrededor de 117.524 toneladas de plátanos, lo que demuestra su posición como un importante exportador de esta fruta en el mercado internacional.

Por otro lado, las importaciones ascendieron a 13.721 toneladas, lo que indica un balance positivo en el comercio de plátanos, con un superávit exportador.

Estos datos muestran la importancia y el alcance del sector platanero en Colombia, tanto en términos de producción y empleo como en su participación en el mercado internacional de esta fruta.

Ilustración 2 Hectáreas sembradas



Fuente: CADENA DE PLÁTANO Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales, marzo 2021. (Agricultura, 2021)

Para mantener el crecimiento de este cultivo, es importante continuar con las inversiones en investigación y desarrollo, para desarrollar nuevas tecnologías que permitan aumentar el rendimiento por hectárea. Además, es importante fortalecer las políticas públicas que apoyen a los productores de plátano, para que puedan acceder a los mercados internacionales y mejorar sus ingresos (Correa, 2021)

Ilustración 3 *Promedio de rendimiento*

Fuente. CADENA DE PLÁTANO Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales marzo 2021. (Agricultura, 2021)

El rendimiento promedio del cultivo de plátano en Colombia ha ido aumentando gradualmente en los últimos años, pasando de 7,0 toneladas por hectárea en el año 2007 a 7,5 toneladas por hectárea en el año 2020. Este incremento se debe a una combinación de factores, como las condiciones climáticas favorables, el aumento en las áreas sembradas y la adopción de nuevas tecnologías de producción. (agropecuaria., 2022)

El clima es un factor clave para el cultivo de plátano en Colombia. En los últimos años, las condiciones climáticas favorables, como las lluvias regulares y las temperaturas cálidas, han contribuido al aumento del rendimiento promedio del cultivo. (Montes, 2021)

En el año 2018, las condiciones climáticas adversas, como las fuertes lluvias y las sequías, afectaron el desarrollo del cultivo y provocaron una disminución en la producción. Por el contrario, en el año 2020, las condiciones climáticas favorables permitieron un buen desarrollo del cultivo y provocaron un aumento en la producción. (Agricultura, 2021)

Es importante que los productores de plátano en Colombia estén preparados para enfrentar las condiciones climáticas adversas, adoptando prácticas agrícolas que les permitan minimizar el impacto de estas condiciones.

Contexto de la región Cordobesa

La zona cordobesa es una región de Colombia ubicada en el departamento de Córdoba, en la región Caribe. Esta se encuentra entre las coordenadas 8° 30' y 9° 30' de latitud norte y 75° 00' y 76° 30' de longitud oeste. Limita al norte con el mar Caribe, al sur con los departamentos de Sucre y Antioquia, al este con el departamento de Bolívar y al oeste con el departamento de Antioquia.

La zona cordobesa tiene una superficie de aproximadamente 27.000 kilómetros cuadrados y una población de alrededor de 2 millones de habitantes. Su capital es la ciudad de Montería.

La región de Córdoba tiene una gran riqueza natural. Se observa una amplia variedad de ecosistemas, que incluyen bosques tropicales, ciénagas y costas, Córdoba nos ha demostrado ser una gran zona de producción de plátano verde.

Ilustración 4 área sembrada y rendimiento.

DPTO	AREA SEMBRADA(ha)					PRODUCCIÓN (ton)					RENDIMIENTO(Ton/ha)				
	2016	2017	2018	2019	2020*	2016	2017	2018	2019	2020*	2016	2017	2018	2019	2020*
ARAUCA	31.120	32.565	36.582	37.112	38.905	542.074	667.516	793.084	848.362	911.203	16	21	21	21	20
ANTIOQUIA	62.686	62.862	47.125	51.228	50.396	452.840	438.023	361.719	417.719	422.509	5	6	6	7	6
META	24.412	26.545	23.669	24.267	24.619	269.697	427.292	387.505	405.497	418.320	17	17	17	17	17
VALLE DEL CAUCA	29.879	29.840	28.634	28.968	29.974	323.298	267.667	307.548	319.697	333.589	10	10	10	11	10
CORDOBA	28.111	25.490	27.009	28.327	28.522	257.635	258.899	200.692	285.634	289.446	8	8	7	8	8
CHOCO	27.572	27.645	25.681	26.483	27.276	265.384	271.744	264.391	281.657	296.668	7	7	7	7	7
CALDAS	23.102	23.245	23.245	23.695	24.141	245.284	250.370	272.379	278.877	288.170	11	11	12	12	12
QUINDIO	26.667	26.546	26.475	26.755	26.079	266.739	253.356	246.964	251.613	244.729	9	9	9	9	9
TOLIMA	28.278	27.154	22.139	22.726	21.910	183.202	173.139	139.548	150.106	143.019	8	8	8	11	9
RISARALDA	17.948	17.914	17.533	17.797	17.405	161.190	158.859	146.408	149.501	148.006	11	11	10	10	11
OTROS	175.286	169.575	158.189	162.972	164.211	937.184	892.838	901.164	988.259	998.664	11	11	10	10	11

Fuente. evaluaciones agropecuarias EVAS. Tomado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/<https://sioc.minagricultura.gov.co/Platano/Documentos/2021-03-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

De la tabla anterior, se realizó un análisis del departamento de Córdoba en relación con los departamentos que se encuentran por encima, que son, Arauca, Antioquia, Meta y Valle del Cauca.

Tabla 1 *Análisis comparativo zona norte*

DEPARTAMENTO	ÁREA SEMBRADA (HA)	PRODUCCIÓN (TON)	RENDIMIENTO (TON/HA)
CÓRDOBA	28.522	289.446	8
CHOCO	27.276	296.668	7
ANTIOQUIA	50.396	422.509	6

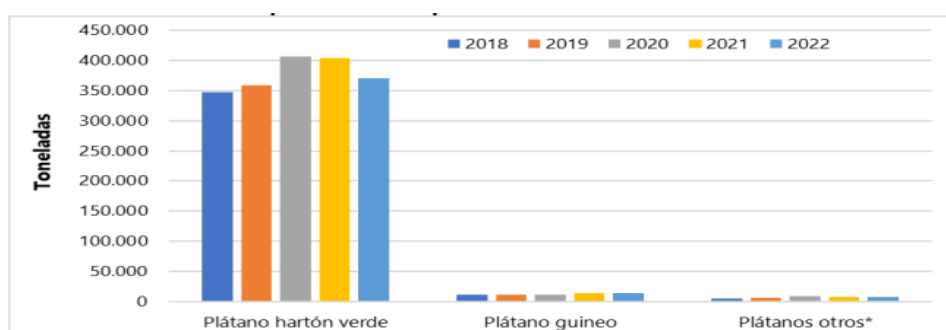
Fuente. Evaluaciones agropecuarias EVAS. Tomado de: [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfndmkaj/https://sioc.minagricultura.gov.co/Platano/Documentos/2021-03-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf](https://sioc.minagricultura.gov.co/Platano/Documentos/2021-03-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf).

Por lo anterior, se puede evidenciar que el área sembrada de Córdoba es el segundo departamento con mayor área sembrada de plátano en zona norte colombiana, con 28.522 hectáreas en el año 2020. solo superado por Antioquia, con 50.396 hectáreas; en materia de producción, Córdoba es el tercer departamento con mayor producción de plátano en Colombia, con 288.446 toneladas en el año 2020. Solo superado por Antioquia, con 422.509 toneladas, pero el rendimiento de Córdoba tiene promedio de 8 toneladas por hectárea, el más alto de todos los departamentos de la zona norte de Colombia. Esto se debe a las condiciones climáticas favorables del departamento, que son ideales para el cultivo de plátano. (Montes, 2021)

Caracterizar la producción del plátano verde tipo Hartón en el campo cordobés colombiano

El plátano ocupa un lugar fundamental en la agricultura colombiana, siendo uno de los productos más cultivados en todo el territorio nacional. De acuerdo con la Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales (2020), para el año 2019 la producción de plátano experimentó un notable crecimiento del 5 %, alcanzando las 4.805.629 toneladas. Este incremento se vio reflejado en el área sembrada, la cual ascendió a 536.443 hectáreas.

Ilustración 5 *Abastecimiento por variedad de plátanos*



* Plátanos comino, cocheco, Córdoba y dominico hartón, entre otros

Fuente. DANE - SIPSA_A. 2023

El gráfico muestra que el plátano Hartón verde ha experimentado un crecimiento significativo en su abastecimiento durante los últimos cinco años, consolidándose como la variedad de plátano más popular en Colombia. Esta tendencia podría estar relacionada con la demanda creciente de este tipo de plátano en el mercado nacional e internacional. Por otro lado, el abastecimiento de plátano guineo ha presentado una fluctuación durante el período, mientras que el abastecimiento de plátanos otros han disminuido constantemente.

Su abastecimiento ha presentado un crecimiento constante, pasando de 350.000 toneladas en 2018 a 380.000 toneladas en 2022.

El cultivo de plátano Hartón verde en Córdoba se ha convertido en una actividad económica de gran relevancia para la región. Este fruto, caracterizado por su sabor y versatilidad, ha posicionado al departamento como uno de los principales abastecedores a nivel nacional. (Agricultura, 2021)

La mayor parte de la producción de plátano Hartón verde de Córdoba se destina a la exportación, lo que convierte a este cultivo en una importante fuente de ingresos para la región y un generador de empleo directo e indirecto. El mercado interno también consume una parte significativa de la producción, lo que demuestra la aceptación y demanda de este producto en el país.

La región de Córdoba cuenta con condiciones climáticas y edáficas favorables para el cultivo del plátano Hartón verde. Esto se traduce en una producción de alta calidad y competitividad en el mercado internacional. Los productores de Córdoba han implementado prácticas agrícolas sostenibles para garantizar la calidad del producto y el cuidado del medio ambiente.

Tabla 2 *Ficha técnica del plátano verde tipo Hartón.*

CARACTERÍSTICA	DESCRIPCIÓN
NOMBRE	Plátano Hartón
COMERCIAL	
NOMBRE	Musa Paradisiaca
CIENTÍFICO	
TIPO	Hartón

CÓDIGO	08036.10.10.00
ARANCELARIO	
DESCRIPCIÓN	Forma alargada, ligeramente curvada, con un peso de 200 a 400 gramos o más por Unidad. Piel gruesa, verdosa y pulpa blanca
PAÍSES	Portugal, Estados Unidos, Italia, Reino Unido, Alemania, Bélgica.
IMPORTADORES	Cajas: 20x51x34 cm - 22,67
TIPO EMBALAJE	kg netos, 960 cajas o 1080 paletizadas
EDAD DEL FRUTO	9-10 semanas después del corte.
PESO * PAQUETE	22-25 kg/unidad
VIDA ÚTIL	4 semanas.
TEMPERATURA	9° a 12° C, humedad relativa
DEL	90%
TRANSPORTE	Marítimo.
DESTINO	Portugal.

Fuente. Elaboración propia. información tomada de: <https://procolombia.co/en>
(portalfruticola, 2014)

Tabla 3 *Ficha técnica del plátano verde tipo Hartón*

CARACTERÍSTICAS	DESCRIPCIÓN
NOMBRE COMERCIAL	Harina de Plátano
NOMBRE CIENTÍFICO	Musa Paradisiaca L
TIPO	Harina De Plátano
CÓDIGO ARANCELARIO	11.06.30.10.00
DESCRIPCIÓN	Producto Natural Elaborado A Partir De Plátanos Verdes Secos Y Molidos. Rica En Potasio, Calcio, Magnesio, Fósforo, Hierro Y Vitaminas A, B, C Y E.
USOS	Se Puede Utilizar Para Diversos Fines, Incluidos Hornear, Cocinar Y Preparar Bebidas.
TIPO EMBALAJE	Bolsas De Polipropileno O Celofán Selladas Herméticamente
PESO PAQUETE	200-500 Gr/U

EDAD DEL FRUTO	Diez Meses Desde La
	Fecha De Fabricación.
DESTINO	Portugal

Fuente. Elaboración propia. información tomada de: <https://procolombia.co/en>

Evaluación de la operación logística de distribución en el proceso de exportación

El plátano Hartón verde se ha convertido en un producto estrella para el departamento de Córdoba, impulsando la economía regional y generando un impacto positivo en la vida de los agricultores. Para aprovechar al máximo el potencial exportador de este fruto, es fundamental contar con una cadena logística eficiente y competitiva.

- **Producción y Cosecha:** La producción del plátano Hartón verde se lleva a cabo en fincas ubicadas en la subregión de Urabá, en Córdoba. La cosecha se realiza de manera manual y selectiva, asegurando la calidad y frescura del producto.
- **Empaque y pre- envío:** Tras la cosecha, los plátanos se transportan a centros de empaque donde se clasifican, lavan, desinfectan y se empaquetan en cajas de cartón o bolsas de plástico resistentes. Se aplica tecnología de control de temperatura y humedad para mantener la calidad del producto durante el transporte.
- **Transporte Terrestre:** Los plátanos empacados se transportan por carretera en camiones refrigerados hacia el puerto de exportación más cercano, generalmente Cartagena o Buenaventura. Durante el trayecto, se mantienen las condiciones óptimas de temperatura y humedad para preservar la calidad del producto.
- **Operaciones portuarias:** En el puerto, los contenedores se cargan con las cajas, sacos o bolsas de plátanos, siguiendo estrictos protocolos de seguridad y manejo de carga.

Se realizan inspecciones fitosanitarias para garantizar el cumplimiento de las normas internacionales de exportación.

- Transporte Marítimo: Los contenedores cargados con plátanos se embarcan en buques refrigerados que navegan hacia los mercados de destino, principalmente en Europa y Norteamérica. Durante el viaje marítimo, se mantiene la cadena de frío para asegurar la frescura y calidad del producto.
- Despacho y distribución: Al llegar al puerto de destino, los contenedores se descargan y se realizan los trámites aduaneros correspondientes. Los plátanos se distribuyen a centros de distribución y comercialización, y finalmente llegan a los consumidores finales en supermercados, fruterías y mercados mayoristas.

En el caso de la exportación de plátano Hartón verde desde Córdoba a Portugal, la elección de la ruta óptima implica un análisis profundo de diversos factores que van más allá de la simple búsqueda de la ruta más corta o económica. Se trata de encontrar un equilibrio entre costos, tiempo de tránsito, condiciones de transporte y eficiencia portuaria, asegurando la calidad del producto y la satisfacción del cliente final.

El análisis de costos es un aspecto fundamental en la selección de la ruta de exportación. Se deben considerar los costos de transporte terrestre desde Córdoba hasta el puerto de embarque, el flete marítimo desde Colombia a Portugal, y los impuestos y aranceles aplicables. Es importante realizar una evaluación detallada de cada componente, comparando precios, servicios y condiciones ofrecidos por diferentes proveedores.

Sin embargo, la rentabilidad no se limita únicamente a la minimización de costos. El tiempo de tránsito también juega un papel crucial. Un tiempo de tránsito prolongado podría afectar la calidad del producto, aumentando las pérdidas y disminuyendo el valor final de la exportación. Por lo tanto, es importante evaluar cuidadosamente las diferentes rutas marítimas, considerando tanto el tiempo de viaje como los costos asociados.

La elección de la ruta de exportación no se limita únicamente a los costos y el tiempo de tránsito. Existen otros factores adicionales que deben ser considerados, como la disponibilidad de navieras que ofrecen rutas con los tiempos de tránsito y costos deseados, las condiciones de transporte en cada etapa de la cadena logística para preservar la calidad del plátano, la eficiencia y capacidad de los puertos de embarque y desembarque en cuanto a manejo de carga y tiempos de espera, y las fluctuaciones del mercado de fletes marítimos y las condiciones de exportación.

Para determinar la ruta de exportación más rentable para el plátano Hartón verde desde Córdoba a Portugal, es necesario analizar diversos factores, incluyendo:

Costos de transporte:

- **Transporte Terrestre:** El transporte terrestre desde Córdoba hasta el puerto de embarque en Colombia (Cartagena o Buenaventura) implica costos variables dependiendo de la distancia, la cantidad de carga y el tipo de camión utilizado.
- **Transporte Marítimo:** Los costos de flete marítimo varían según la ruta, la naviera, el tipo de contenedor y la temporada. En general, el transporte marítimo desde Colombia a Portugal tiene un costo promedio por contenedor entre USD 3.000 y USD 4.000.
- **Impuestos y Aranceles:** Es importante considerar los impuestos y aranceles aplicables a la exportación de plátanos a Portugal.

Tiempo de tránsito:

- **Transporte Terrestre:** El tiempo de tránsito terrestre desde Córdoba al puerto de embarque puede variar entre 1 y 2 días.
- **Transporte Marítimo:** El tiempo de tránsito marítimo desde Colombia a Portugal puede variar entre 20 y 25 días.

Rutas Marítimas:

- **Ruta Directa:** Una ruta directa desde Colombia a Portugal podría ser la opción más rápida, pero no siempre la más económica.

- **Ruta con transbordo:** Una ruta con transbordo en otro puerto, como en España o Francia, podría ser más económica, pero implicaría un mayor tiempo de tránsito.

Ilustración 6 *Matriz de costos*

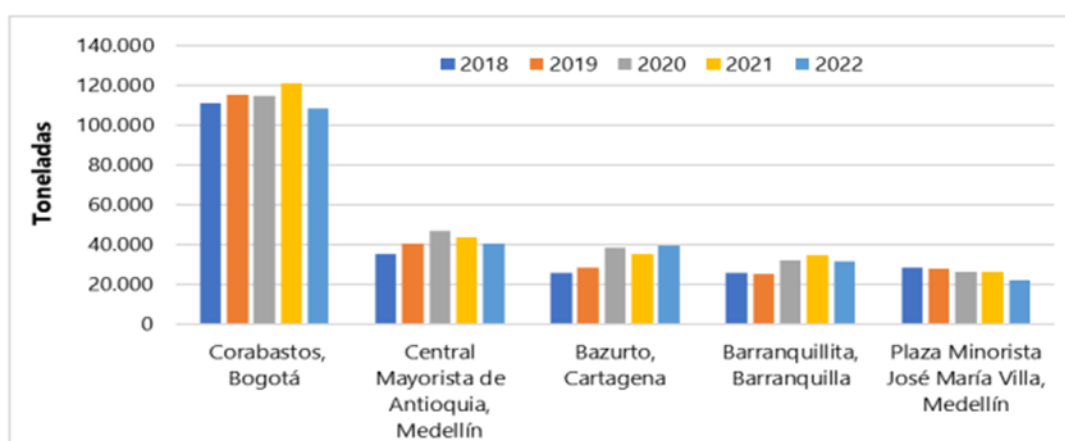
MATRIZ DE COSTOS DE PLATANO VERDE TIPO HARTON HACIA PORTUGAL									
	DETALLE	VALOR PESO COP	COSTO TOTAL OPERACIÓN	TRM	KILO DE PLATANO POR DÓLAR	CANTIDAD DE KILOS A EXPORTAR	TOTAL TONELADAS		
	TOTAL COMPRA DE PLATANO VERDE POR KG (MATERIA PRIMA)	\$ 850	\$ 84,966,000	\$ 4,046	\$ 0.21	10000			
	COSTO TOTAL POR KG - SACO MARCADO	\$ 23.06	\$ 2,306,220						
	COSTO DE VENTA POR KILO	\$ 873	\$ 87,272,220						
	UTILIDAD POR Kilo (30%)	\$ 262	\$ 26,381,666						
EXW	PRECIO DE VENTA DEL PRODUCTO POR KILO EN MON	\$ 1,135	\$ 113,453,886						
	VALUE EXWORK	\$ 1,135	\$ 113,453,886						
FCA	TRANSPORTE INTENO MON - CARTAGENA X KG	\$ 124	\$ 12,364,576						
	VALUE FREE CARRIAGE (FAS)	\$ 1,259	\$ 125,818,462	\$ 201,150		4			
FAS	SEGURO INTERNO X KILO	\$ 0.81	\$ 80,920	% DE SEGURO INTERNO	VALOR COMISION ADUANA %	COSTO DE FLETE INTERNACIONAL USD	SUELDO DE ENCARGADO DE COMERCIO EXTERIOR USD		
FAS	MANIPULEO DE CARGA X KILO	\$ 17.80	\$ 1,780,240	% DE SEGURO INTERNACIONAL	COSTO DE BODEGAJE X CONTENEDOR	CERTIFICADO ORIGIN USD	DOCUMENTO DE EXPORTACION DEK USD		
FAS	PESEAJE Y CUBICAJE X KILO	\$ 4	\$ 404,000			\$	\$		
FAS	BODEGAJE POR 4 DÍAS X KILO	\$ 16	\$ 1,616,000			\$	\$		
	VALUE FREE ALL SHIP(FAS)	\$ 1,297	\$ 129,702,622						
FOB	DOCUMENTO DE EXPORTACION X CONTENEDOR	\$ 26	\$ 204	EMPAQUE		3			
FOB	CERTIFICADO DE ORIGEN X CONTENEDOR	\$ 5	\$ 20	MARCADO		2			
FOB	MOVIMIENTO DE CADA CONTENEDOR X KILO	\$ 71	\$ 7,120,960	TRANSPORTE INTERNO		2			
	VALUE FREE ON BOARD(FOB)	\$ 1,399	\$ 139,923,582	MANIPULEO		1/2			
CF	COMISION DE ADUANA X KILO	\$ 7	\$ 699,618	PESEAJE Y CUBICAJE		1			
CF	COSTO DE FLETE INTERNACIONAL X KILO	\$ 65	\$ 6,473,600	BODEGAJE PTO C/GENA		1/2			
CF	DOCUMENTO BILL OF LOADING (B/L) X KILO	\$ 8	\$ 809,200	CERTIFICADO ORIGEN		1/2			
CF	RECARGO POR AMS TRANSFERENCIA ADUANA PORTUGUESA X KILO	\$ 8	\$ 809,200	MOVIMIENTO CONTE INSPECCION		1			
CF	RECARGO POR BAF COMBUSTIBLE X KILO	\$ 70	\$ 6,959,120	TRANSITO INTERNACIONAL		9			
CF	CARRIER SECURITY	\$ 2	\$ 242,760	DILIGENCIAMIENTO DOCUMENTO AGENCIA ADUANA		1/2			
CF	DILIGENCIAMIENTO DOCUMENTO ADUANA	\$ 3	\$ 258,944	TRANSPORTE PUERTO DE LEIXOS A CIUDAD DE LEIXOS		1/2			
CF	SEGURO INTERNACIONAL X KILO	\$ 7	\$ 699,618	DESCARGUE DE CONTENEDOR EN INSTALACIONES DEL CLIENTE		1/6			
CF	SUELDO DE ENCARGADO DE COMERCIO EXTERIOR X KILO	\$ 18	\$ 1,820,700						
CF	COSTO DE CADA OPERACIÓN X KILO	\$ 12	\$ 1,213,800						
	VALUE COST INSURANCE AND FREIGHT(CIF)	\$ 1,590	\$ 159,010,242						
DAT	COSTO DE DESCARGUE EN PUERTO DE LEIXOS POR KILO	\$ 35	\$ 3,479,560						
	DELIVERY AT TERMINAL (DAT)	\$ 1,634	\$ 163,389,702						
DAP	ADUANA DE IMPORTACION EN CONTENEDOR DE 20 PIES PUERTO LEIXOS X KILO	\$ 11	\$ 1,149,064						
DAP	COSTO TRANSPORTE POR CONTENEDOR PUERTO - LEIXOS X KILO	\$ 21	\$ 2,136,288						
	DELIVERY AT PLACE (DAP)	\$ 1,667	\$ 166,675,054						
DPU	COSTO DE DESCARGUE Y MANIPULACION POR CONTENEDOR EN INSTALACIONES DEL CLIENTE	\$ 35	\$ 3,479,560						
	DELIVERED AT PLACE UNLOADED (DPU)	\$ 1,702	\$ 170,154,614						

Fuente. Elaboración propia.

Centros de acopio del plátano verde tipo hartón en Colombia

A continuación, se muestran en la imagen los centros de acopio más relevantes a nivel nacional.

Ilustración 7 Centros de acopio



Fuente. DANE - SIPSA_A

El cultivo de plátano Hartón verde se ha convertido en una actividad económica fundamental para Colombia, posicionando al país como uno de los principales productores y exportadores de este fruto a nivel mundial. Para garantizar la eficiencia y competitividad de la cadena de suministro, es crucial contar con una red de centros de acopio estratégicamente ubicados y bien equipados.

En este contexto, la imagen proporcionada ofrece una valiosa información sobre los centros de acopio más importantes del plátano Hartón en Colombia. Se destaca la presencia de Corabastos en Bogotá, la Central Mayorista de Antioquia en Medellín, la Plaza Minorista José María Villa en Medellín, y Barranquillita en Barranquilla. Estos centros de acopio juegan un papel fundamental en la comercialización y distribución del plátano Hartón verde, tanto a nivel nacional como internacional.

Es por ello que se realizó una matriz comparativa para que pueda contribuir a la toma de decisiones.

Tabla 4 Matriz comparativa de centrales de acopio del plátano verde tipo hartón en Colombia

Factor	Corabastos (Bogotá)	Central Mayorista de Antioquia	Plaza Minorista José María Villa (Medellín)
Ubicación	Bogotá, Colombia	Medellín, Colombia	Medellín, Colombia
Distancia desde Córdoba	1.200 km	600 km	600 km
Costos de transporte terrestre	Altos	Bajos	Bajos
Volumen de acopio	Mayor	Alto	Medio
Disponibilidad de variedades de plátano	Amplia	Media	Media
Infraestructura y servicios	Moderna y completa	Moderna	Moderna
Conectividad marítima	Indirecta través de Buenaventura o Cartagena)	(a Directa (Puerto de Buenaventura)	Directa (Puerto de de Buenaventura)

Costos de flete marítimo	Altos	Bajos	Bajos
Tiempo de tránsito marítimo	Más largo	Más corto	Más corto
Experiencia en exportación de plátano	Alta	Media	Baja
Acceso a mercados internacionales	Amplio	Medio	Bajo

Fuente. Elaboración propia

Tomando en cuenta los factores mencionados en la matriz comparativa, el centro de acopio más idóneo para la exportación de plátano verde desde Córdoba a Portugal es la Central Mayorista de Antioquia o la Plaza Minorista José María Villa, ambas ubicadas en Medellín.

- Menores costos de transporte terrestre: Al estar ubicadas en Medellín, a solo 600 km de Córdoba, los costos de transporte terrestre del plátano verde son significativamente más bajos que los de Corabastos en Bogotá (1.200 km).

- Acceso directo al puerto de Buenaventura: Tanto la Central Mayorista de Antioquia como la Plaza Minorista José María Villa tienen acceso directo al puerto de Buenaventura, lo que permite reducir los costos de flete marítimo y el tiempo de tránsito hacia Portugal.

- Experiencia en exportación de plátano: Medellín tiene una mayor experiencia en la exportación de plátano que Bogotá, lo que garantiza un mejor manejo del producto y un mayor acceso a mercados internacionales.

Es importante tener presente lo siguiente:

- Evaluar las condiciones específicas de cada centro de acopio: Es importante visitar cada centro de acopio y evaluar las condiciones específicas de las instalaciones, los servicios ofrecidos, los precios de los productos y la calidad del plátano disponible.

- Negociar precios con los proveedores: Se recomienda negociar precios con los proveedores de plátano en cada centro de acopio para obtener las mejores tarifas posibles.

- Considerar las necesidades del cliente final: Es importante tener en cuenta las necesidades del cliente final en Portugal para seleccionar el tipo de plátano y la calidad que mejor se adapten a sus requerimientos.

Evaluación del potencial de exportación del plátano verde tipo Hartón

Las recientes cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) revelan una disminución del 12,8% en las exportaciones agropecuarias, alimentos y bebidas durante diciembre de 2024. Si bien esta caída representa un desafío para el sector, también abre una ventana de oportunidad para diversificar los mercados de destino y explorar nuevas estrategias de exportación. (Rodríguez, 2024)

A pesar de lo anterior, vemos que la dinámica para el año 2024 es totalmente diferente, mostrando una oportunidad, según la tabla 5 Exportaciones totales de enero 2023 a 2024, valor Fob y peso neto.

Tabla 5 Exportaciones totales de enero 2023 a 2024, valor Fob y peso neto

EXPORTACIONES TOTALES		ENERO		
		VALOR FOB (millones de dólares)		
RAMA DE PRODUCTIVIDAD ECONÓMICA	2023	2024	VAR.	%
			2024/2023	
TOTALES	\$3.70	\$ 3.75	1,3%	
Agropecuarios, alimentos y bebidas	\$736.00	\$ 803.00	9,1%	
1				
Combustibles y prod. de industrias	\$ 2.02	\$ 1.96	-3,0%	
extractivas 2				
Manufacturas 3	\$ 692.00	\$ 722.00	4,4%	
Otros sectores 4	\$ 249.00	\$ 262.00	5,0%	
EXPORTACIONES TOTALES		PESO NETO (Toneladas)		
RAMA DE PRODUCTIVIDAD ECONÓMICA	2023	2024	VAR.	%
TOTALES	7.287.047	8.432.952	15,7%	
Agropecuarios, alimentos y bebidas			47,9%	
1	311.47	460.58		
Combustibles y prod. de industrias	6.731.984	7.731.504	14,8%	
extractivas 2				
Manufacturas 3			-1,1%	
	243.24	240.65		

Otros sectores 4		-34,4%
	345.00	226.00

Fuente. Elaboración propia

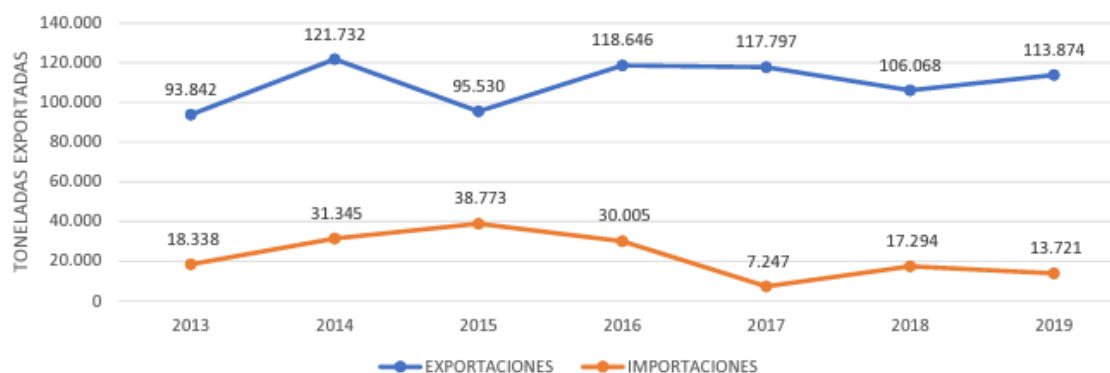
La tabla anterior muestra las exportaciones totales de Colombia en enero de 2023 y 2024, en términos de valor FOB (millones de dólares) y peso neto (toneladas). Este análisis se centrará en identificar las principales tendencias y variaciones en las exportaciones durante este período.

Ramo de Productividad Económica:

- **Totales:** Las exportaciones totales de Colombia en enero de 2024 experimentaron un ligero aumento del 1,3% en comparación con enero de 2023, pasando de USD 3.696 millones a USD 3.746 millones. En términos de peso neto, las exportaciones totales aumentaron un 15,7%, de 7.287.047 toneladas a 8.432.952 toneladas.
- **Agropecuarios, alimentos y bebidas:** Este ramo experimentó un crecimiento del 9,1% en valor FOB, pasando de USD 736 millones a USD 803 millones. En términos de peso neto, el crecimiento fue del 47,9%, de 311.474 toneladas a 460.575 toneladas.
- **Combustibles y productos de industrias extractivas:** Este ramo experimentó una caída del 3,0% en valor FOB, de USD 2.019 millones a USD 1.958 millones. En términos de peso neto, la caída fue del 14,8%, de 6.731.984 toneladas a 7.731.504 toneladas.
- **Manufacturas:** Este ramo experimentó un crecimiento del 4,4% en valor FOB, de USD 692 millones a USD 722 millones. En términos de peso neto, el crecimiento fue del -1,1%, de 243.244 toneladas a 240.648 toneladas.

Haciendo un análisis al ramo agropecuario, **alimentos y bebidas:** El crecimiento en este ramo se debe principalmente al aumento en las exportaciones de café, flores frescas y banano. La demanda internacional de estos productos ha impulsado su crecimiento en el mercado global.

Ilustración 8 *Balanza comercial - Exportaciones e Importaciones de Colombia relacionadas con el plátano*



Fuente. SICEX –Datos aduanas nacionales (Agricultura, 2021)

El plátano es uno de los principales productos agrícolas de exportación de Colombia. En el año 2022, las exportaciones de plátano ascendieron a 1.016 millones de dólares, lo que representó un leve incremento en comparación con el año anterior, (OEC, OEC BACI HS6 REV. 1992 (1995 - 2022)., 2022)

los principales destinos de las exportaciones de plátano de Colombia son Estados Unidos, Reino Unido, Bélgica, Holanda, Italia y Alemania, Estados Unidos es el principal destino, con una participación del 18% del total de las exportaciones. (OEC, OEC BACI HS6 REV. 1992 (1995 - 2022)., 2022)

Las exportaciones de plátano de Colombia han venido creciendo en los últimos años, impulsadas por la demanda internacional. El país tiene el potencial de seguir creciendo como exportador de plátano, y así contribuir al desarrollo económico y social del país.

DESTINO DE EXPORTACIÓN DEL PLÁTANO: COLOMBIA HACIA EL MUNDO

Dichas exportaciones representan ingresos para miles de familias campesinas en todo el país. El plátano es un cultivo importante para la economía colombiana, y su exportación contribuye al desarrollo del país. lo anterior, atiende a unas de las visiones de desarrollo del

actual presidente de Colombia, Gustavo Petro Urrego, además, de la industrialización del campo colombiano.

Ilustración 9 Destino de la exportación del plátano cultivado en Colombia



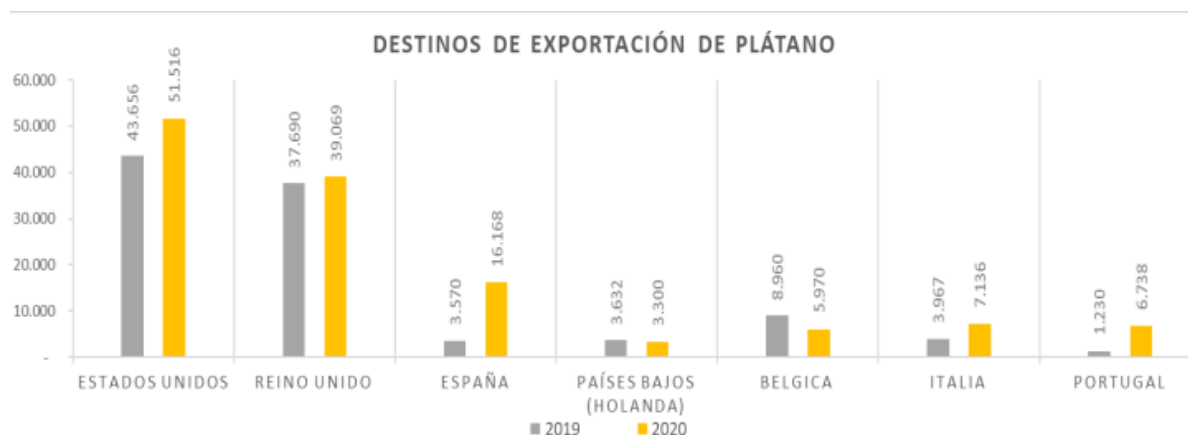
Fuente: SICEX –Datos aduanas nacionales. Tomado de:

[https://sioc.minagricultura.gov.co/Platano/Documentos/2021-03-](https://sioc.minagricultura.gov.co/Platano/Documentos/2021-03-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf)

[31%20Cifras%20Sectoriales.pdf.](https://sioc.minagricultura.gov.co/Platano/Documentos/2021-03-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf)

Según Minagricultura (Agricultura, 2021) en su informe en el año 2019, el país exportó 113.874 toneladas de plátano, lo que representó un valor de 63 millones de dólares. Los principales destinos de las exportaciones de plátano colombiano son Estados Unidos, Reino Unido, Bélgica y España. Estos cuatro países en conjunto sumaron cerca del 90 % del plátano exportado en el 2019.

Ilustración 10 *Irrupción de Portugal como destino de exportación del plátano verde tipo Hartón”.*



En los últimos años, Portugal se ha convertido en un nuevo destino importante para las exportaciones de plátano verde tipo Hartón de Colombia. En el año 2020, Portugal importó 6,758 toneladas de plátano colombiano, lo que representó un aumento exponencial con respecto al año anterior.

Este crecimiento se debe a varios factores, entre los que se incluyen primeramente los buenos precios del plátano verde tipo Hartón en Portugal. El rango de precio minorista para Portugal de plátanos está entre US\$ 0.95 y US\$ 1.67 por kilogramo o entre US\$ 0.43 y US\$ 0.76 por libra (lb) (Wamucii, 2024) y el rango de precios mayoristas aproximado para Portugal plátanos es de entre US\$ 0.68 y US\$ 1.19 en segunda instancia, el crecimiento de la demanda de plátano en Portugal es por el crecimiento de la población y el consumo de plátano está aumentando. Por último, la calidad del plátano colombiano.

Este crecimiento es una buena noticia para el sector del plátano en Colombia. Portugal es un mercado importante para el plátano colombiano y el crecimiento de las exportaciones a este país representa una oportunidad para el sector.

Por lo anterior, se puede deducir que:

- Se espera que el crecimiento de las exportaciones de plátano colombiano a Portugal continúe en los próximos años.
- Los factores que impulsan este crecimiento, como los buenos precios, el crecimiento de la demanda y la calidad del plátano colombiano, seguirán siendo importantes para el debido comercio.

Pero, ¿es o no rentable para el productor cordobés la comercialización del plátano verde tipo Hartón hacia Portugal? En atención y para poder dar respuesta al anterior cuestionamiento, es necesario conocer los precios promedios nacionales. Es por ello que a continuación se muestra en la siguiente tabla.

Ilustración 11 *Tabla de precios promedios nacionales*

Precios del Plátano

Precio promedios Nacionales	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Productor(\$/kilo)	647	918	643	794	985	878
Industria(\$/kilo)	700	650	600	700	650	850
Consumidor(\$/kilo)	925	1.310	920	1.135	1.407	1.254

Fuentes: SIPSA, Almacenes de Grandes Superficies y Corabastos proyectado 2018*

Fuente. SIPSA, Almacenes de Grandes Superficies y Corabastos proyectado 2018*. Tomado de (Agricultura M. , 2021)

El aumento de los costos de producción los últimos años, se debe a diferentes factores como el aumento de los precios de los insumos agrícolas, como los fertilizantes, los agroquímicos y la mano de obra; el aumento de los costos de transporte y almacenamiento; el aumento de los riesgos climáticos, como las sequías, las inundaciones y las enfermedades. (Ganadero, 2023)

Estos aumentos de costos han reducido la rentabilidad de los productores de plátano, lo que ha llevado a un aumento del precio del producto para el consumidor.

Por otro lado, vemos que la competencia internacional es un factor que no se puede despreciar y es que Colombia compite con otros países productores de plátano en el mercado internacional. Estos países, como Ecuador, España, Angola y Costa Rica, tienen costos de producción competitivos y hacen una fuerte competencia con Colombia, lo que le permite a Portugal tener un abanico de opciones para su debida importación.

Con respecto a la cadena logística, la intermediación es un factor importante que contribuye a la diferencia entre el precio que pagan los consumidores y el precio que reciben los productores.

El aumento de los costos de producción los últimos años, se debe a diferentes factores como el aumento de los precios de los insumos agrícolas, como los fertilizantes, los agroquímicos y la mano de obra; el aumento de los costos de transporte y almacenamiento; el aumento de los riesgos climáticos, como las sequías, las inundaciones y las enfermedades. (Ganadero, 2023)

Estos aumentos de costos han reducido la rentabilidad de los productores de plátano, lo que ha llevado a un aumento del precio del producto para el consumidor.

Por otro lado, vemos que la competencia internacional es un factor que no se puede despreciar y es que Colombia compite con otros países productores de plátano en el mercado internacional. Estos países, como Ecuador, España, Angola y Costa Rica, tienen costos de producción competitivos y hacen una fuerte competencia con Colombia, lo que le permite a Portugal tener un abanico de opciones para su debida importación.

Con respecto a la cadena logística, la intermediación es un factor importante que contribuye a la diferencia entre el precio que pagan los consumidores y el precio que reciben los productores.

Línea Naviera

Hapag-Lloyd, con 280 barcos modernos, 11,9 millones de TEU (unidades equivalentes a veinte pies) transportados al año, 16.600 empleados motivados en más de 400 oficinas en 140 países. Hapag-Lloyd es una compañía naviera líder a nivel mundial y un socio poderoso.

Agente Marítimo

INTERSHIP AGENCY S.A.S. Es una empresa dedicada a la prestación de servicio de los usuarios del sector marítimo y portuario, principalmente a los Armadores, Fletadores, Importadores y Exportadores, entre otros, a los cuales representan en calidad de agentes marítimos; Cuentan con recurso humano altamente capacitado y comprometido en el mejoramiento continuo de la calidad en los procesos, para garantizar la satisfacción de sus clientes. (HUBEMAR. (n.d.). Acerca de HUBEMAR.)

Agente de aduana

HUBEMAR, agentes aduaneros de primer nivel, especializados en servicios de comercio exterior y logística integral; pertenecemos a un grupo de empresas asociadas que permiten ofrecer un modelo de servicio innovador.

Son especializados en operaciones logísticas integrales a nivel nacional, con desarrollo tecnológico, enfocados hacia una cultura de mejora continua en cada uno de sus procesos, sus servicios logísticos integran transporte internacional y nacional, almacenamiento en bodegas, administración, e inventarios, convirtiéndose en un actor fundamental dentro de la cadena logística de comercio exterior del país. (SOLISTICA. (n.d.). Acerca de SOLISTICA)

En la actualidad cuentan con un equipo de 270 colaboradores, y oficinas en 5 ciudades del país.

Operador Logístico

SOLISTICA, es el integrador de soluciones logísticas de Latinoamérica con operaciones de clase mundial, cuenta con el conocimiento y experticia local, y a la vez son parte de una empresa multinacional sólida. Generan ventajas competitivas a sus clientes, ofreciéndoles soluciones personalizadas e integrales para toda su cadena de suministro. (Sociedad Portuaria Regional de Cartagena. (n.d.). Inicio.)

Puerto de Origen

Sociedad Portuaria Regional Cartagena.

Puerto de Destino

El puerto de Leixões está situado en el norte de Portugal, en el noroeste de la Península Ibérica, a unos 4 kilómetros al norte de la desembocadura del río Duero y cerca de la ciudad de Oporto, rodeado por los pueblos de Leca da Palmeira al norte. y Matosinhos al sur. (Administração dos Portos de Leixões, S.A. (APL). (n.d.). Homepage.)

Flete Marítimo

Es el precio del transporte marítimo o del servicio de la utilización del buque, en el flete incluye una amplia gama de factores como la naturaleza y característica de la mercancía, la rapidez, el riesgo, el factor de estiba (relación entre el espacio m³ y el peso TM que ocupa en bodega) así como los gastos portuarios considerando todas sus fases (carga o embarque en el puerto de origen, estiba, transporte, desestiba y descarga o desembarque en el puerto de destino). (Investopedia. (2023, septiembre 26).), Ver tabla (), matriz de costos.

Ruta

Las rutas marítimas se generan en función de los puntos de paso obligatorio o estratégico, de las fronteras políticas y acuerdos internacionales, y de las limitaciones físicas como orografía, vientos, corrientes marinas, profundidad, arrecifes, glaciares, etc. (International Maritime Organization (IMO). (n.d.). Maritime routes.)

Las rutas principales son aquellas que soportan la mayor parte del flujo de transporte marítimo entre los mercados más importantes. Sin estas rutas había pocas alternativas rentables de transporte marítimo y esto afectaría notablemente al comercio mundial.

Las rutas secundarias son aquellas que conectan los mercados más pequeños.

La ruta marítima que utilizaremos para nuestra exportación como canal de distribución empleada por los buques mercantes en su tráfico comercial vendría siendo una ruta secundaria entre la Sociedad Regional portuaria de Cartagena y el Porto de Leixões. (Portugal)

5.2 Marco legal.

Acuerdos comerciales

El Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea (UE) va más allá del mero intercambio comercial, estableciendo un marco integral que abarca la cooperación en diversos ámbitos, incluyendo el diálogo político, los derechos humanos y el desarrollo sostenible.

En el plano comercial, el Acuerdo brinda un marco jurídico estable que facilita las relaciones comerciales entre las partes, generando nuevas oportunidades de empleo y un entorno favorable para la inversión. Además, garantiza un trato preferencial para los bienes y servicios producidos en las tres naciones, abriendo las puertas a uno de los mercados más grandes del mundo, con más de 500 millones de consumidores en 27 países.

En el ámbito del diálogo político, el Acuerdo consolida el proceso de diálogo entre Colombia, Perú y la UE, con un enfoque particular en los derechos humanos como elemento fundamental. Se establecen mecanismos de diálogo y cooperación para abordar temas como la promoción y protección de los derechos humanos, el buen gobierno y la democracia.

Barreras arancelarias y no arancelarias

El banano es uno de los principales productos agrícolas de exportación de Colombia, y la Unión Europea (UE) representa un mercado fundamental para este fruto. El Acuerdo Comercial entre Colombia y la UE ha tenido un impacto significativo en las barreras arancelarias que enfrentan los bananos colombianos al ingresar al mercado europeo.

Previo al Acuerdo Comercial, los bananos colombianos debían pagar un arancel de 176 euros por tonelada al ingresar a la UE. Sin embargo, el acuerdo estableció una reducción gradual de este arancel, llegando a 148 euros por tonelada en el año 2014 y finalmente a 75 euros por tonelada en el año 2020. Esta reducción significativa en los aranceles ha representado una gran ventaja competitiva para los exportadores colombianos de banano en comparación con otros países que no tienen un acuerdo comercial con la UE.

A pesar de la reducción arancelaria para Colombia, la UE mantiene un régimen de contingentes para proteger a sus productores de banano. Este contingente establece un límite de 850.000 toneladas de bananos que pueden ingresar a la UE con el arancel reducido. Por encima de este límite, los bananos deben pagar un arancel más alto de 114 euros por tonelada.

Barreras no arancelarias

Si bien el Acuerdo Comercial ha reducido las barreras arancelarias para el banano colombiano, aún existen algunas barreras no arancelarias que pueden dificultar el acceso al mercado europeo. Estas barreras incluyen:

- **Normas sanitarias y fitosanitarias:** La UE tiene estrictas normas sanitarias y fitosanitarias para los productos agrícolas que ingresan a su mercado. Los exportadores colombianos de banano deben cumplir con estas normas para poder comercializar sus productos en la UE.

- **Barreras técnicas al comercio:** La UE también tiene regulaciones técnicas que pueden dificultar el acceso al mercado para algunos productos. Los exportadores colombianos de banano deben estar al tanto de estas regulaciones y asegurarse de que sus productos cumplen con los requisitos establecidos.
- **Protección al producto nacional (europeo):** A pesar de la reducción arancelaria para Colombia, la UE mantiene un régimen de contingentes para proteger a sus productores de banano. Este contingente establece un límite de 850.000 toneladas de bananos que pueden ingresar a la UE con el arancel reducido. Por encima de este límite, los bananos deben pagar un arancel más alto de 114 euros por tonelada.

Proceso de exportación y proceso ante el vuce

Para realizar exportaciones desde Colombia, es necesario cumplir con una serie de requisitos legales y administrativos establecidos por las autoridades colombianas. Estos requisitos buscan garantizar el cumplimiento de las normas de comercio exterior y facilitar el proceso de exportación para los empresarios colombianos.

Registro Único como Exportador (RUE)

- **Inscripción:** El primer paso para exportar desde Colombia es inscribirse en el Registro Único como Exportador (RUE). Este registro se realiza ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y permite a las empresas colombianas realizar exportaciones de forma legal.
- **Especificar actividad en el RUT:** La actividad de exportación debe estar especificada en el Registro Único Tributario (RUT) de la empresa. Esto se realiza actualizando el RUT ante la DIAN e indicando la actividad de exportación.

Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)

- **Registro en la VUCE:** Es necesario registrarse en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE). La VUCE es una plataforma electrónica que permite a los exportadores

colombianos realizar diversos trámites relacionados con el comercio exterior, como la solicitud de certificados de origen y la generación de declaraciones de exportación. “los usuarios deben encontrarse inscritos en el Registro Único Tributario – RUT, teniendo actualizada su información, ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN y contar con el Certificado de Existencia y Representación Legal debidamente actualizado ante la Cámara de Comercio respectiva.” (VUCE, 2022).

Procedimientos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Mincit)

- Declaración juramentada: Los exportadores colombianos deben, presentar una declaración juramentada ante el Mincit en la que se indique la veracidad de la información proporcionada sobre la exportación.
- Certificado de origen: Para acceder a preferencias arancelarias en algunos mercados de destino, es necesario obtener un certificado de origen. Este certificado se emite por la Cámara de Comercio e Industria correspondiente y acredita el origen colombiano de los productos exportados.

Cumplimiento de las normas de comercio exterior

Es importante que los exportadores colombianos se familiaricen con las normas de comercio exterior aplicables a sus productos y mercados de destino. Estas normas pueden incluir requisitos sanitarios, fitosanitarios, de etiquetado y embalaje, entre otros.

Régimen aduanero

La exportación de productos colombianos, incluyendo el plátano Hartón, está sujeta a un conjunto de requisitos y obligaciones establecidos en la normativa nacional e internacional. Estos requisitos, estipulados en el Decreto 360 de 2021 y el Decreto 1165 de 2019, tienen como objetivo garantizar el cumplimiento de las normas aduaneras y la armonización de los procesos de exportación con estándares internacionales.

El primer paso fundamental para exportar productos colombianos es registrarse como exportador ante las autoridades pertinentes. Para las personas jurídicas, se requiere contar con representación legal en Colombia, mientras que las personas naturales deben estar inscritas en el Registro Único Tributario (RUT). Este registro permite a las autoridades identificar a los exportadores y garantizar el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y aduaneras.

Para presentar la declaración aduanera y proceder con la exportación, es necesario contar con los documentos de soporte y cumplir con los requisitos legales establecidos. Estos documentos incluyen:

- Factura comercial: Debe detallar la descripción de los productos, cantidades, precios unitarios y totales, así como las condiciones de pago y envío.
- Lista de empaque: Especifica la cantidad de bultos, su peso y dimensiones, así como el contenido detallado de cada bulto.
- Registro sanitario y vistos buenos: Se requiere para productos que, por su naturaleza, requieren controles sanitarios para garantizar su calidad e inocuidad.
- Carta de responsabilidad: En ella, el exportador asume la responsabilidad por la veracidad de la información proporcionada y el cumplimiento de las normas aduaneras.
- Determinación de origen o declaración juramentada: Sirve para acreditar el origen del producto y determinar su tratamiento arancelario.
- Documento de transporte: Indica el medio de transporte utilizado para el envío de la mercancía, así como los datos del transportista y del consignatario.

El cumplimiento de estos requisitos es esencial para asegurar un proceso de exportación fluido y libre de complicaciones aduaneras. SICEX. (2022).

Documentos adicionales para realizar con todo el proceso de exportación.

- Declaración de exportación.
- Certificado de Origen.

- Registro sanitario
- Autorización de embarque

5.3 Marco conceptual

Exportación agrícola y desarrollo económico

La exportación agrícola es la actividad mediante la cual se envían productos agropecuarios a mercados internacionales, aportando ingresos económicos y oportunidades de expansión para el país productor (Cárdenas, Cadavid y Castaño, 2022). Esta actividad permite a las economías agrícolas diversificarse, además de proporcionar un sustento estable para los productores locales. En el contexto colombiano, la exportación de plátano se presenta como una opción viable para el crecimiento de la economía rural en zonas como Córdoba, donde el acceso a mercados internacionales puede ofrecer mayor estabilidad financiera y fomentar la inversión en la producción.

El desarrollo económico regional implica el fortalecimiento económico de áreas específicas mediante actividades productivas que mejoran la infraestructura y calidad de vida local (Cárdenas et al., 2022). En Colombia, la exportación de cultivos de alto valor como el plátano verde tipo hartón no solo genera empleo y contribuye a la economía de la región, sino que también impulsa mejoras en infraestructuras, como carreteras y centros logísticos. Esto promueve el desarrollo en regiones rurales como Córdoba, donde la economía depende en gran medida del sector agropecuario.

Competitividad y eficiencia productiva

La competitividad en el contexto de comercio exterior se refiere a la capacidad de los productos para satisfacer las exigencias de los mercados internacionales en términos de calidad y precio (Lombana Coy y Palacios, 2020). Para competir en destinos como Europa, los productos agrícolas colombianos deben cumplir estándares de calidad y sostenibilidad que los distingan en

el mercado. La exportación de plátano a Portugal, por ejemplo, requiere que los productores implementen prácticas que garanticen la frescura y calidad del producto para atraer y retener a los consumidores europeos.

La eficiencia productiva es el uso óptimo de recursos en el proceso de producción para maximizar el rendimiento y minimizar los costos (Parra-Peña y Puyana, 2021). En el sector agrícola colombiano, lograr eficiencia en la producción de plátano es fundamental para reducir los costos y aumentar la competitividad. Esto se vuelve especialmente relevante en la exportación a mercados internacionales, donde el costo de producción puede afectar significativamente la capacidad del producto para competir en calidad y precio frente a otros exportadores.

Logística y Cadena de Suministro

La logística en la agricultura se refiere a la planificación y gestión de los procesos necesarios para trasladar productos desde su origen hasta su destino final, asegurando su calidad y minimizando pérdidas (Balza-Franco y Cardona-Arbeláez, 2020). En el caso de productos frescos como el plátano, una logística eficiente es esencial para cumplir con los tiempos de tránsito y condiciones de almacenamiento que exige el mercado europeo, de modo que el producto llegue en condiciones óptimas.

La cadena de suministro comprende las actividades necesarias para mover un producto desde su producción hasta su entrega final, coordinando desde el cultivo hasta la distribución (Medina et al., 2021). En la exportación de plátano colombiano, gestionar eficientemente la cadena de suministro es clave para reducir costos y mejorar la competitividad en mercados internacionales. Esto permite que el producto mantenga su frescura y cumpla con los requisitos de calidad en destinos como Portugal.

Sostenibilidad y Responsabilidad Ambiental

La sostenibilidad agrícola se basa en prácticas de cultivo que no dañan el medio ambiente ni agotan los recursos naturales, permitiendo una producción constante a lo largo del tiempo (Alario Trigueros y Morales Prieto, 2020). En el contexto de la exportación de plátano, adoptar prácticas sostenibles es clave para acceder a mercados como el europeo, donde los consumidores valoran productos que cumplen con normas ambientales.

La responsabilidad ambiental en la agricultura implica adoptar prácticas que minimicen el impacto ambiental y aseguren el manejo responsable de recursos como el agua y la tierra (Moral et al., 2020). En el caso de la exportación de plátano a Europa, la responsabilidad ambiental no solo mejora la percepción del producto, sino que también permite cumplir con las regulaciones ambientales del mercado europeo, donde existe una alta valoración de productos de bajo impacto ecológico.

Preferencias del consumidor y Certificación de Calidad

Las preferencias del consumidor representan las características y cualidades que los compradores buscan en los productos, lo cual afecta la aceptación de estos en un mercado (Flores et al., 2020). En Portugal, la tendencia hacia el consumo de productos frescos y ecológicos brinda una ventaja a los exportadores colombianos de plátano, siempre y cuando puedan satisfacer esta demanda de productos certificados y de alta calidad.

La certificación de calidad es una validación otorgada a productos que cumplen con estándares específicos, garantizando a los consumidores su seguridad y fiabilidad (Forte et al., 2023). Para que el plátano colombiano compita efectivamente en el mercado portugués, obtener certificaciones de calidad reconocidas puede ser un diferenciador clave que fortalezca la confianza del consumidor y facilite su entrada y permanencia en el mercado.

La productividad agrícola es la capacidad de un sistema de producción para maximizar el rendimiento de los cultivos, optimizando el uso de recursos como el suelo, el agua y los insumos agrícolas (Parra-Peña y Puyana, 2021). En el contexto de la exportación de plátano, una alta productividad es esencial para abastecer la demanda de mercados internacionales sin aumentar los costos de producción. Mejorar la productividad en regiones productoras como Córdoba permite a los agricultores responder eficazmente a las oportunidades de exportación, maximizando los beneficios y cumpliendo con los requisitos del mercado.

El crecimiento en el sector exportador se refiere al incremento de la capacidad de un país para expandir sus exportaciones y acceder a nuevos mercados, beneficiando la economía nacional (Urrego, 2022). Este crecimiento es fundamental en el caso de productos agrícolas como el plátano verde tipo hartón, ya que, mediante la apertura a mercados internacionales como el europeo, Colombia puede diversificar su economía y fortalecer el sector agrícola. Urrego (2022) destaca que el uso de modelos de pronóstico basados en series de tiempo permite anticipar las necesidades de producción y exportación, facilitando decisiones estratégicas que optimicen el crecimiento del sector en mercados extranjeros.

1. Antecedentes

Para la revisión de los antecedentes con respecto a las investigaciones relacionadas del objeto de estudio de esta propuesta, encontramos la indagación de Ana Lucia Gonçalves publicada en el año 2016 titulada "El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre Colombia y la Unión Europea: oportunidades y desafíos para el comercio con Portugal" y como objetivo analizar los desafíos y oportunidades que presenta el Acuerdo de Asociación entre Colombia y la UE para el comercio bilateral entre Colombia y Portugal.

Adicionalmente, encontramos que Marta Lucia Rojas en su artículo de investigación publicado en el año 2015 titulado "El comercio exterior colombiano y los tratados de libre

comercio: análisis del acuerdo comercial con la Unión Europea” y como objetivo plantea el análisis del impacto del acuerdo comercial entre Colombia y la UE, incluyendo su relación comercial con Portugal.

También se evidenció la investigación titulada “Oportunidades y desafíos para las empresas portuguesas en el mercado colombiano” de Ana Faria publicado en el año 2018 donde plantea como objetivo identificar oportunidades y desafíos para las empresas portuguesas que quieren invertir en Colombia y expandir sus negocios en el mercado colombiano.

Así mismo, se detectó una investigación relacionada titulada “Análisis de la relación comercial entre Colombia y Portugal: estudio de casos de empresas exportadoras” publicada en el año 2016 por Paola Castro y define su objetivo analizar la relación comercial entre Colombia y Portugal a través de un estudio de casos de empresas exportadoras.

Habría que decir también que, Ana Rita Castro con el objetivo de analizar las oportunidades de negocio para las empresas portuguesas en el sector textil en Colombia, nace la propuesta e investigación que lleva por título “Oportunidades de negocio en Colombia para empresas portuguesas: un estudio de caso en el sector textil” publicada en el año 2017. Investigación importante como insumo referencial para el desarrollo de esta propuesta de investigación.

Por último, pero no menos importante encontramos la investigación desarrollada por Diana López publicada en el año 2019 titulada “Análisis de las exportaciones de productos no tradicionales desde Colombia a Portugal” y como objetivo tiene el análisis de las exportaciones de productos no tradicionales desde Colombia a Portugal, identificando los productos con mayores oportunidades comerciales.

Como se puede observar, las investigaciones sobre las relaciones comerciales entre ambos países han sido de estudio y de mucha atención para grandes autores académicos, lo que muestra la relevancia y la importancia de esta propuesta.

6. METODOLOGÍA

6.1 Tipo de investigación

La metodología diseñada para esta investigación aborda diferentes métodos y formas, el principal enfoque es correlacionar los datos cuantitativos y cualitativos que se han observado para la realización de este proyecto, a su vez se realizó un análisis diagnóstico del plátano tipo Hartón con respecto a los datos estadísticos del precio, cantidad de toneladas exportada y producida por Colombia y actores claves de la cadena logística de exportación hacia Portugal, además de los países de exportación tradicionales y la irrupción de Portugal como un nuevo destino de la exportación del plátano tipo hartón.

- Se implementaron métodos descriptivos esto con el fin de dar un contexto de la región, su desarrollo económico y todo lo relacionado con el plátano tipo hartón La metodología de la investigación consistirá en un análisis documental sobre la estrategia adoptada para este plan de exportación del plátano verde tipo hartón a Portugal.
- También se llevará a cabo una revisión documental donde se tipifiquen cadenas de suministro, taxonomía del producto y sus características, dimensiones y embalaje. con esto último abordamos el proceso y condiciones de exportación.
- Actores son los productores(agricultores colombianos que cultivan y producen plátanos), empresas de exportación (empresas procesadoras, empacadoras y en cargadas de embalajes hacia mercados internacionales), comercializadoras(empresas encargadas de vender el plátano en el exterior), Logísticas (empresas encargadas de manejar la cadena de suministro y garantizar la entrega eficiente de los plátanos) Instituciones gubernamentales (instituciones que regulan y apoyan el campesinado colombiano y cultivador del plátano) Organizaciones de certificación (empresas encargadas de velar

por la calidad del plátano exportado), transportadores(empresas encargadas del transporte del plátano desde Colombia hacia Portugal)

6.2 Técnicas de recolección de la información

- Datos estadísticos
- Documentación existente.

Aspectos de administración y control del proyecto

Cronograma

Tabla 6 *Cronograma*

Fecha Actividad.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Agosto	Sept	Oct.	Nov.	
Descripción del problema									
Marco referencial									
Diseño metodológico									
Trabajo de campo									
Análisis de información									
Presentación de resultados									

Fuente. Elaboración propia

Tabla 7 Presupuesto

EGRESOS		INGRESOS	
Libros	\$6.00		
Fotocopias	\$4.00		
Refrigerios	\$30.00	FINANCIACIÓN PROPIA	
Transportes	\$120.00	\$ 1.580.000	
Papelería	\$10.00		
Imprevistos	\$40.00		
Internet	\$370.00	TOTAL	\$
Pc	\$1.000.000	1.580.000	
TOTAL \$ 1.580.000			

Fuente. Elaboración propia

6.3 CRITERIOS DE EXCLUSIÓN E INCLUSIÓN

Para realizar un análisis detallado de la viabilidad de exportación del plátano verde tipo hartón desde Córdoba, Colombia, hacia Portugal, se han definido criterios de inclusión y exclusión que permitan enfocar el estudio en los aspectos más relevantes. En cuanto a los criterios de inclusión, se considerarán únicamente los datos que aborden la calidad del producto en términos de frescura, tamaño, color y cumplimiento de requisitos fitosanitarios exigidos por el mercado portugués, dado que estos factores son fundamentales para satisfacer la demanda en

el mercado europeo. Además, se incluirán prácticas agrícolas sostenibles que respeten las normativas ambientales de la Unión Europea, como la reducción del uso de agroquímicos y el manejo responsable de los recursos naturales, ya que la sostenibilidad representa un valor añadido en este contexto.

Asimismo, el estudio incluirá aspectos logísticos clave, como las condiciones de transporte, almacenamiento y tiempos de tránsito desde Colombia hasta los puertos de entrada en Portugal. Estos datos permitirán evaluar la viabilidad de mantener la frescura y calidad del producto durante todo el proceso de exportación. También se tomarán en cuenta los estudios más recientes sobre las preferencias del consumidor en Portugal, específicamente en relación con productos frescos y certificados. Por último, se analizarán los costos asociados a la exportación del plátano, tales como aranceles, impuestos y certificaciones de calidad, ya que estos costos impactan directamente en la competitividad del producto en el mercado portugués.

En cuanto a los criterios de exclusión, se descartan estudios y datos relacionados con variedades de plátano distintas al tipo hartón, ya que el análisis se centra exclusivamente en esta variedad específica. Asimismo, no se considerarán mercados fuera de Europa, para evitar dispersarse en condiciones y demandas que no aplican al objetivo de este estudio, se excluirán también prácticas agrícolas que no cumplan con estándares de sostenibilidad, tales como el uso excesivo de agroquímicos o métodos no respetuosos con el medio ambiente, dado que el mercado europeo prioriza la sostenibilidad en sus importaciones agrícolas. Finalmente, se descartarán todos los datos relacionados con exportaciones de productos no agrícolas, asegurando que el análisis permanezca centrado en el sector agropecuario y en las particularidades de la exportación del plátano verde tipo hartón hacia Portugal.

6.4 CONSIDERACIONES ETICAS

El presente estudio sobre la viabilidad de exportación de plátano verde tipo Hartón de Córdoba a Portugal toma en cuenta diversos aspectos éticos para asegurar que la implementación de este plan de negocio contribuya al desarrollo sostenible y respete los principios fundamentales de ética en comercio internacional, con los siguientes enfoques:

1. **Sostenibilidad Ambiental:** Colombia es un país biodiverso, y el cultivo del plátano verde tipo Hartón debe realizarse con prácticas agrícolas sostenibles que no agoten los recursos naturales de Córdoba. Esto implica el uso responsable de la tierra, el agua y otros insumos, promoviendo métodos de cultivo que minimicen el impacto ambiental y contribuyan a la conservación de los ecosistemas locales.
2. **Condiciones Laborales Justas y Seguras:** La industria del plátano en Colombia es una fuente significativa de empleo. Este proyecto velará por que los derechos de los trabajadores sean respetados en todas las etapas del proceso de cultivo, cosecha, empaque y transporte, asegurando condiciones de trabajo seguras, salarios justos, y prohibiendo el trabajo infantil, en concordancia con las normativas locales e internacionales de derechos laborales.
3. **Impacto Social y Apoyo a la Comunidad Local:** La exportación del plátano verde hacia el mercado portugués busca generar un beneficio económico significativo para la comunidad rural de Córdoba. Este estudio promueve la inclusión de los pequeños y medianos productores, ofreciendo apoyo y capacitación para mejorar la competitividad del producto, así como oportunidades para que los agricultores locales aumenten sus ingresos y calidad de vida, contribuyendo al desarrollo socioeconómico de la región.
4. **Transparencia y Cumplimiento Normativo:** Se garantizará la transparencia en todos los aspectos del proyecto de exportación, desde los estudios de mercado hasta los acuerdos comerciales y los precios. Asimismo, se cumplirá estrictamente con las normativas

sanitarias y fitosanitarias vigentes tanto en Colombia como en la Unión Europea, para asegurar que el plátano exportado cumpla con los requisitos de seguridad y calidad del mercado internacional.

5. Responsabilidad en la Cadena de Suministro: Para preservar la calidad del plátano durante su exportación y asegurar la satisfacción del consumidor final en Portugal, se mantendrá una cadena de suministro ética y eficiente. Esto implica monitorear cada etapa, desde la recolección y empaque hasta el transporte marítimo, y asegurar que todos los actores involucrados operen bajo principios de responsabilidad y transparencia.
6. Divulgación de resultados y efectos económicos: En coherencia con los objetivos del estudio, se compartirá con transparencia el impacto económico proyectado de esta iniciativa, así como los datos sobre su viabilidad. Esto permitirá a la comunidad local y a las entidades interesadas contar con información verificada que contribuya a la toma de decisiones informadas en futuras estrategias de exportación.

7. ANÁLISIS DE RESULTADO

7.1 Resultados esperados

Se espera, después de la revisión documental, lo siguiente:

- Los resultados podrían utilizarse para realizar estudios de seguimiento sobre el impacto del plan de acción. Estos estudios podrían ayudar a identificar los beneficios reales del plan para los productores colombianos de plátano, para el sector agrícola colombiano y para el desarrollo económico del país.
- Los resultados podrían utilizarse para desarrollar nuevas investigaciones sobre el sector del plátano. Por ejemplo, los resultados podrían beneficiar la investigación de nuevas técnicas de producción de plátano, nuevos mercados para el plátano colombiano o nuevas formas de mejorar la competitividad del sector.

En general, los resultados de la investigación podrían contribuir al conocimiento científico sobre el sector del plátano y al desarrollo de políticas públicas que lo apoyen.

Además, lo anterior da pie a nuevas posibles investigaciones como *“El impacto del plan de acción en los ingresos de los productores colombianos de plátano”*. Este estudio podría utilizar datos de encuestas, registros oficiales o datos de seguimiento de los precios; otro podría ser *“El impacto del plan de acción en la creación de empleo en el sector agrícola colombiano”*. Este estudio podría utilizar datos de encuestas, registros oficiales o datos de seguimiento de la actividad económica.

7.3 Posibles aplicaciones.

En particular, los resultados de la investigación podrían utilizarse para realizar estudios sobre los siguientes temas:

- La competitividad de los productores colombianos de plátano en el mercado portugués. Estos estudios podrían ayudar a identificar las áreas en las que los productores

colombianos pueden mejorar su competitividad, como la calidad del producto, los costos de producción y los canales de distribución.

- Los efectos de la exportación de plátano verde sobre los ingresos de los productores colombianos. Estos estudios podrían ayudar a cuantificar el impacto de la exportación sobre la economía de los productores colombianos.
- Los efectos de la exportación de plátano verde sobre la creación de empleo en el sector agrícola colombiano.
- Los efectos de la exportación de plátano verde sobre el desarrollo económico del país.

Los resultados de la investigación también podrían utilizarse para informar el desarrollo de políticas públicas que apoyen la exportación de plátano verde desde Colombia a Portugal.

Por consiguiente, a lo mencionado anteriormente con datos descriptivos y cuantitativos, presentamos el plan de exportación que se llevará a cabo.

Plan de Exportación

Alcanzar el plan de exportación.

Actividades preliminares

- Estudio de convenios internacionales entre Colombia y Portugal
- Estudio de mercado en Portugal (oferta y demanda)
- Análisis de precios del plátano hartón en Córdoba
- Análisis de costos y rutabilidad (transitabilidad de vías, climatología) de transporte terrestre.
- Análisis de la cadena logística

Actividades de comercialización.

- Estudios de utilidades en Córdoba.
- Estudios de utilidades en Portugal.
- Negociación final cliente portugués.

Actividades logísticas

- Logística aduanera Colombia
- Logística portuaria Colombia
- Logística naviera
- Logística aduanera de Portugal
- Logística portuaria Portugal
- Logística terrestre de Portugal

Ilustración 12 Plan de exportación

RESUMEN PLAN DE EXPORTACION		Duracion(dias)	Costos COP	observaciones
ID	Actividades	61,00	\$ 174 158 780,68	
	Actividades preliminares	Duracion(dias)	Costos COP	observaciones
	Actividades preliminares	19,00	\$ 1 800 000,00	
	Estudio de convenios internacionales entre Colombia y Portugal	2,00	\$ 200 000,00	Movilizacion.
	Estudio de mercado en Portugal (oferta y demanda)	10,00	\$ 1 000 000,00	Gastos movilizacion portugal
	Análisis de precios del plátano hartón en Córdoba	5,00	\$ 600 000,00	Viaticos
	Análisis de costos y rentabilidad (transitabilidad de vías, climatología) de transporte terrestre.	2,00	\$ -	cotizaciones por web
	Actividades de comercialización	Duracion(dias)	Costos COP	observaciones
	Actividades de comercialización.	13,00	\$ 119 953 886,00	
	Estudios de utilidades en Córdoba.	2,00	\$ -	Proyecciones de utilidades
	Estudios de utilidades en Portugal.	3,00	\$ -	Proyecciones de utilidades
	Total compra de plátano verde por kg (materia prima)	-	\$ 84 966 000,00	EXW
	Costo total por kg - saco marcado(Marcacion de sacos)	4,00	\$ 2 306 220,00	EXW
	Utilidad por kilo (30%)	-	\$ 26 181 666,00	EXW
	Negociación final cliente portugués.	4,00	\$ 6 500 000,00	viaticos
	Actividades logísticas y transporte	Duracion(dias)	Costos COP	observaciones
	Actividades logísticas	29,00	\$ 52 404 894,68	
	Logística portuaria Colombia	15,00	\$ 27 432 982,68	
	Comisión de aduana x kilo	1,00	\$ 1 266 887,34	CIF
	Documento de exportación x contenedor	1,00	\$ 104,00	FOB
	Certificado de origen x contenedor	1,00	\$ 20,00	FOB
	Movimiento de cada contenedor x kilo	4,00	\$ 7 120 960,00	FOB
	Costo de flete internacional x kilo	1,00	\$ 6 473 600,00	CIF
	Documento bill of lading (b/l) x kilo	1,00	\$ 809 200,00	CIF
	Recargo por baf combustible x kilo	1,00	\$ 6 959 120,00	CIF
	Carrier security	1,00	\$ 242 760,00	CIF
	Diligenciamiento documento aduana	1,00	\$ 258 944,00	CIF
	Seguro internacional x kilo	1,00	\$ 1 266 887,34	CIF
	Sueldo de encargado de comercio exterior x kilo	1,00	\$ 1 820 700,00	CIF
	Costo de cada operación x kilo	1,00	\$ 1 213 800,00	CIF
	Logística aduanera Portugal	2,00	\$ 1 958 264,00	
	Recargo por ams transmision aduana portuguesa x kilo	1,00	\$ 809 200,00	CIF
	Aduana de importación en contenedor de 20 pies puerto leixoes x kilo	1,00	\$ 1 149 064,00	DAP
	Logística terrestre Colombia	8,00	\$ 16 248 736,00	
	Trasporte interno mon - cartagena x kg	1,00	\$ 12 364 576,00	FCA
	Seguro interno x kilo	1,00	\$ 80 920,00	FAS
	Manipuleo de carga x kilo en el puerto	1,00	\$ 1 780 240,00	FAS
	Pesaje y cubicaje x kilo	1,00	\$ 404 600,00	FAS
	Bodegaje por 4 dias x kilo	4,00	\$ 1 618 400,00	FAS
	Logística portuaria Portugal	2,00	\$ 3 285 352,00	
	Costo de descargue en puerto de leixoes por kilo	1,00	\$ 1 149 064,00	DAT
	Costo transporte por contenedor puerto - leixoes x kilo(transporte hasta Poprtugal, platano parafinado)	18,00	\$ 2 136 288,00	DAP
	Logística terrestre Portugal	2,00	\$ 3 479 560,00	
	Costo de descargue y manipulación por contenedor en instalaciones del cliente	2,00	\$ 3 479 560,00	DPU
	Duracion de Actividades de manipuleo y transporde Platano Harton Parafoinado hasta Portugal	26,00		

8. Resultados

Tiempo

De acuerdo al plan de exportación completo se puede apreciar que la duración estimada desde la primera visita a Córdoba(Colombia) y las diferentes diligencias correspondientes en la tramitología, compra y venta de la materia prima hasta la colocación del plátano verde tipo hartón en Portugal es de aproximadamente 61 días, haciendo énfasis en que el tiempo de salida del producto desde el puerto de Cartagena hasta el puerto de leixoes es de 26 días, la duración total de la implementación del proyecto puede variar según la capacidad y agilidad del personal encargado de la tramitología documentaria, sin embargo la duración de movilización del plátano desde Colombia a Portugal es fija, convirtiéndose en ruta crítica del proyecto lo cual implica que ese tiempo(26 días) no puede aumentar.

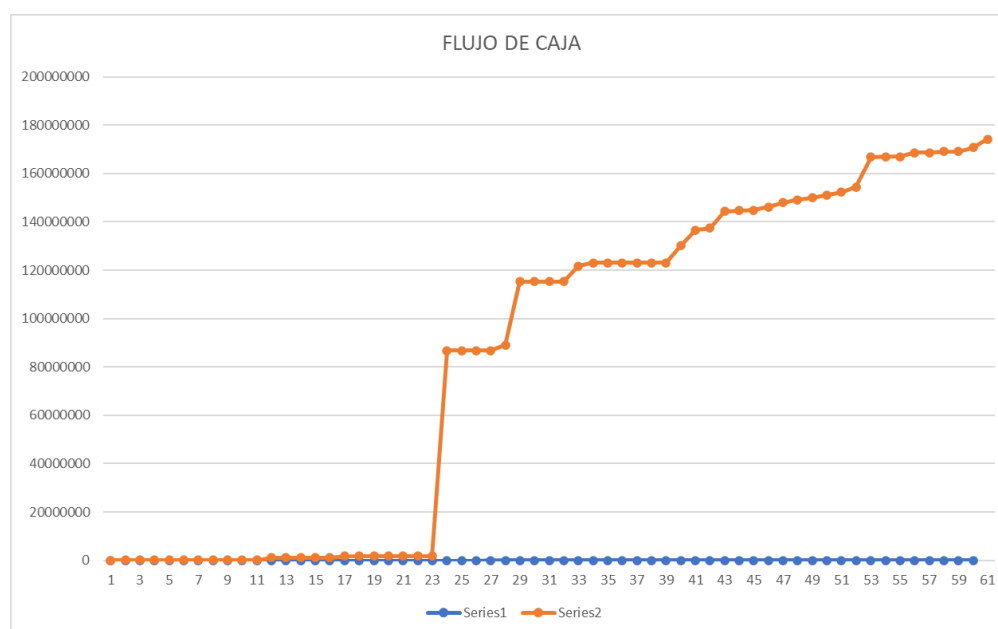
Costos

El costo del DAP para exportar 100 toneladas de plátano verde tipo hartón Portugal es de 174.158.780 COP, aproximadamente con el valor actual tasado para la compra y venta del plátano verde tipo hartón.

Flujo de caja

Dado que el inicio del plan es de visitas, documentación y exploración de campo, la inversión inicial es poca, esta se ve incrementada notablemente partir de realizar la comercialización de la materia prima con los campesinos en Córdoba, posterior a eso comienza la etapa de inversión con los puertos, naviera y aduana de Cartagena, evidenciando un crecimiento lineal, como observamos en la siguiente figura.

Ilustración 13 Flujo de caja



Utilidades

Luego de observar el costo final del DAP y compararlo con el precio de compra por kilo del plátano hartón en Portugal, el cual se encuentra en un rango de precios mayoristas aproximado de entre US\$ 0.68 y US\$ 1.19 en este caso estimamos la compra en US\$ 1 por Kg, esto nos arroja utilidades alrededor de un 57% lo cual indica que es un negocio rentable.

Ilustración 1 Inversión vs. Beneficio

INVERSION/100 TON	PRECIO VENTA EN PORTUGAL/10 TON	GANANCIAS/10 TON
\$ 174.158.780,68	\$ 449.019.000,00	\$ 274.860.219,32
INVERSION/1 KG	PRECIO VENTA EN PORTUGAL/1 KG	GANANCIAS/1 KG
\$ 1.741,59	\$ 4.490,19	\$ 2.748,60

Indicadores económicos

De acuerdo con los resultados obtenidos de utilidades, podemos estimar que al llevar a cabo este tipo de proyecto rentable, los indicadores de exportación en Colombia aumentarían notablemente

9. DISCUSIÓN

La exportación de plátano verde tipo Hartón desde Colombia a mercados europeos, en particular a Portugal, plantea un escenario prometedor tanto para el crecimiento económico de la región cordobesa como para la consolidación de productos agrícolas colombianos en Europa. La evidencia sugiere que productos tradicionales como el plátano tienen una alta aceptación en mercados con fuerte presencia de migrantes latinoamericanos, lo que incrementa la demanda y abre oportunidades de comercio sostenibles (FAO, 2022). En este contexto, la proyección de la exportación del plátano hartón desde Córdoba no solo se alinea con tendencias globales de consumo de productos étnicos en Europa, sino que responde a un mercado que ha visto un incremento sostenido en el consumo de plátano y otros productos tropicales.

Viabilidad de mercado y Competitividad

Estudios recientes subrayan que el mercado de plátano en Europa ha crecido notablemente debido a factores como el cambio demográfico y el creciente interés de los consumidores en alimentos exóticos y saludables. Portugal, en particular, ha visto un aumento en el consumo de plátano, influenciado en gran medida por las poblaciones inmigrantes y las nuevas tendencias alimentarias saludables que promueven productos ricos en fibra y potasio, como el plátano (Agricultura, 2021). Según Pro Colombia (2023), Portugal importó aproximadamente 6,758 toneladas de plátano desde Colombia en el último año, destacándose como uno de los mercados emergentes con alto potencial de crecimiento para este producto.

La competitividad del plátano colombiano se ve favorecida por acuerdos comerciales y condiciones de calidad que cumplen con las estrictas regulaciones sanitarias europeas. Sin

embargo, el sector enfrenta la competencia de países como Ecuador y Costa Rica, que han implementado tecnologías avanzadas en la producción de plátano, permitiendo reducir costos y mejorar la eficiencia logística (OEC, 2022). En comparación, el potencial de Córdoba radica en la calidad del suelo y las condiciones climáticas que favorecen la producción de plátano hartón de alto rendimiento. Sin embargo, la mejora de infraestructuras logísticas en Colombia sería crucial para asegurar tiempos de transporte más competitivos y reducir pérdidas postcosecha.

Impacto socioeconómico y ambiental en la Región

El proyecto de exportación del plátano hartón también tiene implicaciones significativas en el desarrollo económico local de Córdoba, considerando que el sector agrícola representa una fuente de ingresos y empleo para miles de familias. Según datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2022), el cultivo de plátano en Córdoba contribuye significativamente a la generación de empleo rural y es una alternativa viable para diversificar la economía local. Los estudios de FAO (2021) sugieren que el fortalecimiento de sectores agrícolas tradicionales, mediante estrategias de exportación, puede reducir la pobreza en áreas rurales al incrementar los ingresos de pequeños y medianos agricultores.

Desafíos Regulatorios y Normativos

En términos de normativas, el cumplimiento de las regulaciones fitosanitarias de la Unión Europea presenta desafíos, pero también oportunidades. La Comisión Europea establece criterios estrictos sobre pesticidas y contaminantes en productos agrícolas, lo cual exige a los exportadores colombianos altos estándares de calidad y seguridad alimentaria (European Commission, 2021). Estos requisitos son esenciales para fortalecer la percepción del plátano colombiano como un producto seguro y de alta calidad. La implementación de estos estándares permite al plátano colombiano competir no solo en precio sino en valor agregado, destacándose como un producto diferenciado en términos de calidad y seguridad alimentaria en comparación con otros proveedores.

Consideraciones Económicas y Proyecciones de Rentabilidad

A nivel financiero, el análisis realizado sugiere que la iniciativa es económicamente viable, con proyecciones de retorno positivas en el mercado portugués. Un estudio de Pro Colombia (2023) sobre las exportaciones de productos agrícolas señala que las frutas tropicales, incluido el plátano, han mostrado una tasa de crecimiento anual del 12 % en los últimos cinco años en el mercado europeo. Este crecimiento se traduce en una oportunidad de expansión rentable para productos agrícolas como el plátano hartón, cuya demanda está en aumento en la Unión Europea.

Finalmente, en términos de costos, los mayores desafíos incluyen los costos de transporte y almacenamiento en frío, esenciales para mantener la frescura del plátano durante su viaje a Portugal. Sin embargo, estrategias de cooperación con socios logísticos en el puerto de Cartagena y acuerdos con navieras especializadas en transporte de productos frescos podrían reducir estos costos. Además, los tratados comerciales entre Colombia y la Unión Europea, como el acuerdo de reducción de aranceles, ofrecen una ventaja competitiva que disminuye las barreras de entrada al mercado europeo y aumenta la rentabilidad proyectada del negocio (Mincomercio, 2021).

10. CONCLUSIONES

Luego de evaluar el verdadero potencial de exportación que tiene el plátano verde tipo hartón hacia Portugal, ultimamos que como proyecto de negocio internacional tiene óptimas rentabilidades y viabilidades con inversiones progresivas en tiempos relativamente cortos, Colombia en el año 2024 evidencio una disminución del 12,8% en términos de exportación agropecuario, introduciendo en la balanza comercial de Colombia este tipo de plan de exportación, se prevé sustanciales incrementos en los indicadores porcentuales económicos.

A su vez en términos logísticos podemos determinar de acuerdo con las investigaciones realizadas en este documento que la tramitología y gestión de documentos aduaneros, navieros y portuarios, ha mejorado considerablemente respecto a años anteriores, dándonos diferentes opciones a la hora de exportar el producto requerido.

Por otro lado, notamos que los procesos físicos portuarios, como cargue, descargue y movilización de contenedores, están organizados en el puerto de Cartagena, de tal forma que muestra un fuerte dinamismo, generando confianza entre los comerciantes de este tipo de negocios.

La exportación de plátano Hartón a Portugal representa una oportunidad comercial con un alto potencial de crecimiento. Al considerar los costos, beneficios, viabilidad y recomendaciones descritas, con los datos estadísticos cualitativos y cuantitativos descritos con anterioridad, se puede concluir que esta iniciativa puede contribuir a la diversificación de mercados, la generación de ingresos y la creación de empleo en Colombia, ayudaría al

fortalecimiento del sector agrícola colombiano, impulsando la inversión, la innovación y la adopción de prácticas agrícolas sostenibles, al tiempo que fortalece la imagen del país como productor de frutas de alta calidad en el ámbito internacional.

La producción de plátano Hartón para exportación debe cumplir con estándares internacionales de calidad y sostenibilidad, lo que puede impulsar la adopción de buenas prácticas agrícolas en las fincas colombianas. La comercialización de esta fruta puede realizarse bajo esquemas de comercio justo, asegurando mejores condiciones laborales y precios más justos para los productores colombianos. La producción sostenible de plátano puede contribuir a la protección del medio ambiente, reduciendo el uso de pesticidas, fertilizantes químicos, y conservando los recursos naturales.

Portugal presenta una oportunidad significativa para el desarrollo económico y social de Colombia. Sin embargo, es necesario abordar los retos y desafíos existentes para asegurar el éxito de esta iniciativa. La investigación, el desarrollo y la implementación de estrategias adecuadas serán claves para posicionar el plátano verde tipo Hartón colombiano en el mercado portugués y aprovechar al máximo su potencial exportador.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Administração dos Portos de Leixões, S.A. (APL). (n.d.). Homepage. <https://www.apl.pt>

Asociación Colombiana de Exportadores de Banano (Asoexport). (2023). Informe de coyuntura del plátano colombiano. Bogotá, Colombia. http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/boletin_exportaciones_feb23.pdf

Bajo, O. (1991). Teorías del comercio internacional. Antoni Bosch editor. https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=99HyPYGM5EUC&oi=fnd&pg=PA9&dq=que+es+el+comercio+internacional&ots=cv8yu7yyeA&sig=rAsZjISOGspxxD3rJf_mHextglQ#v=onepage&q=que%20es%20el%20comercio%20internacional&f=false

Cantos, M. (1999). Introducción al comercio internacional. Editorial UOC. https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=XUL--tAKYKYC&oi=fnd&pg=PA7&dq=que+es+el+comercio+internacional&ots=Qq1cH_kXi1&sig=LAX7qhixXT10T9c2eoSQRk-YdhA#v=onepage&q&f=false

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2023, julio 15). Boletín SIPSA semanal. <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/SIPSA/bol-SIPSASemanal-15jul-21jul-2023.pdf>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2024, abril 16). Exportaciones sumaron US\$49.542 millones en último mes de 2023 y cayeron 12,9%. La República.

<https://www.larepublica.co/economia/las-exportaciones-sumaron-us-49-542-millones-con-corte-a-diciembre-del-ano-pasado-3794719>

Gabinete de Estratégias e Estudos (GEE). (n.d.). População estrangeira com estatuto legal de residente em Portugal: Argentina. <https://www.gee.gov.pt/pt/lista-publicacoes/estatisticas-de-imigrantes-em-portugal-por-nacionalidade/paises/Argentina/3927-populacao-estrangeira-com-estatuto-legal-de-residente-em-portugal-argentina/file>

Gabinete de Estratégias e Estudos (GEE). (n.d.). População estrangeira com estatuto legal de residente em Portugal: Brasil. <https://www.gee.gov.pt/pt/lista-publicacoes/estatisticas-de-imigrantes-em-portugal-por-nacionalidade/paises/Brasil/4017-populacao-estrangeira-com-estatuto-legal-de-residente-em-portugal-brasil/file>

Gabinete de Estratégias e Estudos (GEE). (n.d.). População estrangeira com estatuto legal de residente em Portugal: Colômbia. <https://www.gee.gov.pt/pt/lista-publicacoes/estatisticas-de-imigrantes-em-portugal-por-nacionalidade/paises/Col%C3%B4mbia/3958-populacao-estrangeira-com-estatuto-legal-de-residente-em-portugal-colombia/file>

Gabinete de Estratégias e Estudos (GEE). (n.d.). População estrangeira com estatuto legal de residente em Portugal: Venezuela. <https://www.gee.gov.pt/pt/lista-publicacoes/estatisticas-de-imigrantes-em-portugal-por-nacionalidade/paises/Venezuela/3996-populacao-estrangeira-com-estatuto-legal-de-residente-em-portugal-venezuela/file>

HUBEMAR. (n.d.). Acerca de HUBEMAR. <https://www.hubemar.com/acerca-de>

ICEX. (2022). El mercado de las frutas y verduras frescas en Portugal. <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/066/documentos/2022/12/estudios-de->

mercado/EM_El%20mercado%20de%20las%20frutas%20y%20verduras%20frescas%20en%20Portugal_2022.pdf

Investopedia. (2023, September 26). Freight. <https://www.investopedia.com/terms/f/freight.asp>

International Maritime Organization (IMO). (n.d.). Maritime routes. <https://www.imo.org/en/OurWork/MaritimeRoutes>

INTERSHIP AGENCY S.A.S. (n.d.). Quiénes somos. <https://www.intershipagency.com/quienes-somos>

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2023). Cifras sectoriales. <https://sioc.minagricultura.gov.co/Platano/Documentos/2021-03-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

Porter, M. E. (1991). La ventaja competitiva. CECSA.

Rivera, L. F., & Barrena, R. (2018). Estrategias de identificación y evaluación de oportunidades de negocio en emprendimientos turísticos. *Estudios y Perspectivas en Turismo*, 27(5), 1073-1092.

Schreiber, S. (2017). Acuerdos comerciales y su impacto en el desarrollo económico. *Revista de Comercio Exterior*, 67(2), 35-47.

SICEX. (2022). Requisitos para exportar. <https://procolombia.co/publicaciones/guia-practica-para-conocer-el-proceso-de-exportacion-de-bienes>

Sociedad Portuaria Regional de Cartagena. (n.d.). Inicio. <https://www.sprc.com.co>

SOLISTICA. (n.d.). Acerca de SOLISTICA. <https://www.solistica.com/acerca-de>

Boletín Técnico Componente Abastecimiento de Alimentos (SIPSA_A). (2023, febrero). Boletín técnico.

Observatory of Economic Complexity (OEC). (n.d.). Trade profile of Portugal. <https://oec.world/es/profile/bilateral-country/prt/partner/col>

Cárdenas, M. V., Cadavid, D. A. L., & Castaño, D. V. (2022). Factores económicos e incidencia en las exportaciones agrícolas: Caso de Colombia comparado ante diferentes países. *Económicas CUC*, 43(1), 31-56.

Urrego, C. A. C. (2022). Pronóstico de las exportaciones de productos del sector agropecuario y la industria manufacturera de Colombia basado en series de tiempo.

Muñoz, G. A. D., Lombeida, M. D. Q., & Mosquera, D. G. F. (2021). La competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA Research Journal*, 6(1), 145-161.

Lombana Coy, J., & Palacios, L. (2020). Competitividad y contexto internacional de los negocios: Teoría y aplicación. Universidad del Norte.

Balza-Franco, V. I., & Cardona-Arbeláez, D. A. (2020). La relación entre logística, cadena de suministro y competitividad: una revisión de literatura. *Revista ESPACIOS*, 798, 1015.

Medina, L. B. R., et al. (2021). Gestión empresarial de la cadena de suministro. Ediciones de la U.

Flores, A. M. P., et al. (2020). Análisis comparativo de consumidores de verduras y frutas ecológicas en España y Portugal. *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, 17(2), 277-299.

Forte, T., et al. (2023). ¿Producir o no producir alimentos certificados? Un análisis exploratorio desde Portugal. *RIVAR (Santiago)*, 10(30), 213-232.

Alario Trigueros, M., & Morales Prieto, E. (2020). Sostenibilidad y políticas de desarrollo rural: el caso de la Tierra de Campos vallisoletana. *Cuadernos Geográficos*, 59(1).

Moral, A. M., et al. (2020). Sostenibilidad, desarrollo endógeno y economía social. *Revista Iberoamericana de Economía Solidaria e Innovación Socioecológica*, 3.

Parra-Peña, R. I., & Puyana, R. (2021). Análisis de la productividad del sector agropecuario en Colombia y su impacto en temas como: encadenamientos productivos, sostenibilidad e internacionalización, en el marco del programa Colombia más competitiva.

Agricultura, Ministerio de. (2021). Informe de la cadena productiva del plátano en Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

DANE. (2022). Reporte anual de producción agrícola en Córdoba. Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

European Commission. (2021). EU regulations on pesticide residues and food safety. European Union.

FAO. (2022). Tendencias de consumo de productos agrícolas en la Unión Europea. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

Mincomercio. (2021). Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes de Colombia con la Unión Europea. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

OECD. (2022). Datos de comercio internacional de plátano. Observatorio de Complejidad Económica.

ProColombia. (2023). Informe sobre oportunidades de exportación de frutas tropicales en Europa. ProColombia.

Científicos logran aumentar la vida útil del plátano. (portalfruticola, 2014)