



# ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN PARA PULPA DE FRUTA COLOMBIANA: GUÍA METODOLÓGICA

Seminario de Investigación

Especialización en Gerencia de Proyectos

Francisco Javier Avendaño Lopera  
favendan4944@universidadean.edu.co

Juliana Valencia Florez  
jvalenci4791@universidadean.edu.co

**ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN PARA PULPA DE FRUTA COLOMBIANA:  
GUÍA METODOLÓGICA**

**PRESENTADO A:**

ELIZABETH LEÓN VELÁSQUEZ

**PRESENTADO POR:**

FRANCISCO JAVIER AVENDAÑO LOPERA

JULIANA VALENCIA FLOREZ

UNIVERSIDAD EAN

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

2019

# ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN PARA PULPA DE FRUTA COLOMBIANA: GUÍA METODOLÓGICA

## RESUMEN

La creciente producción de frutas exóticas en Colombia con el paso de los años y el interés de países extranjeros en conocer el mercado colombiano por la poca oferta local, ha llevado a la producción, comercialización y exportación de pulpas de fruta. Actualmente PROCOLOMBIA, entidad encargada de atraer la inversión extranjera y potencializar las exportaciones del país, no cuenta con una guía metodológica para exportar pulpa de fruta; por esa razón se considera importante proponer una guía que permita orientar al productor cuando se enfrenta a procesos de exportación de este activo. Adicionalmente, con este proyecto se busca sugerir planes de acción para los puntos críticos del proceso de exportación para FRUTURAMA S.A.S. (Emprendimiento propio) encontrados a través de información secundaria.

**Palabras clave:** *Exportación, Frutas exóticas, Guía metodológica, Pulpas de fruta.*

## 1. JUSTIFICACIÓN

La fruticultura, en forma fresca y procesada, en Colombia se ha considerado como una de las actividades agrícolas más promisorias, con mejores posibilidades al corto y mediano plazo en el mercado internacional. Colombia cuenta con grandes ventajas competitivas, gracias a su ubicación geográfica y las condiciones del suelo y clima que le permite cosechar durante todo el año una gran variedad de frutas, facilitando el abastecimiento en el mercado local y proyectando la apertura de nuevos mercados a nivel internacional (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2003).

El país, a través de los retos y de los incentivos gubernamentales, busca ser competitivo internacionalmente en la comercialización y distribución de frutas, en este caso, productos terminados como pulpas de fruta.

De acuerdo con la investigación realizada previamente, se encontró que PROCOLOMBIA no cuenta con una guía metodológica que oriente al productor a incursionar en expandir internacionalmente su marca. Por tal motivo, con el presente proyecto se busca solventar esta problemática teniendo en cuenta como caso de estudio la empresa FRUTURAMA S.A.S., la cual es un emprendimiento propio encargada de producir, comercializar y distribuir pulpa de fruta.

## **2. DESARROLLO DEL PROYECTO**

Para cumplir a cabalidad con el proyecto se plantearon objetivos que ayudaron a dividir el procedimiento y unificar resultados.

### **2.1. OBJETIVO GENERAL**

Diseñar una guía metodológica para optimizar procesos de exportación de pulpa de frutas exóticas de Colombia.

### **2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- 2.2.1.** Identificar puntos críticos del proceso de exportación de pulpa de fruta a partir de información secundaria.
- 2.2.2.** Plantear planes de acción para los puntos críticos encontrados.
- 2.2.3.** Proponer una Guía metodológica con las estrategias asociadas a la exportación de pulpas de fruta para FRUTURAMA S.A.S.

## **3. MARCO TEÓRICO**

La integración dentro del mercado global ofrece la oportunidad de estimular el crecimiento económico nacional, influyendo en la reducción de la brecha social de la desigualdad

económica a través de la creación de nuevos y mejores empleos. De acuerdo con lo anterior, las exportaciones se presentan como la entrada a la globalización, es por eso que Colombia está trabajando en generar estrategias frente a la demanda creciente de este mercado a través de productos tales como productos minerales, productos del reino vegetal, piedras preciosas, metales comunes, productos de las industrias químicas, entre otros.

En el año 2017, Colombia exportó \$39.1 Millardos, siendo la 55° mayor economía de exportación en el mundo y la economía más compleja 53° de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (DANE, 2018). Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Colombia es el tercer país latinoamericano con mayor número de hectáreas cultivadas en frutales; característica que nos define como una de las ‘despensas más grandes del mundo’ (El Heraldo, 2017).

La categoría *Productos del reino vegetal* aporta el 14% del total exportado en el año 2017; sin embargo, dentro de esta amplia categoría se encuentra **“Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante”**, donde se da cabida a las pulpas de frutas, el producto objetivo de la presente investigación. Para el mismo año, esta clase aportó al total \$9.37 millones, lo equivalente al 0.024%. En la Tabla 1. Se puede observar el valor de las exportaciones de esta categoría por continente, siendo América el continente con mayor participación en el mercado.

**Tabla 1.** *Exportación de Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante por continente.*

(Observatory of Economic Complexity, 2017).

<b>Continente</b>	<b>Valor de las exportaciones</b>	<b>Porcentaje del total</b>
América	5,19 millones	55,38%
Europa	3,93 millones	41,94%
Oceanía	154 miles	1,64%
Asia	99,8 miles	1,06%

De América, el país destino que más acogió estos productos fue Estados Unidos con el 36%, seguido por Venezuela con 13%. Por su parte, Europa aportó el 28% con Francia y el 4.6% con España. Australia, representando a Oceanía, contribuyó con el 1.6%. Finalmente, por Asia, Israel importó el 0.92% y Emiratos Árabes Unidos el 0.13% del total de las exportaciones de Colombia para esta categoría. (Observatory of Economic Complexity, 2017).

### **3.1. PANORAMA NACIONAL**

De acuerdo con la Encuesta Anual Manufacturera – EAM 2015 del Distrito Administrativo Nacional Estadístico (DANE), la industria de los alimentos representa cerca del 30% siendo uno de los sectores más grandes e importantes para la economía colombiana. Sin embargo, la agroindustria de frutas y hortalizas representa el 1% de la producción bruta industrial del sector alimentos, y el 0.2% del total de la agroindustria manufacturera.

La agroindustria hortofrutícola a través de subsectores como la fabricación de productos alimenticios, la cual consiste en transformar estos insumos naturales en productos como pulpas, congelados, helados, mermeladas, jaleas, jugos de frutas, etc., concentran el 68% de la producción total. Por su parte, y para interés del presente proyecto, las pulpas de fruta tienen el 8% de la participación del valor de la producción de bienes manufacturados por la industria hortofrutícola. La demanda industrial de este sector asciende al 78% para uso como materia prima; no obstante, el 18% corresponde a pulpa de fruta (EAM, 2015).

### **3.2. INFORMACIÓN DE TRÁMITES**

Los lineamientos establecidos para el presente proyecto, se fundamentan en la obtención de una guía metodológica que le permita al productor comercializar las pulpas de fruta en el mercado internacional. El objetivo de esta guía es establecer un plan exportador con herramientas de investigación auxiliado en el plan de exportación

del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y PROCOLOMBIA, que permita impulsar proyectos empresariales.

### 3.2.1. MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

La Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío, a través de su centro de información lanzó las modalidades del régimen exportador que sirve como factor orientador en la negociación.

**3.2.1.1. Exportación definitiva:** Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancía del territorio nacional para permanecer en otro país de forma indefinida.

**3.2.1.2. Exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo:** Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para ser sometidas a procesos de transformación, elaboración o reparación en el exterior o en una zona franca, debiendo ser reimportadas dentro del plazo que la Aduana autorice antes de su exportación.

**3.2.1.3. Exportación temporal para reimportación en el mismo estado:** Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para atender una finalidad específica, en un plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna.

**3.2.1.4. Reexportación:** Es la modalidad de exportación que regula la salida definitiva del territorio aduanero nacional, de mercancías que estuvieron sometidas a una modalidad de importación temporal o a la modalidad de transformación o ensamble.

**3.2.1.5. Reembarque:** Es la modalidad de exportación que regula la salida del territorio aduanero nacional de mercancías procedentes del exterior que se encuentren en almacenamiento y respecto de las cuales no haya operado el abandono legal ni hayan sido sometidas a ninguna modalidad de importación.

**3.2.1.6. Exportación por tráfico postal y envíos urgentes:** Para esta modalidad de exportación, podrán ser los envíos de correspondencia, paquetes y envíos urgentes siempre que su valor no exceda mil dólares estadounidenses.

**3.2.1.7. Exportación de muestras sin valor comercial:** Se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías declaradas, cuyo valor FOB total no sobrepase el monto estipulado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

**3.2.1.8. Exportaciones temporales realizadas por viajeros:** Serán objeto de esta modalidad de exportación aquellas mercancías nacionales o nacionalizadas que lleven consigo los viajeros que salgan del país y deseen reimportarlas a su regreso en el mismo estado, sin pago tributario.

**3.2.1.9. Exportación de menajes:** Serán objeto de esta modalidad de exportación los menajes de los residentes en el país que salen del territorio aduanero nacional para fijar su residencia en el exterior.

**3.2.1.10. Programas nacionales de exportación:** Modalidad conocida como PEX, es la operación mediante el cual un residente en otro país compra materias primas a un productor residido en Colombia, disponiendo su entrega a otro productor también residente en el territorio aduanero nacional, quien se obliga a exportar el bien manufacturado a partir de la materia prima, según las instrucciones que reciba el comprador externo.

### **3.2.2. REQUISITOS PARA TRAMITAR UNA EXPORTACIÓN**

PROEXPORT y la Cámara de Comercio de Bogotá, tiene al alcance de la comunidad, un listado de pasos para realizar exportaciones de bienes y servicios.

**3.2.2.1. Creación de empresa:** No es de obligatorio cumplimiento, pero se recomienda que se constituya la empresa legitimando la actividad de exportación de los bienes colombianos. Sin embargo, a partir del Decreto 2788 del 31 de agosto de 2004 se reglamenta el Registro Único Tributario, que lo registra como exportador.

- 3.2.2.2. Registro como exportador:** El Registro Nacional de Exportadores es un instrumento creado para el diseño de apoyo a las exportaciones, que permite mantener información actualizada sobre las empresas exportadoras, competitividad de los productos colombianos en el exterior y comportamiento de los mercados entre otros. Este se puede tramitar ante la DIAN o SuperCade que le expedirá el RUT.
- 3.2.2.3. Estudio de mercado:** Si se desea conocer acerca de la potencialidad del producto a exportar en el mercado internacional, minimizar riesgos y tomar decisiones efectivamente, es recomendable realizar una investigación de mercado, localización de la demanda potencial, indicadores económicos, competencia, costumbres comerciales, condiciones de acceso, incoterms, etc.
- 3.2.2.4. Registro para determinación de origen y Certificado de origen:** Este documento es solicitado en el momento de exportar el producto, por cualquier departamento de comercio internacional para el soporte de su producto, al igual que su factura y una lista de empaque sobre el despacho o cantidad de producto despachado.
- 3.2.2.5. Determinación clasificación arancelaria:** La clasificación arancelaria es un sistema de clasificación de mercancías (Sistema Armonizado) cuyos primeros seis dígitos se denominan subpartida arancelaria e identifica un producto en cualquier país y, cada país en su Arancel de Aduanas, agrega otros dígitos, en general cuatro.
- 3.2.2.6. Procedimiento de vistos buenos:** El cumplimiento de este requisito tiene que ver fundamentalmente con la protección de la salud humana y animal, en tanto certifica la inocuidad y salubridad de los productos para uso o consumo de los seres humanos y animales. Cuando se exporta alimentos perecederos se debe tramitar registro INVIMA.
- 3.2.2.7. Términos de negociación internacional:** Previo al procedimiento aduanero es necesario celebrar un contrato de compraventa internacional que precisa los términos y condiciones tanto para el vendedor como para el comprador. En este contrato de incluirá una de las normas de negociación

internacional, INCOTERMS, los cuales estipulan costos y riesgos involucrados en la distribución física de la mercancía, para el importador y el exportador.

**3.2.2.8. Procedimiento aduanero de exportación de bienes:** Debe consultarse ante la Dian los permisos que debe cumplir el producto para la exportación, después de tramitarlos, se deberá ir ante la Dian para pedir la autorización de embarque en el sistema informático de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

**3.2.2.9. Reintegro de divisas:** Se deberá pactar previamente con la contraparte internacional el medio de pago a utilizar teniendo en cuenta la cobertura del riesgo. Una vez que las divisas provenientes de la exportación sean canalizadas a través de un intermediario cambiario como un banco comercial, usted deberá diligenciar el Formulario No.2 Declaración de Cambio por Exportación de Bienes, (Resolución Externa 8 del 2000), para legalizar el ingreso de las divisas a Colombia, ante el Banco de la República.

#### **4. MARCO NORMATIVO**

En temas de exportaciones, la parte normativa toma un papel importante en el desarrollo de las mismas, debido a que se enmarca el contexto legal del país exportador y se tienen en cuenta las normas aplicables en el país importador; esto con el fin de no generar contratiempos en el desarrollo del proceso de exportación, siendo este un punto crítico del mismo.

##### **4.1. RESOLUCIÓN 7992 DE 1991.**

El Ministerio de Salud a través de esta resolución, establece clara diferencias entre jugos concentrados, néctares, pulpas, pulpas azucaradas y refrescos de frutas según la legislación y estándares internacionales. En el artículo 2 de la Resolución ibidem, se define pulpa de fruta como *“Es el producto pastoso, no diluido, ni concentrado, ni*

*fermentado, obtenido por la desintegración y tamizado de la fracción comestible de frutas frescas, sanas, maduras y limpias.”*

#### **4.2. RESOLUCIÓN 3929 DE 2013.**

El Ministerio de Salud y Protección Social, a través de la Resolución 3929 de 2013, establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir las frutas y las bebidas con adición de jugo (zumo) o pulpa de fruta o concentrados de fruta, clarificados o no, o la mezcla de estos que se procesen, empaquen, transporten, importen y comercialicen en el territorio nacional. Dentro de la resolución, se encuentran requisitos microbiológicos de la pulpa de fruta.

#### **4.3. NORMA TÉCNICA COLOMBIANA – NTC 5468.**

ICONTEC es una entidad de carácter privado, sin ánimo de lucro, cuya misión es fundamental para brindar soporte y desarrollo al productor y protección al consumidor. La presente norma establece los requisitos y los métodos de ensayo que deben cumplir los jugos (zumos), pulpas, néctares de frutas y sus concentrados, para consumo directo o elaboración ulterior.

#### **4.4. HACCP.**

Por sus siglas en inglés, *Hazard Analysis Critical Control Points*, y en español conocido como APPCC que significa Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control. Es un sistema de prevención para evitar la contaminación alimentaria que garantiza una seguridad en los alimentos. En el cual se identifica, evalúa, se previene y se lleva un registro de todos los riesgos de contaminación a lo largo de toda la cadena de producción. Desde el inicio hasta que llega a manos del consumidor.

A tener en cuenta, países como Estados Unidos y los integrantes de la Unión Europea, solo reciben productos de proveedores que cuenten la certificación HACCP como

garantía de que no causarán daño al consumidor cuando se preparen y consuman productos con inocuidad y de la mejor calidad al consumidor final.

#### **4.5. INCENTIVOS GUBERNAMENTALES**

El fortalecimiento de la cultura de exportación como herramienta que potencializa las metas de desarrollo establecidas por el Gobierno en su Plan Nacional de Desarrollo (Analdex, 2019). Actualmente, existen distintos incentivos gubernamentales a las empresas exportadoras de bienes y servicios, que se agrupan de la siguiente manera:

**4.5.1. Incentivos Fiscales:** Excepción del impuesto sobre las ventas (I.V.A), gravámenes municipales o departamentales y el Certificado de Reembolso Tributario (CERT) que es utilizable dentro de los dos años siguientes a su expedición para el pago de impuestos sobre la renta, IVA y otros impuestos.

**4.5.2. Incentivos Arancelarios:** Los sistemas especiales de importación – exportación y las zonas francas industriales y comerciales, son algunos de incentivos implementados por el gobierno nacional hace unos años con el propósito de apalancar la cultura de exportación.

**4.5.3. Incentivos Financieros:** Con la finalidad de financiar programas de reconversión industrial y de promoción tecnológica, para potencializar la participación de los productos autóctonos en el exterior, a través de líneas de crédito con entidades como Bancoldex, Banco de la Republica, Instituto de Fomento Industrial y Leasing Internacional.

**4.5.4. Incentivos Cambiarios:** Establecen mecanismos con el objetivo de facilitar las transacciones internacionales y delimitan en el estatuto de inversiones extranjeras un tratamiento igualitario en relación a la inversión de nacionales residentes.

Adicionalmente, existen distintas entidades como el Ministerio de Comercio Exterior, el Instituto Colombiano de Comercio Exterior y Proexport Colombia, que capacitan e informan a los usuarios exportadores en temas asociados con trámites, estudios de mercado, oportunidades comerciales, oferta de bienes y servicios, demanda potencial, acuerdos comerciales y preferencias arancelarias.

## 5. MARCO CONCEPTUAL

- 5.1. Arancel:** Detallan los impuestos o derechos de aduana que se cobran sobre las mercancías que ingresan en forma definitiva a un país; también incluyen algunas condiciones de acceso a los mercados y las preferencias otorgadas en los acuerdos de libre comercio (Cámara de Comercio Bogotá, n.d.).
- 5.2. Cliente:** Se considera a toda persona que compra un bien o servicio, especialmente de forma habitual.
- 5.3. Divisa:** Medio de pago internacional representado por una moneda extranjera (Cámara de Comercio Bogotá, n.d.).
- 5.4. Exportación:** Según el Decreto 2685 de 1999, se define exportación como: La salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país.
- 5.5. FOB:** Es un acuerdo de compraventa utilizado en el comercio internacional para referirse a las condiciones, derechos y obligaciones que existen tanto para el comprador como para el vendedor.
- 5.6. Importación:** Es la entrada de mercancías de procedencia extranjera en un territorio aduanero.
- 5.7. Incoterm:** Definen y asignan claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, entre el exportador y el importador. Estos

términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países (Cortes, 2009).

**5.8. Materia prima:** Productos agrícolas, forestales o minerales que han sufrido poca o ninguna transformación y que forman parte de un producto terminado.

**5.9. Mercado:** Espacio donde confluyen la oferta y la demanda. Interactúan proveedores, intermediarios y personas con necesidades y capacidad de compra.

**5.10. Partida arancelaria:** Es la clasificación de mercancías u objeto de comercio internacional, este código en el cual se conoce sus derechos, regulaciones, impuestos, aranceles y demás normas que se deben cumplir para el país de destino (Cortes, 2009).

## 6. FRUTURAMA S.A.S.

En febrero del 2018, por decisión familiar, se tomó la iniciativa de crear una empresa dedicada a la producción, comercialización y distribución de pulpa de fruta. Esta idea de negocio nace de la oportunidad de incursionar en el mercado nacional e internacional con un producto 100% natural, fácil método de preparación, asequible a todos los bolsillos y larga vida útil, garantizando un tiempo de 12 meses sin romper la cadena de frío. Actualmente, como se puede observar en la Tabla 2, FRUTURAMA S.A.S., la cual se encuentra en estado de consolidación formal, cuenta con una amplia variedad de pulpas de frutas en presentaciones individuales de 100g y 1000g, o mezclas funcionales en presentaciones de 125g y 1000g.

**Tabla 2.** *Oferta de pulpas de fruta FRUTURAMA S.A.S.* (Elaboración propia, 2019)

Tradicionales	Mezclas funcionales
1. Curuba	16. Fresa-Maracuyá
2. Feijoa	17. Frutos amarillos ( <i>Maracuyá-Piña-Mango-Hierbabuena</i> )
3. Fresa	18. Frutos rojos ( <i>Mora-Fresa-Uva-Sandía</i> )
4. Guanábana	
5. Guayaba	

6. Gulupa	19. Frutos rojos especial ( <i>Mora-Fresa-Agraz-Arándanos</i> )
7. Lulo	20. Jugo verde ( <i>Piña-Espinaca-Apio-Perejil-Pepino</i> )
8. Mango	21. Maracuyá-Banano
9. Maracuyá	22. Mora-Guanábana
10. Mora	23. Naranja-Piña
11. Piña	24. Piña-Banano-Mandarina
12. Tomate de árbol	25. Tropical ( <i>Papaya-Piña-Melón-Mango-Sandía</i> )
13. Uchuva	26. Vitamina ( <i>Naranja-Piña-Zanahoria-Jengibre</i> )
14. Uva	
15. Zapote	

FRUTURAMA S.A.S. está ubicada en el barrio Castilla, Localidad de Kennedy, Ciudad Bogotá, donde cuenta con la infraestructura necesaria para producir, comercializar y distribuir la variedad de pulpas de fruta.

De acuerdo con la exhaustiva investigación de mercado realizada para consolidar la empresa, la Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIIU – de las empresas que se dedican al procesamiento y comercialización de pulpa de fruta se clasifican bajo los códigos:

- D1521
- G5125
- G5190

De lo anterior, se realizó una búsqueda de las empresas que se dedican a esta actividad económica, encontrando que todas las empresas exportan pulpas de frutas tradicionales, siendo para FRUTURAMA S.A.S. una ventaja competitiva, pues como empresa se desea dar a conocer al mercado internacional las mezclas funcionales indicadas en la Tabla 2.

## 7. METODOLOGÍA

### 7.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo con las características identificadas asociadas a la investigación en curso, y al análisis de bibliografía especializada, se determinó que la investigación es de tipo **descriptiva**. Lo anterior soportado en los lineamientos descritos por Hernández, Fernández & Baptista:

- Identificar las características del mercado objetivo.
- Acudir a técnicas específicas en la recolección de información, como la observación, las entrevistas y los cuestionarios.
- Determinar y comprobar la asociación entre las variables de investigación.

En ese orden de ideas, la presente investigación está orientada al productor de pulpas de fruta interesado en incursionar en procesos de exportación; esto mediante recolección, análisis y validación de información relevante soportada en observación y entrevistas a personal relacionado al sector objetivo.

### 7.2. VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

Revisando la problemática del presente proyecto, y analizando detalladamente la pregunta de investigación, se han propuesto las siguientes hipótesis:

- La guía metodológica para optimizar procesos de exportación de pulpa de frutas permitirá posicionar a las empresas del sector.
- Definir estrategias óptimas de exportación de pulpas de fruta facilitará y aumentará la postulación del sector objetivo a los incentivos gubernamentales.

En relación con las hipótesis planteadas, las variables de investigación se pueden observar, según su clasificación, en la Tabla 3.

**Tabla 3.** *Variables de investigación* (Elaboración propia, 2019)

<b>Variables independientes</b>	<b>Variables dependientes</b>
Cifras de exportación Empresas que exportan	Posicionamiento del sector
Estrategias óptimas de exportación	Aumento a la postulación de incentivos gubernamentales
	Facilidad en el proceso de exportación
Número y tipo de incentivos gubernamentales	Aumento en los procesos de exportación

### 7.3. HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS

Como parte de la metodología de la presente investigación, se definieron las herramientas metodológicas a aplicar en cada una de las actividades, con el propósito de dar cumplimiento a los objetivos específicos del proyecto.

**Tabla 4.** *Herramientas metodológicas* (Elaboración propia, 2019)

<b>Objetivos específicos</b>	<b>Actividades a realizar / Métodos a utilizar</b>	<b>Instrumentos a aplicar</b>
1. Identificar puntos críticos del proceso de exportación de pulpa de fruta a partir de información secundaria.	1.1. Revisión de bibliografía especializada (Reportes empresariales, trabajos de grado, informes de entidades gubernamentales).	1.1.1. Análisis documental 1.1.2. Observación
	1.2. Recolección, análisis y validación de información relevante soportada en observación y entrevistas a personal	1.2.1. Observación 1.2.2. Entrevistas a expertos

	relacionado al sector objetivo.	
2. Proponer planes de acción para los puntos críticos encontrados	2.1. Identificar las características principales de los procesos que intervienen en exportación de pulpas de fruta.	2.1.1. Observación 2.1.2. Entrevistas a expertos
	2.2. Revisar e identificar actividades críticas del proceso de producción, comercialización y distribución.	2.2.1. Observación 2.2.2. Análisis documental 2.2.3. Matriz DOFA
3. Proponer una Guía metodológica con las estrategias asociadas a la exportación de pulpas de fruta para FRUTURAMA S.A.S.	3.1. Recopilar y analizar la información proporcionada mediante entrevistas e investigación documental.	3.1.1. Entrevistas a expertos 3.1.2. Análisis documental 3.1.3. Observación

#### 7.4. CRONOGRAMA

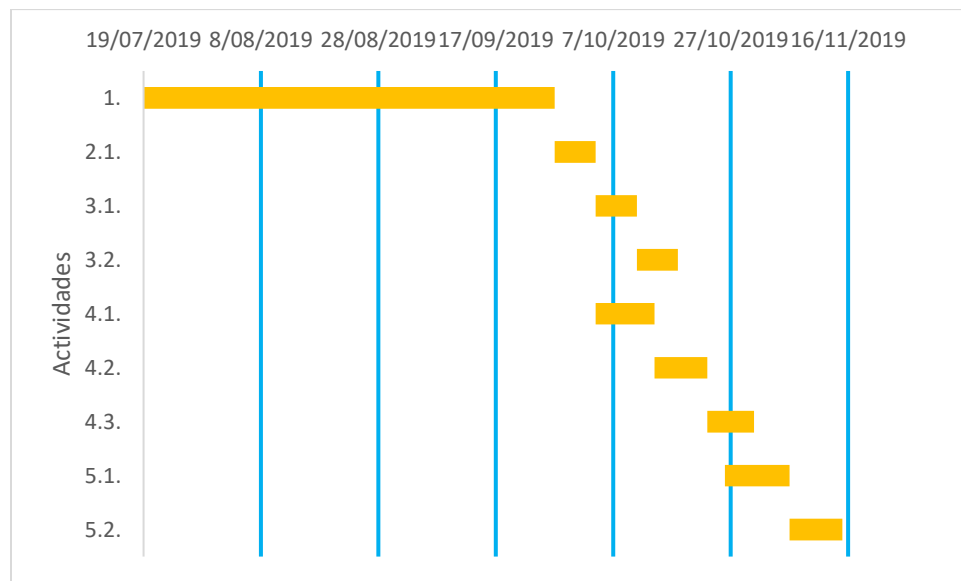
Teniendo en cuenta las actividades descritas a continuación en la Tabla 5,

**Tabla 5.** *Actividades Cronograma* (Elaboración propia, 2019)

Actividades	Fecha inicio	Fecha fin
1. Revisión de bibliografía especializada	19/07/2019	27/09/2019
2. Recolección, análisis y validación de información relevante	2/09/2019	4/10/2019
2.1. Entrevistas con expertos del sector	1/10/2019	4/10/2019
3. Identificar las características principales de los procesos que intervienen en exportación de pulpas de fruta.	4/10/2019	18/10/2019

3.1. Caracterización del proceso	4/10/2019	11/10/2019
3.2. Diagnóstico preliminar	11/10/2019	18/10/2019
<b>4. Revisar e identificar actividades críticas del proceso de producción, comercialización y distribución.</b>	4/10/2019	31/10/2019
4.1. Trabajo de campo	4/10/2019	14/10/2019
4.2. Diagnóstico preliminar versión 2	14/10/2019	23/10/2019
4.3. Matriz DOFA	23/10/2019	31/10/2019
<b>5. Recopilar y analizar la información proporcionada mediante entrevistas e investigación documental.</b>	26/10/2019	22/11/2019
5.1. Entrevistas con expertos del sector	26/10/2019	6/11/2019
5.2. Recopilar la información y realizar el informe	6/11/2019	22/11/2019

se desarrolló un cronograma tomando como inicio el 19 de julio de 2019 y fecha final el 15 de noviembre de 2019, como se muestra a continuación.



**Figura 1.** Cronograma del proyecto (Elaboración propia, 2019)

## 8. RESULTADOS

### 8.1. ENTREVISTA CON EXPERTOS

De acuerdo con las actividades programadas, se realizaron las entrevistas con peritos en temas de comercialización de pulpas de fruta. Se formularon preguntas abiertas y se inició una conversación para que lograran transmitir parte de su conocimiento y experiencia con mayor confianza. Las preguntas y resultados se resumen seguidamente.

**Dr. Carlos Eduardo Quevedo**  
Corporación Favorita



*Ingeniero industrial con 6 años de experiencia en Corporación Favorita, compañía dedicada a la exportación, importación y comercialización de productos de países como: Perú, Colombia, Ecuador, Brasil, Bolivia, México y Panamá.*

- **¿Qué productos colombianos exporta Corporación Favorita?**

**Rta:** Colombia ha aumentado considerablemente la exportación después de la Firma de la Paz, pues actualmente comercializamos gran parte de productos elaborados por ex combatientes y personas en resiliencia. Dentro de estos hay chocolates, miel, aceites, frutas, pulpas de fruta, productos de belleza, etc.

- **Con respecto a la pulpa de fruta, ¿Hace cuánto exportan pulpas? ¿Ha aumentado la demanda de este activo?**

**Rta:** El proceso con las pulpas de fruta es relativamente nuevo, inició hace menos de un año y lo que surgió como “prueba piloto” ahora estamos enviando quincenalmente 100kg de pulpa de fruta.

- **Teniendo varios países para poder exportar y comercializar pulpas de fruta, ¿por qué elegir las pulpas colombianas?**

**Rta:** Indudablemente por la calidad, pero sobre todo por la amplia variedad.

- **¿Considera que hizo falta una guía metodológica que le facilitará el proceso de exportación de pulpa de fruta?**

**Rta:** Claro que sí, al principio no sabíamos por dónde empezar, sabíamos que debíamos tramitar permisos sanitarios, pero no teníamos información clara. Llamamos innumerables veces a PROCOLOMBIA en busca de asesoría, buscamos en páginas web en donde pudiéramos encontrar información y al final nos arriesgamos, hasta el momento sin inconvenientes.

**Dr. Luis Alejandro Pulido**

Jefe mercadeo Fruturama S.A.S.



*Fruturama S.A.S. lleva dos años aproximados innovando en un amplio portafolio de pulpas de frutas 100% natural.*

- **Actualmente, ¿exportan pulpa de fruta?**

**Rta:** No, estamos en el proceso de conseguir los permisos necesarios para poder exportar.

- **¿Creen que la exportación de pulpas de fruta, aumentaría sus activos?**

**Rta:** Claramente, la posibilidad de que las personas de otros países conozcan nuestros productos ya es una ganancia adicional, a la obviamente monetaria.

- **¿Qué retos encuentran en el proceso de exportación de pulpas de fruta?**

**Rta:** La falta de información. Hemos buscado que trámites debemos hacer, que papeles diligenciar y ha sido insuficiente la información para responder a todas nuestras dudas.

- **Teniendo en cuenta que, para la tendencia de compra de estos productos, la vida útil de la pulpa de fruta debe oscilar alrededor del 80% en el momento de llegar al país destino. ¿cómo garantizan esto?**

**Rta:** Nuestras pulpas son 100% natural, es decir, contiene únicamente fruta. Y de acuerdo a mecanismos de calidad utilizados, podemos garantizar una vida útil de 12 meses SIN ROMPER LA CADENA DE FRÍO.

- **¿En qué países tienen planeado exportar sus productos?**

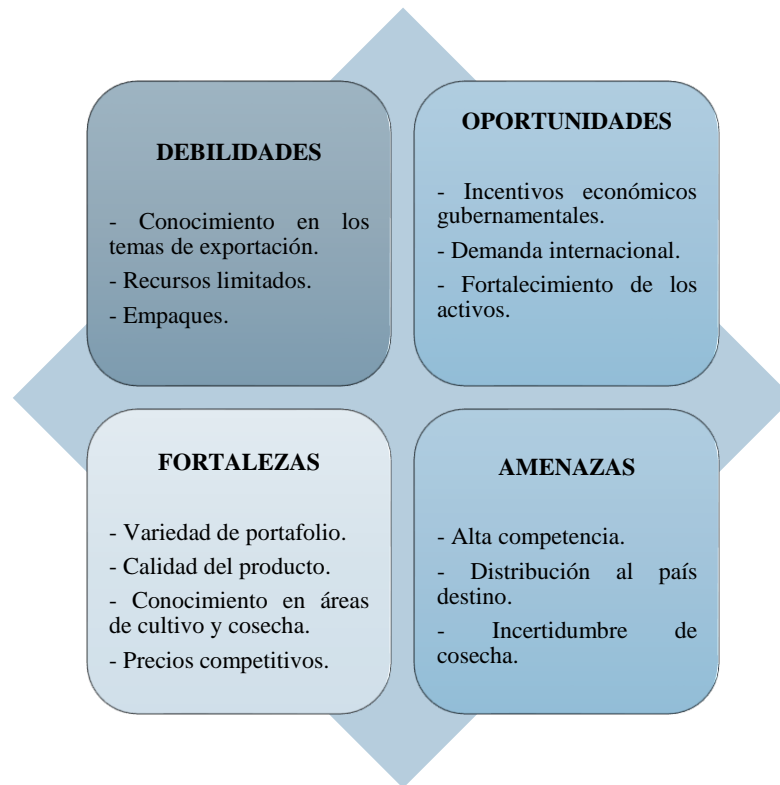
**Rta:** Realmente estamos iniciando este proceso por lo que no se ha generado un análisis de mercado exhaustivo y no sabemos si todos los países exijan los mismos requisitos.

- **¿Conocen algún incentivo por parte del gobierno para la exportación?**

**Rta:** No. Sin embargo, considero que estos incentivos serán para grandes empresas.

## 8.2. MATRIZ DOFA

De acuerdo con el análisis del juicio de expertos del sector, soportado en las entrevistas realizadas, se identificaron y caracterizaron varios puntos críticos asociados con el proceso de exportación de pulpas de fruta para FRUTURAMA S.A.S.; los cuales se observan en la Figura 2, correspondiente a la matriz DOFA.



**Figura 2.** Análisis DOFA del proceso de exportación en FRUTURAMA S.A.S.  
(Elaboración propia, 2019)

Con base en lo anterior, se establecieron estrategias para mitigar las amenazas y debilidades para potencializar las fortalezas y materializar las oportunidades.

- Análisis riguroso del mercado objetivo, teniendo en cuenta la normatividad interna de cada país.

- Capacitación al personal para fortalecer la cadena productiva.
- Aprovechar la demanda internacional para fortalecer el flujo de caja y poder acceder a los incentivos gubernamentales.
- Búsqueda de certificaciones nacionales e internacionales para atraer nuevo mercado.
- Optimizar el abastecimiento mediante técnicas avanzadas de proyección.

### 8.3. GUÍA METODOLÓGICA

Teniendo en cuenta que la guía metodológica representa el grueso del trabajo, se presenta en el Anexo 1.

## 9. CONCLUSIONES

- De acuerdo con los datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) en cuanto a hectáreas frutales cultivadas, se puede inferir que esto representa una ventaja competitiva debido a que permite contar con la producción necesaria anual para abastecer los diferentes mercados.
- La información de los incentivos gubernamentales no es lo suficientemente clara con respecto a los requisitos para acceder a ellos por parte de las pequeñas y medianas empresas.
- Uno de los puntos críticos en común acuerdo con los peritos entrevistados, es la falta de información referente al tema de exportación de pulpa de fruta.
- El presente trabajo puede ser el punto de partida para generar una visión completa del proceso de exportación de pulpas de fruta, teniendo en cuenta el planteamiento de estrategias óptimas que mitiguen las amenazas identificadas en el análisis. Esto puede ser realizado con el acompañamiento por parte de PROCOLOMBIA, debido

a que, por temas de cronograma, no se logró la comunicación deseada para aclarar dudas y fortalecer la guía propuesta.

- De acuerdo con las hipótesis planteadas, los expertos coinciden que:
  - La guía metodológica para optimizar procesos de exportación de pulpa de frutas podría permitir posicionar a las empresas del sector.
  - El definir estrategias óptimas de exportación de pulpas de fruta facilitará y aumentará la postulación del sector objetivo a los incentivos gubernamentales.

## 10. REFERENCIAS

Asociación Hortofrutícola de Colombia. (2017). Lineamientos y estrategias de articulación de Asohofrucol con la agroindustria en Pro del desarrollo hortofrutícola en Colombia. Recuperado de <https://sioc.minagricultura.gov.co/DocumentosContexto/S2561-Lineamientos%20ASOHOFRUCOL.pdf>

Asociación Nacional de Comercio Exterior – Analdex (2019). Pymes exportadoras, la clave para el desarrollo. Consultado el 17 Noviembre 2019, de <https://www.analdex.org/2019/05/30/pymes-exportadoras-la-clave-para-el-desarrollo/>

Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío. (n.d). Modalidades de Exportación. Recuperado de <https://www.camaraarmenia.org.co>

Cámara de Comercio de Bogotá. (n.d). Proceso General de Exportación en Colombia: 10 pasos para Exportar. Recuperado de Biblioteca Digital CCB.

Colombia, el tercer país latinoamericano con mayores hectáreas cultivadas de fruta (05 de octubre de 2017). El Heraldo. Recuperado de <https://www.elheraldo.co/economia/colombia-el-tercer-pais-latinoamericano-con-mayores-hectareas-cultivadas-de-fruta-409223>

Cortes, L. (2009). Plan exportador para empresa productora de pulpa de fruta edulcorada colombiana hacia “Palm Beach” la florida estados unidos (Trabajo de grado). Universidad de la Salle, Bogotá, Colombia.

Decreto 2685 de 1999. (1999). Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Recuperado de: [http://www.sic.gov.co/recursos\\_user/documentos/normatividad/Dec2685\\_1999.pdf](http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf)

Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE. (2012). Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas. Bogotá D.C. Recuperado de <https://uploadgerencie.com/medios/codigos-ciiu.pdf>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE. Exportaciones. (2019). Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>

Gómez, M. (2009). Introducción a la metodología de la investigación científica. Buenos Aires, Argentina: Editorial Brujas. Disponible en base de datos e-Libro.

Hernández, R. Fernández, C., y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. México: McGraw-Hill. Capítulos 2, 3 y 12.

Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación - Icontec, (2012). Norma Técnica Colombiana - NTC 5468: Jugo (zumo), pulpa, néctar de frutas y sus concentrados. Bogotá, Colombia

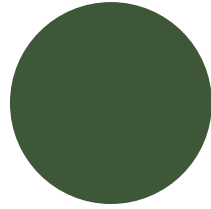
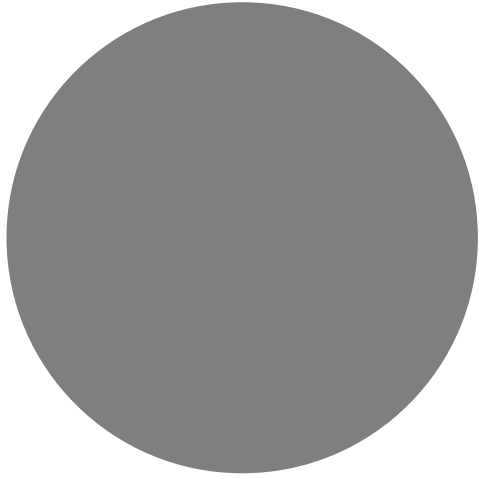
Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2003). Censo Piloto de las principales frutas promisorias y agroindustriales. Recuperado de [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/enda/ena/Resultados\\_Censo\\_Piloto\\_Frutas.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/enda/ena/Resultados_Censo_Piloto_Frutas.pdf)

Ministerio de Salud de la República de Colombia (1991). Resolución 7992 de 1991: Elaboración, conservación y comercialización de jugos, concentrados, néctares, pulpas y refrescos de frutas. Bogotá, Colombia.

Ministerio de Salud y Protección Social de la República de Colombia (2013). Resolución 3929 de 2013: Reglamento técnico de requisitos sanitarios que deben cumplir las pulpas de fruta que se procesen, empaquen, transporten y comercialicen en el territorio nacional. Bogotá, Colombia

OEC - Colombia (COL) Exportaciones, Importaciones, y Socios comerciales. (2019). Recuperado de <https://oec.world/es/profile/country/col/>

PROCOLOMBIA (n.d.). Guía Práctica Certificación HACCP. [online] Available at: [http://www.procolombia.co/sites/default/files/guia\\_haccp.pdf](http://www.procolombia.co/sites/default/files/guia_haccp.pdf) [Accessed 7 Nov. 2019].



50024039

# GUÍA METODOLÓGICA PARA EXPORTACIÓN DE PULPA DE FRUTA

Juliana Valencia Florez  
Francisco Javier Avendaño Lopera

# CONTEXTUALIZACIÓN

En el año 2017, Colombia exportó \$39.1 Millardos, siendo la 55° mayor economía de exportación en el mundo y la economía más compleja 53° de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (DANE, 2018). Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Colombia es el tercer país latinoamericano con mayor número de hectáreas cultivadas en frutales; característica que nos define como una de las ‘despensas más grandes del mundo’ (El Herald, 2017).

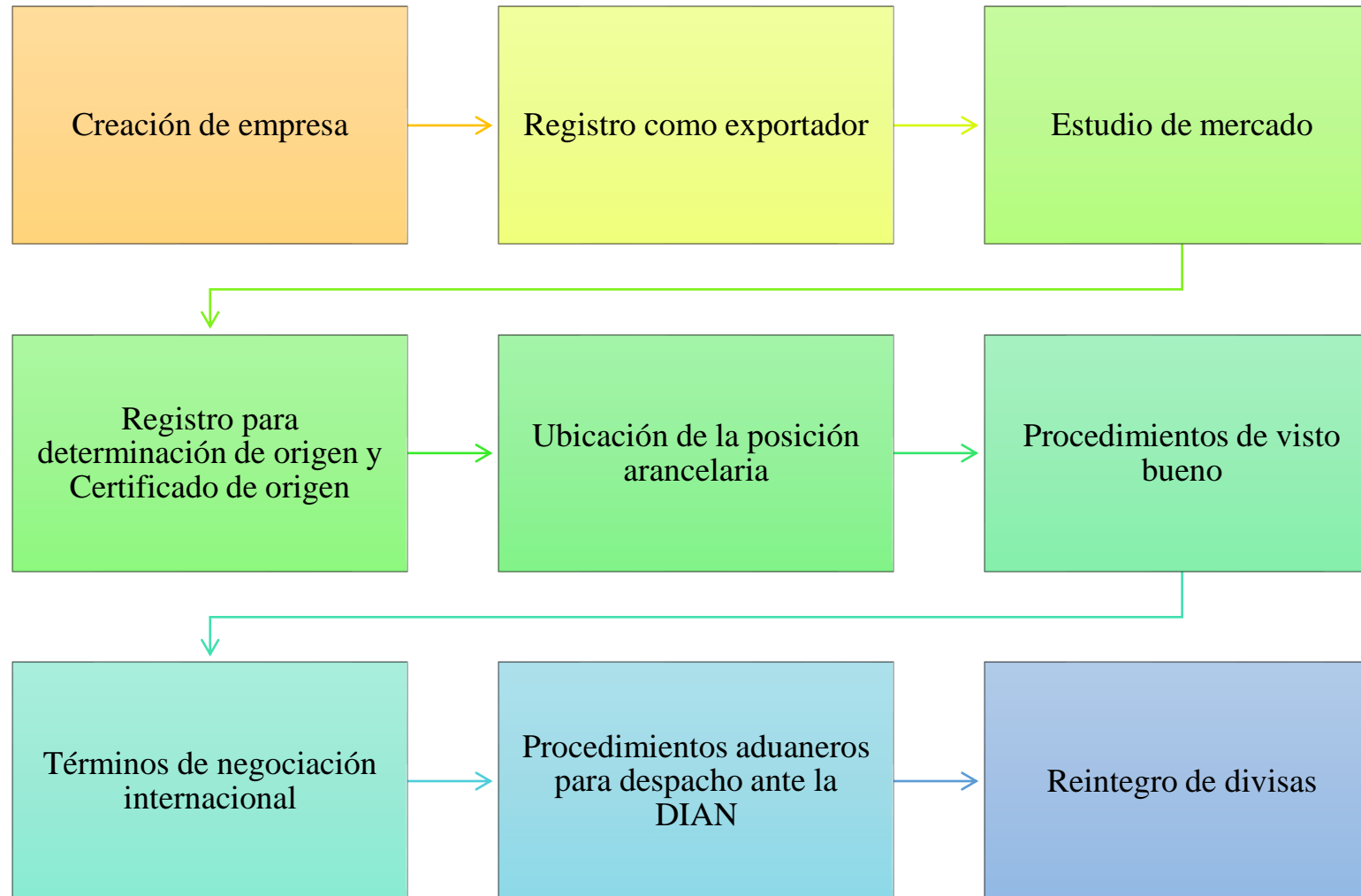


# PANORAMA NACIONAL

La agroindustria hortofrutícola a través de subsectores como la fabricación de productos alimenticios, la cual consiste en transformar estos insumos naturales en productos como pulpas, congelados, helados, mermeladas, jaleas, jugos de frutas, etc., concentran el 68% de la producción total. Por su parte, y para interés del presente proyecto, las pulpas de fruta tienen el 8% de la participación del valor de la producción de bienes manufacturados por la industria hortofrutícola. La demanda industrial de este sector asciende al 78% para uso como materia prima; no obstante, el 18% corresponde a pulpa de fruta (EAM, 2015).



# METODOLOGÍA



# METODOLOGÍA

## Creación de empresa



No es de obligatorio cumplimiento, pero se recomienda que se constituya la empresa legitimando la actividad de exportación de los bienes colombianos. Sin embargo, a partir del Decreto 2788 del 31 de agosto de 2004 se reglamenta el Registro Único Tributario, que lo registra como exportador.



Para inscribir la sociedad y el establecimiento de comercio en el registro mercantil deberá hacerlo directamente en la **Cámara de Comercio** de la ciudad donde estará el domicilio.



# METODOLOGÍA

## Registro como exportador

Obligatorio



El Registro Nacional de Exportadores es un instrumento creado para el diseño de apoyo a las exportaciones, que permite mantener información actualizada sobre las empresas exportadoras, competitividad de los productos colombianos en el exterior y comportamiento de los mercados entre otros.

Este se puede tramitar ante la DIAN o SuperCade que le expedirá el RUT.



# METODOLOGÍA

## Estudio de mercado

Obligatorio



Seleccionar el mercado en el que se quiere incursionar. Identificar las características del país a donde se va a exportar, como preferencias de los consumidores y normatividad.



### **Tener en cuenta:**

- La normatividad interna del país destino
- Incoterms\*



# METODOLOGÍA

## Registro para determinación de origen y Certificado de origen

Obligatorio



Documento solicitado en el momento de exportar el producto, por cualquier departamento de comercio internacional para el soporte de su producto, al igual que su factura y una lista de empaque sobre el despacho o cantidad de producto despachado.



Para este procedimiento deberá realizarlo directamente con la DIAN.

La información detallada puede ser consultada [aquí](#).



# METODOLOGÍA

## Ubicación de la posición arancelaria

Obligatorio



La clasificación arancelaria es un sistema de clasificación de mercancías (Sistema Armonizado) cuyos primeros seis dígitos se denominan subpartida arancelaria e identifica un producto en cualquier país y, cada país en su Arancel de Aduanas, agrega otros dígitos, en general cuatro.



Localice la subpartida arancelaria de su producto a través del arancel de aduanas o en el Centro de Información de su ciudad. [Aquí](#) podrá confirmar el tipo de partida arancelaria para su producto.



La Partida Arancelaria  
para las pulpas de frutas es  
2008.99.90



# METODOLOGÍA

## Procedimiento de visto bueno

Obligatorio



El cumplimiento de este requisito tiene que ver fundamentalmente con la protección de la salud humana y animal, en tanto certifica la inocuidad y salubridad de los productos para uso o consumo de los seres humanos y animales.



Debe tramitar el permiso fitosanitario ante el INVIMA. Luego de tramitarlos, debe presentar la Solicitud de Autorización de Embarque ante el sistema informático de la DIAN.



# METODOLOGÍA

## Términos de negociación internacional

Obligatorio



Previo al procedimiento aduanero es necesario celebrar un contrato de compraventa internacional que precisa los términos y condiciones tanto para el vendedor como para el comprador.

En este contrato se incluirá una de las normas de negociación internacional, INCOTERMS, los cuales estipulan costos y riesgos involucrados en la distribución física de la mercancía, para el importador y el exportador.



# METODOLOGÍA

## Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN



Debe consultarse ante la Dian los permisos que debe cumplir el producto para la exportación, después de tramitarlos, se deberá ir ante la Dian para pedir la autorización de embarque en el sistema informático de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.



Puede utilizar un agente de carga o marítimo para la contratación de transporte internacional.

En la DIAN del Puerto, Aeropuerto o Paso de Frontera, puede solicitar la Solicitud de Autorización de Embarque. Si la exportación tiene un valor superior a USD10.000, este procedimiento se debe hacer a través de una Agencia de Aduanas.



# METODOLOGÍA

## Reintegro de divisas

Obligatorio



Se deberá pactar previamente con la contraparte internacional el medio de pago a utilizar teniendo en cuenta la cobertura del riesgo.

Una vez que las divisas provenientes de la exportación sean canalizadas a través de un intermediario cambiario como un banco comercial, usted deberá diligenciar el Formulario No.2 Declaración de Cambio por Exportación de Bienes, (Resolución Externa 8 del 2000), para legalizar el ingreso de las divisas a Colombia, ante el Banco de la República.



# GLOSARIO

- ❖ **Arancel:** Detallan los impuestos o derechos de aduana que se cobran sobre las mercancías que ingresan en forma definitiva a un país; también incluyen algunas condiciones de acceso a los mercados y las preferencias otorgadas en los acuerdos de libre comercio (Cámara de Comercio Bogotá, n.d.).
- ❖ **Cliente:** Se considera a toda persona que compra un bien o servicio, especialmente de forma habitual.
- ❖ **Divisa:** Medio de pago internacional representado por una moneda extranjera (Cámara de Comercio Bogotá, n.d.).
- ❖ **Exportación:** Según el Decreto 2685 de 1999, se define exportación como: La salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país.
- ❖ **FOB:** Es un acuerdo de compraventa utilizado en el comercio internacional para referirse a las condiciones, derechos y obligaciones que existen tanto para el comprador como para el vendedor.



# GLOSARIO

- ❖ **Importación:** Es la entrada de mercancías de procedencia extranjera en un territorio aduanero.
- ❖ **Incoterm:** Definen y asignan claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, entre el exportador y el importador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países (Cortes, 2009).
- ❖ **Materia prima:** Productos agrícolas, forestales o minerales que han sufrido poca o ninguna transformación y que forman parte de un producto terminado.
- ❖ **Mercado:** Espacio donde confluyen la oferta y la demanda. Interactúan proveedores, intermediarios y personas con necesidades y capacidad de compra.
- ❖ **Partida arancelaria:** Es la clasificación de mercancías u objeto de comercio internacional, este código en el cual se conoce sus derechos, regulaciones, impuestos, aranceles y demás normas que se deben cumplir para el país de destino (Cortes, 2009).

