

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
UNIMINUTO
DIPLOMADO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
EXPORTACIÓN DE GUANABANA DESHIDRATADA A LION FRANCIA
GUANABANA MIX

PRESENTA:

Ana Tovar

Ximena López

Geraldine Villalba

DOCENTE:

Profesor Edwin Sierra U.

Abril 2025

CONTENIDO

ABSTRAC

La exportación de la guanábana, en este caso guanábana deshidratada es una oportunidad de negocio en la cual se pueden destacar los diferentes productos y mercados a los cuales se pueden llegar gracias a los productos colombianos. Es por esto, que la exportación de guanábana deshidratada a la región de Lyon en Francia es una oportunidad que estamos dispuestos a aprovechar, esto se presenta gracias al excelente producto con el que contamos y la producción de este, pues la guanábana es una fruta que brinda grandes beneficios a la salud y tiene una versatilidad culinaria lo que permite llegar a la cocina gourmet de esta región.

Lyon, es una región ubicada en el este de Francia que tiene una gastronomía muy típica que valora de gran manera los ingredientes que se implementan en la preparación de sus platos, de igual manera manejan una alimentación saludable por lo cual la guanábana deshidratada es una opción favorable tanto como usarse como un snack como también en la alta cocina, permitiéndole tener un alcance a cualquier tipo de público que este interesado en sus beneficios y sobre todo en su sabor.

Para el desarrollo de este proyecto de exportación se usa como base la responsabilidad social y ambiental, esto se pone en práctica en la medida en que se manejan diferentes tipos de estrategias de colaboración con los productores de guanábana del Tolima, región que cuenta con una amplia producción y con campesinos expertos en el proceso de siembra, producción y manejo de esta fruta, ya que por sus características debe ser tratada de manera idónea para que salga un producto de alta calidad. Igualmente se manejarán de una forma adecuada y sostenible todos los desechos que se generen desde el proceso de siembra hasta el de empaque final, esto se logrará reutilizando los desperdicios de manera adecuada y permitiendo que sean reutilizables

tanto en el mismo proceso como en torso diferentes con la finalidad de mantener un equilibrio entre el desarrollo del proyecto y la sostenibilidad socio ambiental.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto es un ejemplo del aprovechamiento que se puede tener de un producto tan especiales que se produce en Colombia, esto porque se ha encontrado la oportunidad de exportar guanábana deshidratada hacia la región de Lyon Francia, región en la cual por sus suelos y características topográficas no tienen una amplia producción y variedad de frutas, ves por esto que dicha exportación se presenta como una gran oportunidad para poder ampliar la visión de país en el exterior y de igual manera dar a conocer un producto tan propio como lo es la guanábana, la cual por sus características nutricionales y beneficios para su salud es apta para todo público e igualmente adaptable para diferentes preparaciones gastronómicas.

GUANABANA MIX
EXPORTACIÓN DE GUANABANA DESHIDRATADA DESDE COLOMBIA A LYON
FRANCIA

ANALISIS DEL PRODUCTO

LA GUANÁBANA

PROCESOS DE PLANTACION

CLIMA Y SUELOS

Esta fruta es una especie susceptible al frío, y es la anonácea cuyos requerimientos de clima es el más tropical; cálidos y húmedos, característicos de altitudes menores de 1.000 msnm. Requiere una temperatura promedio de 25 a 28oC y una precipitación media anual de 1.000 a 3.000 mm bien distribuida, aunque puede cultivarse en zonas con una estación seca moderada. Esta especie se desarrolla desde el nivel del mar hasta los 1.000 m, aunque la altitud óptima para el cultivo está entre 400 a 600 m. Los suelos en que se plante guanábana comercialmente deben ser profundos, arenosos y con muy buen drenaje. Son más convenientes los suelos con pH entre 5,5 y 6,5.

SIEMBRA

Para realizar una exitosa plantación de la guanábana el terreno debe contar con las siguientes características:

- El terreno debe tener un suelo suelto, bien drenado y profundo ya que si es pesado, es indispensable la construcción de infraestructura de drenaje.

- Debe estar protegido del viento para evitar la caída de flores y frutos.
- Se recomienda plantar la guanábana a una distancia de siembra de 7 m x 7 m ó 8 m x 8 m, en un sistema de siembra cuadrangular o en tres bolillos.
- En terrenos inclinados deben seguirse curvas de nivel.
- Los hoyos deben tener un mínimo de 40 cm de lado x 40 cm de fondo.
- En la siembra es conveniente rellenarlos con tierra rica en materia orgánica para el buen crecimiento de la planta.

MANEJO DE LA PLANTACIÓN

En el programa de fertilización de la guanábana es conveniente hacer un análisis de suelo antes de la siembra y con base en ello, junto con un agrónomo experto, definirlo.

Posteriormente es conveniente hacer un análisis foliar, el cual es una práctica que nos permite detectar deficiencias nutricionales para así realizar un adecuado programa de abonado según los requerimientos del cultivo y de la planta, y así poder determinar si existe deficiencia de algún elemento. La guanábana es un cultivo exigente a nitrógeno y potasio.

Pautas para fertilizar este cultivo:

- En el primero y segundo año abonar con 1,2 kg/planta de una fórmula alta en fósforo y potasio como la 12-24-12 distribuida en tres o cuatro aplicaciones por año.
- En el tercer año aplicar 1,5 kg/planta de la fórmula 12-24-12 o 18-5-15-6-2 dividida en tres aplicaciones y de acuerdo con la precipitación.
- Entre octubre, noviembre o diciembre se pueden adicionar 300 g/planta de sulfato de amonio.

- A partir del cuarto año se aplicará un total de 2 kg/planta de la fórmula 18-5-15-6-2, dividido entre los meses de mayo, agosto, setiembre, noviembre y diciembre.

COSECHA

La guanábana tiene como característica florecer y fructificar en forma más o menos continua. En la zona del Tolima el cultivo tiene tres picos de producción: el primero se da en enero y mayo y el otro en septiembre.

La fructificación de árboles provenientes de semilla se inicia entre los tres y cinco años y en los árboles injertados, entre los veinte y veinticuatro meses. La producción de los árboles generalmente es baja debido a características de las flores que dificultan la polinización y al ataque de plagas y enfermedades; el rendimiento fluctúa entre veinticuatro y sesenta y cuatro frutos por árbol, con pesos que van de 500 kg a 1500 kg por fruto.

La recolección debe hacerse en el momento en que el fruto alcanza su madurez botánica, es decir cuando pierde algo de su brillo y algo de su color verde oscuro y las espinas de la cáscara se separan y se ponen más turgentes. Si el fruto madura en el árbol es atacado por pájaros y además se desprende fácilmente. Se debe evitar cosechar el fruto muy verde porque la pulpa no madura bien y adquiere sabor amargo.

Algunos índices de cosecha que se pueden considerar son los siguientes:

- Suavidad
- En ocasiones la caída de los restos de las flores en los frutos
- Cambio de color verde oscuro a un verde claro mate
- Al golpear el fruto se escucha un sonido retumbante

- Al acercarse a la madurez se nota una ligera suavidad en el extremo distal del fruto.
- Por último, para garantizar una madurez uniforme del fruto después de la cosecha, se recomienda colocarlo con la parte del pedúnculo hacia abajo

Valor nutricional de la pulpa de guanábana:



ESTUDIO DE MERCADO

COLOMBIA

PRODUCCIÓN NACIONAL:

ESTIMADO: La producción nacional de guanábana llegaría a 60.000 toneladas producidas al cierre del 2025.

ÁREAS DE CULTIVO: La superficie de siembra para este producto ha crecido alrededor del 129% en los últimos 10 años, llegando a las casi 7.000 hectáreas de cultivo.

REGIÓN CLAVE DE PRODUCCIÓN: La región clave de producción en Colombia es el departamento del Tolima, ya que desde años anteriores viene produciendo mas de 11.000 mil toneladas por año.

PRODUCCIÓN DE GUANABANA EN EL TOLIMA DESDE EL 2020 AL 2025

AÑO	PRODUCCIÓN EN TONELADAS
2020	3,120
2021	3,120
2022	3,120
2023	2,500
2024	1,800
2025	624

COMPRA DE PRODUCTO

Siendo el departamento del Tolima uno de los mayores productores de Guanábana, la alianza estratégica que se realizara inicialmente, con el fin de cumplir con la demanda, es con la productora Guanabitol, que es una asociación en este departamento que cuenta con más de 200 asociados productores de guanábana en los municipios de Cunday, Iconozo y Villarica, que ya cuentan con una estandarización de calidad debido a su experiencia con otras compañías, esto permite tener un avance con respecto al conocimiento del proceso y el desarrollo del mismo. Estas alianzas se llevan a cabo a través de diversos estudios del producto donde sea permitido su manejo para la deshidratación y el mantenimiento de su factor orgánico manteniendo así las características principales de nuestro producto.

EXPORTACIONES DE GUANÁBANA

La guanábana es una de las frutas tropicales con mejor fama en el mundo, y la más negociada por su sabor entre el segmento de exóticas, es la guanábana. Aunque México y Brasil lideran en la producción de esta especie en la región, cada uno con más de 100.000 toneladas al año, Colombia no se queda atrás. En los últimos 10 años se tiene registros de ser cultivada en 24 de los 32 departamentos del país, incluso en zonas de donde no es nativa como San Andrés y Providencia, Chocó y Sucre. Tolima es la casa de la guanábana en Colombia ya que el año pasado llegó a una producción de 11.309 toneladas, esta no ha sido la cifra más alta pues se tienen picos históricos en 2015 de casi 14.000 toneladas, inclusive en 2016 (su mejor año) llegó a 16.121 toneladas.

A nivel local, según los reportes del Ministerio de Agricultura, el año pasado la producción llegó a 52.427 toneladas, tras haber crecido 19% anual. Gracias a esto, la guanábana

colombiana ha hecho un nombre fuera del país, compitiendo con las de países de la región, llamada en otras como anona o graviola, la guanábana es bien conocida y muy utilizada en el mundo gracias a su dulce y blanca pulpa, de textura entre la crema y el algodón, y superficie verde y con gruesas y blandas espinas.

- Entre enero y agosto de 2021, las exportaciones colombianas de guanábana alcanzaron un valor de \$507.364 dólares FOB.
- Los principales países de destino fueron Estados Unidos, Canadá, Puerto Rico, Reino Unido y España.
- Empresas exportadoras destacadas: Fruexcol Ltda, This Fruta SAS y Valley Fruit SAS lideraron las exportaciones en 2021.

Para las tendencias de mercado con respecto a la guanábana tenemos que:

- **Crecimiento del consumo interno:** El consumo de guanábana ha aumentado tanto en el mercado nacional como en el internacional, impulsado por su sabor y beneficios para la salud.
- **Innovación en productos derivados:** Se ha observado un aumento en la producción de productos procesados a base de guanábana, como jugos, pulpas y mermeladas, diversificando la oferta y ampliando el mercado.
- **Certificaciones y calidad:** La obtención de certificaciones de calidad y la mejora en los procesos de producción son esenciales para acceder a mercados internacionales exigentes.

Y con respecto al desafío de los mercados tanto interno como externo el comportamiento es el siguiente:

- **Baja productividad:** La productividad promedio es de aproximadamente 2.000 kg por hectárea, cifra baja en comparación con otros cultivos del sector.
- **Competencia regional:** Países como México y Brasil lideran la producción de guanábana en la región, lo que representa un desafío para los productores colombianos.
- **Infraestructura y asociatividad:** La falta de infraestructura adecuada y la escasa asociatividad entre productores limitan el crecimiento del sector

Debido a estos comportamientos podemos tener unas perspectivas de comportamiento del mercado para el 2025:

- **Expansión de mercados:** Se espera que las exportaciones de guanábana colombiana continúen creciendo, con un enfoque en mercados como Estados Unidos, Europa y Asia.
- **Mejora en la competitividad:** La implementación de prácticas agrícolas sostenibles y la mejora en la calidad del producto son clave para aumentar la competitividad en el mercado internacional.
- **Diversificación de productos:** El desarrollo de nuevos productos derivados de guanábana puede abrir nuevas oportunidades de mercado y aumentar el valor agregado.

En conclusión, del estudio de mercado de la guanábana en Colombia podemos determinar que, aunque es un mercado prometedor y con muchas oportunidades, hay varios desafíos que

superar los cuales en su proceso ayudan a la mejora tanto desde el proceso de producción como hasta el de la competitividad comercial a nivel internacional. Para poder alcanzar estas mejoras es necesario iniciar a identificar las oportunidades que se presentan desde la innovación, la asociatividad y promoción exacta de los beneficios y la versatilidad que tiene el producto.

Entre enero y junio de 2024, las exportaciones de frutas colombianas tuvieron como principal destino la Unión Europea, participando en un 65,9% al alcanzar en lo corrido del año un valor de USD FOB 635,7 millones. Al respecto, el valor exportado presentó un aumento de 61,8% frente a enero – junio 2021, por su parte, aumentó el volumen exportado en un 76,5%. Estados Unidos se ubicó como el segundo país de destino de las exportaciones de frutas colombianas con una participación de 17,2%, evidenciando un crecimiento del 21,1% frente al mismo periodo en 2023, lo que representó ventas externas a este país por un valor de USD FOB 165,9 millones, En orden, continúan en valor Reino Unido (12,5%), Canadá (0,7%) y Suiza (0,6%).



ASPECTOS CULTURALES DE FRANCIA

A continuación, se describen los aspectos culturales, económicos, políticos y sociales, que hacen de Francia un país apetecido por los comerciantes colombianos, ya que, a diferencia de otros socios comerciales, Francia es un país que le abre las puertas a otro tipo de culturas para que fomenten el desarrollo económico en ese estado.

DESCRIPCIÓN DE FRANCIA	
Nombre Oficial:	República Francesa
Capital:	París
Principales Ciudades:	Paris, Marsella, Lyon, Toulouse, Niza, Nantes, Estrasburgo, Montpellier, Burdeos, Rennes, Lev Havre, Reims y Lille.
Población:	60,7 millones de habitantes (en 2001) Densidad: 107 hab/km ²
Moneda:	Euro
Lengua oficial:	Francés
Sistema de gobierno:	República multipartidista. Democracia parlamentaria
Fronteras políticas:	Andorra, España, Bélgica, Luxemburgo, Alemania, Suiza, Italia y Mónaco.
Medio-ambiente	Las zonas de producción agrícola y forestal cubren una superficie de 48 millones de hectáreas, es decir, el 82% del país (sin contar los territorios y los departamentos de ultramar).

LYON, FRANCIA

IMPORTACIONES DE GUANÁBANA

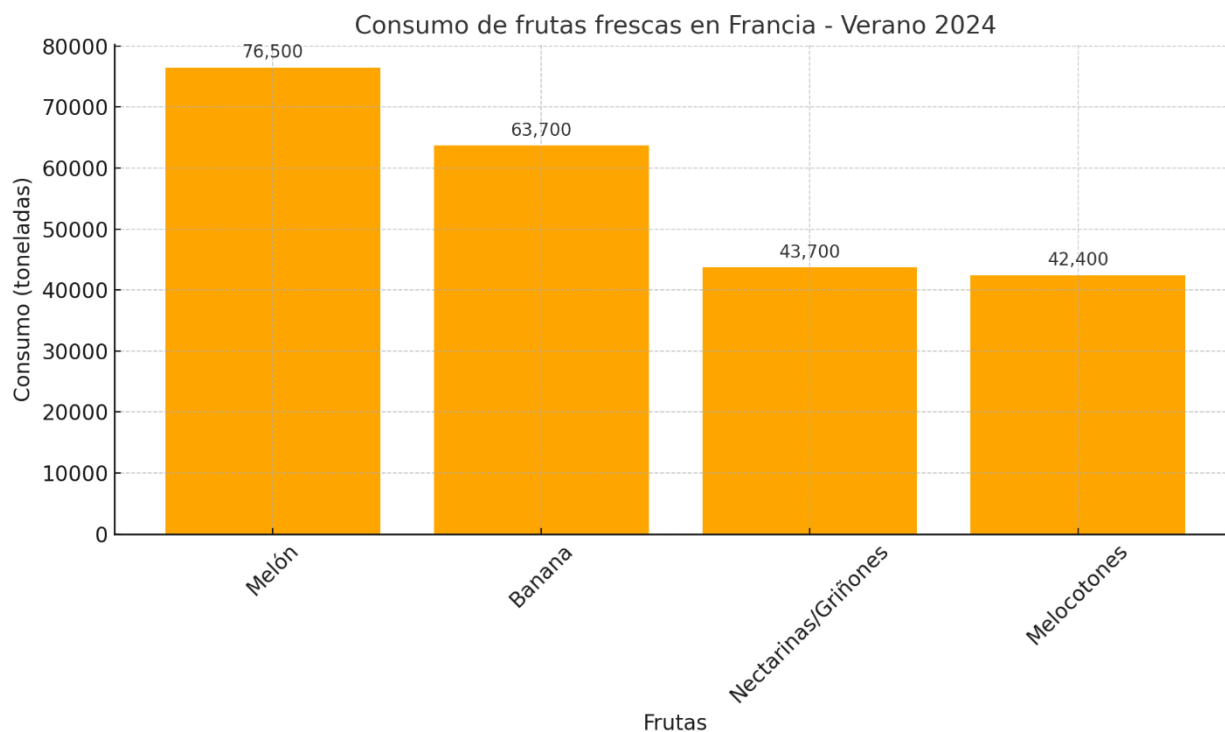
Con respecto a las importaciones que realiza el país de Francia con la guanábana es necesario puntualizar que no existen datos específicos con lo respecta a la región de Lyon, ya que no ha habido una exportación a ese país, sino que las que se han realizado van dirigidas a otras regiones, por lo cual se hablara en un contexto general.

Entre los años 2022 y 2023 Francia experimento una reducción en la importación de este producto registrando únicamente 35 envíos de esta fruta lo que representa una caída del 82% con respecto al año anterior. En el año 2023 Francia exporto un total de 83.86 toneladas de guanábana lo que represento un valor de 217.65 millones de USD.

Es por este motivo que se ve como una oportunidad la exportación de guanábana deshidrata a Lyon, Francia, ya que cuenta con una demanda sin satisfacer pues no tienen una gran variedad en lo que respecta a la producción de fruta, lo que nos permite tener una ventaja competitiva y especifica con respecto a la inmersión de este producto a esta región.

DEMANDA EN LYON, FRANCIA

El comportamiento que presente la ciudad de Lyon, con respecto a las frutas exóticas y saludables se encuentra en crecimiento esto genera un mercado potencial para la guanábana. Sin embargo, es una oportunidad de iniciación en el mercado ya que al ser una ciudad pequeña la disponibilidad en puntos de venta como mercados locales, tiendas de alimentos exóticos y supermercados es limitada, ya que esto puede percibirse como una buena oportunidad de exportar este producto tan exótico y agradable al momento de consumirlo y sus propiedades curativas hacen que se un producto dado al consumo diario y sin limitación alguna.



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Para la distribución de la guanábana deshidratada realizaremos negociaciones con las tiendas especializadas en productos latinoamericanos y africanos, igualmente lo haremos con los supermercados internacionales, ya que estos cuentan con la experiencia idónea para la distribución y comercialización de estos tipos de productos. Con respecto a los supermercados internacionales se presenta una gran oportunidad, esto se debe a que como su nombre lo dice son supermercados que cuentan con sedes en varias ciudades de Francia y Europa, estos obedecen a los nombres de Carrefour y Auchan.

Principales Plataformas Logísticas

Parque Logístico SEGRO Saint-Quentin-Fallavier: Ubicado a 35 km de Lyon, es una de las

principales zonas logísticas de Francia, con aproximadamente 90,000 m² dedicados a distribución y logística urbana.

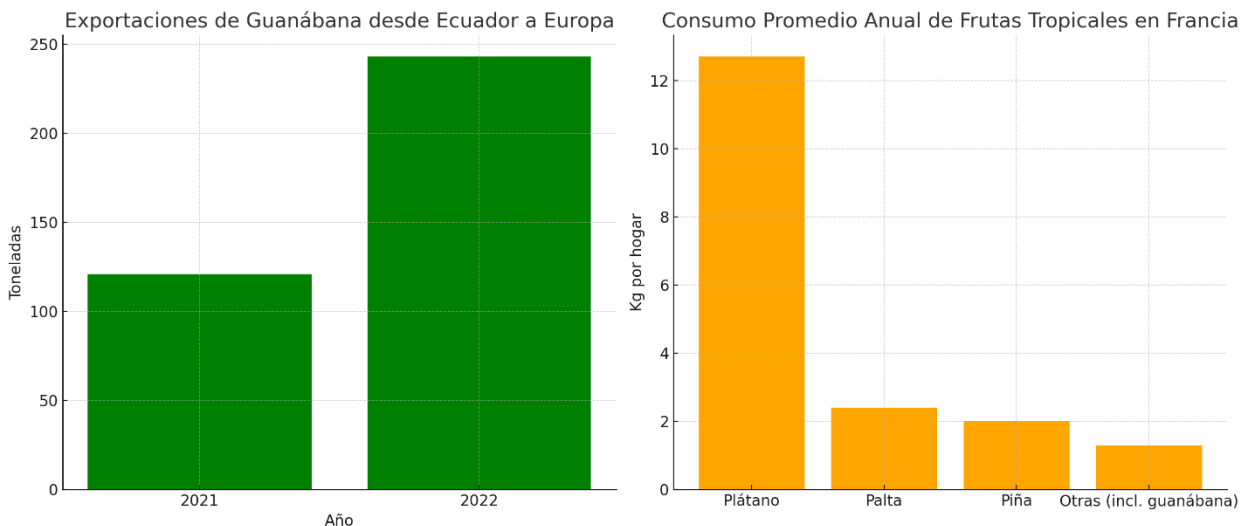
Centro de Distribución de UPS: Inaugurado en 2024, este centro automatizado de 8,000 m² procesa más de 10,000 paquetes por hora y emplea a más de 160 personas.

Plataforma Logística de Rhenus: Con su tercera instalación en la región, Rhenus suma un total de 75,000 m² dedicados a actividades logísticas, especialmente para la industria alimentaria .

Nueva Plataforma de Renault Trucks: En construcción desde 2024, esta instalación de 46,000 m² en Saint-Priest reemplazará al antiguo centro de distribución y albergará a cerca de 500 empleados.

TENDENCIAS DE CONSUMO

En la ciudad de Lyon, Francia la guanábana es categorizada como un super alimento en principio por sus beneficios que tiene en la salud y bienestar del consumidor. Los productos derivados de esta fruta son muy apetecidos ya que los consumidores siempre están en busca de alimentos que aporten y ayuden al mejoramiento de la salud.



ESTRATEGIAS PARA INGRESAR AL MERCADO DE LYON, FRANCIA

Con la finalidad de poder ingresar de una manera efectiva a la ciudad de Lyon, las estrategias a implementar son las siguientes:

- Por medio de alianzas con tiendas especializadas en productos naturales y latinoamericanos.
- Por medio de la participación en ferias gastronómicas internacionales donde la participación nos permita contactar clientes y dar a conocer el producto.
- Ya que en Lyon no cuenta con el producto de la guanábana en esta presentación, entraría como un producto innovador y esto permite que se tenga una mayor acogida del producto.

POLITCA DE VENTA

OBJETIVO

Establecer un precio con lineamientos claros para la realización de la comercialización de este producto como lo es la guanábana deshidratada dando cumplimiento a una sana competencia

manteniendo margen de utilidad generando una sostenibilidad esperada y acatando las normas que permitan dicha competitividad.

ALCANCE

Esta política de venta obedece a las presentaciones de producto deshidratado en este caso de la guanábana exportada desde Colombia hacia el país de Lyon Francia, cumpliendo con el objetivo de hacer un producto alcanzable a diferentes públicos y de igual manera a un estándar gourmet.

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

IMPORTADORES MAYORISTAS:

En este caso nuestro importador mayorista se establece en la cadena de supermercados CARREFOUR, contando con un gran alcance al público objetivo final.

Empresas: Frutaworld y Novagrim se especializan en la importación y distribución de frutas exóticas en Francia. Podrían proporcionarte datos específicos sobre ventas y demanda en la región.

CLIENTES MINORISTAS Y GOURMET

Para llegar a este tipo de clientes se empleará como estrategia de marketing las muestras comerciales y participación a diferentes ferias y eventos con categoría de alimento como por ejemplo:

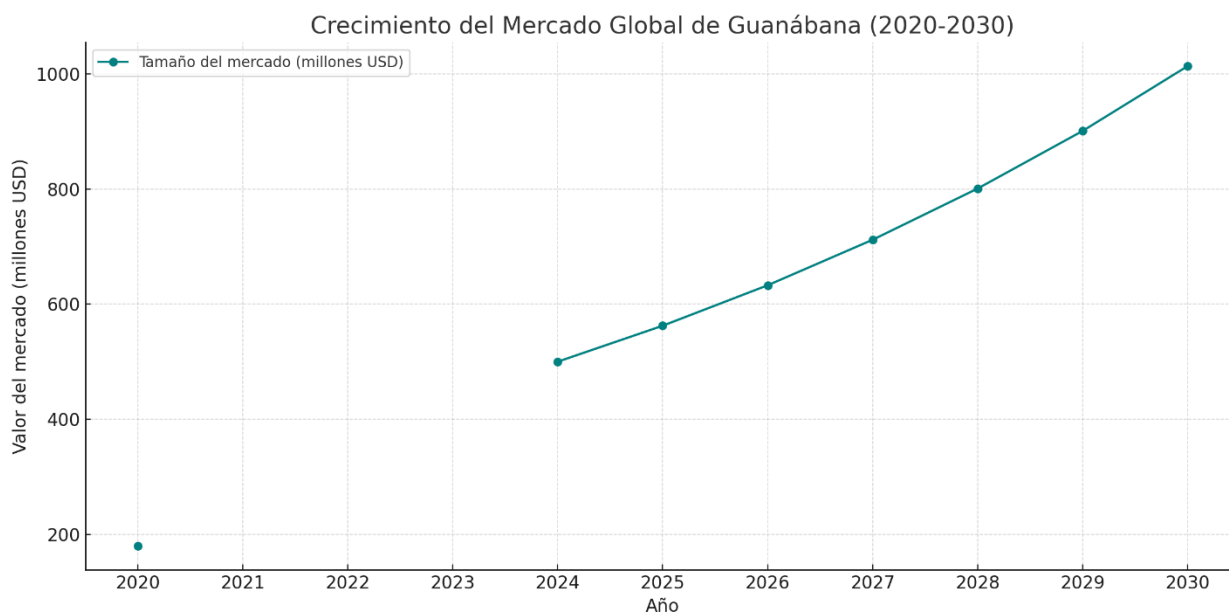
SIRHA LYON

- **Lugar:** Eurexpo Lyon
- **Descripción:** Sirha Lyon es una feria bianual de referencia mundial para los profesionales de la hostelería, la restauración y la gastronomía. En su edición de 2023, reunió a 4.700 expositores y más de 208.000 visitantes. El evento incluye zonas dedicadas a equipamiento, productos gourmet, innovación alimentaria y competencias culinarias como la Coupe du Monde de la Pâtisserie.

LE PRINTEMPS DES DOCKS

- **Lugar:** Cité Internationale de la Gastronomie, Lyon
- **Descripción:** Este evento combina diseño, decoración y gastronomía, destacando las nuevas tendencias en alimentación saludable y productos artesanales. En su décima edición, se espera la participación de más de 4.000 visitantes.

CRECIMIENTO DEL MERCADO DE GUANÁBANA



Gráfica del crecimiento proyectado del mercado global de guanábana entre 2020 y 2030. Muestra una expansión significativa, especialmente a partir de 2024, impulsada por la demanda de productos naturales, orgánicos y funcionales

1. Objetivo de la Política

Establecer precios competitivos y rentables para la guanábana deshidratada exportada desde Colombia a Lyon, considerando costos de producción, logística, demanda del mercado europeo y posicionamiento como producto saludable y exótico.

2. Segmento de Mercado Objetivo

- Consumidores conscientes de la salud.
- Seguidores de dietas naturales/funcionales (orgánica, baja en azúcar).
- Tiendas de productos exóticos, orgánicos y gourmet.
- Restauración (boulangeries, pastelerías, cocina fusión).
- Canal online especializado en superfoods.

3. Estrategia de Precio

Precio base FOB (Colombia):

- \$11 – \$13 USD/kg (dependiendo del volumen y calidad certificada: orgánica, sin azúcar añadida).

Costos estimados adicionales:

- Flete aéreo/marítimo: \$2 – \$4 USD/kg
- Aranceles e impuestos de importación: ~5–8% sobre CIF (si no hay acuerdo preferencial vigente)
- Distribución en Lyon: \$1.5 – \$2.5 USD/kg
- Margen distribuidor/importador: 20–30%

Precio de venta recomendado al por mayor (Lyon):

- **\$18 – \$22 USD/kg** (o equivalente en EUR, aprox. 17–20 €/kg)
- Precio minorista sugerido: **25 – 30 €/kg**

4. Diferenciadores Clave para Justificar Precio

- Producto 100% natural, sin aditivos ni azúcar.
- Origen exótico y trazabilidad desde Colombia.
- Certificaciones: Orgánico EU, HACCP, posiblemente Fair Trade.
- Beneficios funcionales (energía natural, antioxidantes).

5. Descuentos y Volumen

- Pedidos ≥ 100 kg: -5%
- Pedidos ≥ 500 kg: -10%
- Primer envío/piloto comercial: precio promocional negociado (entrada al mercado)

6. Revisiones de Precio

- Semestral, ajustado según inflación, tipo de cambio COP-EUR/USD y costos logísticos.
- Posibilidad de revisión trimestral si hay fluctuaciones abruptas (combustible, fletes).

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES

1. Desconocimiento del producto por parte del ciudadano lionence.
2. Costos Logísticos elevados
3. Posible dependencia de un solo canal de distribución.

OPORTUNIDADES

1. Crecimiento en el consumo de frutas exóticas en Francia
2. Interés por productos orgánicos para el consumo directo y en preparaciones
3. Canales digitales y tiendas gourmet en expansión

FORTALEZAS

1. Alta calidad del producto y origen exótico del mismo.
2. Producción disponible durante todo el año en Colombia
3. Tendencias globales por la preferencia del consumo en alimentos orgánicos y naturales.

AMENAZAS

1. Competencia de frutas tropicales reconocidas como el mango, la piña, el maracuyá, entre otros.
2. Altos requisitos fitosanitarios y barreras técnicas impuestas por la Unión Europea.
3. Fluctuaciones en el cambio de divisas, de peso colombiano al euro o dólar.

MATRIZ PESTEL

FACTOR POLÍTICO

1. Relaciones estables entre Colombia y la Unión Europea.
2. Acuerdos comerciales entre Colombia y la Unión Europea para la reducción de aranceles y la oportunidad de crecimiento multilateral en las exportaciones entre Suramérica y la Europa.
3. Estabilidad política entre Colombia y Francia.

FACTOR ECONÓMICO

1. La tendencia a una estabilidad favorable con respecto a el tipo de cambio de la moneda colombiana (pesos) a la moneda europeo (euro) da la oportunidad de incentivar las exportaciones hacia ese continente.
2. Alta demanda por parte del país destino y de igual manera en el continente europeo con respecto a los productos exóticos, orgánicos y naturales.
3. El costo alto de los costos logísticos y de transporte desde Colombia a Francia tienen a ser altos ya que por el tipo de producto se requieren unas características especiales en dichos factores.

FACTOR SOCIAL

1. Tendencia de la población europea por alimentos exóticos, orgánicos y naturales.
2. Falta de seguimiento con respecto a un comercio justo.
3. Gusto por los habitantes de Lyon por las frutas exóticas como la guanábana.

FACTOR TECNOLÓGICO

1. Beneficios en las mejoras de transporte gracias a la tecnología debido a que se tiene una mejor conservación del producto.
2. Plataformas digitales que dan paso al comercio B2B y B2C.
3. Capacidad de seguimiento en tiempo real por medio de la tecnología tanto del transporte del producto desde su recolección en Colombia hasta la llegada al país destino Lyon Francia.

FACTOR ECOLÓGICO

1. Valoración por parte de los consumidores europeos a los alimentos orgánicos, naturales y saludables y que además generan un bajo impacto ambiental y su producción es sostenible.
2. Regulaciones estrictas por parte de Europa con respecto al uso de pesticidas.
3. Trámite de la certificación como por ejemplo GlobalG.A.P o Rainforest Alliance.

FACTOR LEGAL

1. Normas fitosanitarias de Europa

2. Regulaciones aduaneras con respecto a los productos agrícolas en Europa.
3. Legislación sobre etiquetado en francés y cumplimiento de normativas de seguridad alimentaria (Reglamento 178/2002, etc.).

MISIÓN

Proveer y apoyar los pequeños agricultores en la venta de sus productos ya que los grandes comerciantes no valoran su trabajo y la paga de su producto es malo en Colombia, exportaremos la guanábana ofreciendo este producto de alta calidad a un precio competitivo que satisfagan las necesidades de nuestros clientes con el fin de contribuir al crecimiento de económico del país.

VISIÓN

Para el 2030 seremos reconocidos a nivel nacional como una empresa exportadora de materias primas para la alta cocina de Francia, reconocidos por su calidad en productos y compromiso con nuestros clientes

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un plan de negocio que permita la exportación y comercialización de guanábana para los diferentes restaurantes y supermercados, maximizando la rentabilidad y competitividad en el mercado extranjero, demostrando que es posible que Colombia ofrezca productos de excelente calidad a mejores precios.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Evaluar y localizar proveedores en Lyon Francia que comprendan nuestro producto, Crear alianzas con distribuidores y minoristas para maximizar la penetración en el mercado Establecer relaciones con proveedores en Lyon para garantizar la calidad y continuidad del suministro

POLÍTICAS DE GUANÁBANA MIX

Innovación: Hacer la diferencia y ser reconocidos por ser especialistas en la deshidratación de pulpa de guanábana, dando valor agregado a cada uno de los procesos de la organización

Calidad: Es parte fundamental de la microempresa ya que brindan a sus clientes y consumidores finales una calidad incomparable con otros productos hechos a base de guanábana

Higiene: Parte elemental en el desarrollo de los productos de guanábana, ya que su política es hacer alimentos confiables para sus clientes y consumidores finales.

Servicio: Tener un talento humano capacitado hace de la guanábana una microempresa que trabaja con altos estándares de calidad en todos sus procesos Administrativos y productivos.

LOGISTICA Y DISTRIBUCIÓN

INDICADORES

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Francia, en 2024, fue de 42.630 € euros, por lo que se encuentra en el puesto 27 de los 196 países del ranking de PIB per cápita. En marzo de 2025 no se movió el IPC en Francia La tasa de variación anual del IPC en Francia en marzo de 2025 ha sido del 0,8%, con lo que se repite el dato del mes anterior. La variación mensual del IPC (Índice de Precios al Consumo) ha sido del 0,2%, de forma que la

inflación acumulada en 2025 es del 0,4%. Hay que destacar la subida del 5,6% de los precios de Vestido y calzado, hasta situarse su tasa interanual en el 0,6%, que contrasta con el descenso de los precios de Transporte del -1,3%, y una variación interanual del -1,1%.

IPC - IPC General 2025			
	Interanual	Acum. desde Enero	Variación mensual
Marzo 2025	0,8%	0,4%	0,2%
Febrero 2025	0,8%	0,1%	0,0%
Enero 2025	1,4%	-0,1%	-0,1%
Diciembre 2024	1,4%	1,4%	0,2%
Noviembre 2024	1,3%	1,2%	-0,1%
Octubre 2024	1,2%	1,2%	0,2%
Septiembre 2024	1,2%	1,1%	-1,2%
Agosto 2024	1,9%	2,3%	0,8%
Julio 2024	2,3%	1,7%	0,1%
Junio 2024	2,1%	1,5%	0,1%
Mayo 2024	2,2%	1,4%	0%
Abril 2024	2,2%	1,4%	0,5%
Marzo 2024	2,3%	0,9%	0,2%

Requisitos para exportar

De acuerdo con el TLC existente con la unión europea en el caso de las frutas y hortalizas se estableció que las frutas frescas quedan libres de aranceles en su mayoría y para las preparaciones el 50% de estas tendrán que ser originarias, pero obtienen las normas de origen de manera inmediata.

Retroceder | Inicio

Ingrese la partida XXXXXXXXXX X es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos CODIGO : 0810902000

ó Ingrese la descripción de un producto sin tilde ni puntuaciones DESCRIPCIÓN : guanabana Consultar Restablecer

0810.10.00.00 - Fresas (frutillas)
 0810.20.00.00 - Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa
 0810.30.00.00 - Grosellas negras, blancas o rojas y grosellas espinosas
 0810.40.00.00 - Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género Vaccinium
 0810.50.00.00 - Kivis
 0810.60.00.00 - Duriones
 0810.70.00.00 - Caquis (persimóns)
 0810.90 - Los demás:
 0810.90.10.00 - Granadilla, «maracuyá» (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp)
 0810.90.20.00 - Chirimoya, guanábana y demás anonas (Annona spp)
 0810.90.30.00 - Tomate de árbol (lima tomate, tamarillo) (Cythomandra betacea)
 0810.90.40.00 - Pitahayas (Cereus spp)
 0810.90.50.00 - Uchuvus (aguaymanto, uvillas) (Physalis peruviana)
 0810.90.90.00 - Los demás
 08.11 Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.
 0811.10 - Fresas (frutillas):
 0811.10.10.00 - Con adición de azúcar u otro edulcorante
 0811.10.90.00 - Los demás
 0811.20 - Frambuesas, zarzamoras, moras, moras-frambuesa y grosellas:
 0811.20.00.00 - Frambuesas, zarzamoras, moras, moras-frambuesa y grosellas
 0811.90 - Los demás:
 0811.90.10.00 - Con adición de azúcar u otro edulcorante
 0811.90.91.00 - Mango (Mangifera indica L)
 0811.90.92.00 - Camu Camu (Myrciaria dubia)
 0811.90.93.00 - Lúcumá (Lúcuma obovata)
 0811.90.94.00 - «Maracuyá» (parchita) (Passiflora edulis)
 0811.90.95.00 - Guanábana (Annona muricata)
 0811.90.96.00 - Papaya
 0811.90.99.00 - Los demás

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL 0810.90.20.00 ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAIS

TIPO DE PRODUCTO: DS 279-2010-EF (PUB. 31.12.2010)-LEY 29546 30.06.2010

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	0%
Impuesto de Promoción Municipal	0%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2,5%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	KG

N.A.: No es aplicable para esta subpartida

OTROS REQUISITOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN CON OTROS PAISES.

CORRELACIONES | CONVENIOS | RESTRICCIONES | DESCR. MINIMAS | IND.CRITERIOS | RESOL. CLASIF

ACUERDOS COMERCIALES CON COLOMBIA

La Unión Europea protocoliza pago por 20 millones de euros al Gobierno de Colombia para programas de desarrollo rural sostenible. El Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible y el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural recibieron el pago por resultados por el cumplimiento del 100 % de las metas previstas en temas de desarrollo rural. Se lanzó la Asistencia Técnica para el programa DRET II, cofinanciado por la Unión Europea, la Agencia Italiana de Cooperación para el Desarrollo (AICS) y la Agencia de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), por un monto total de 6 millones de euros. En un acto oficial que se llevó a cabo en el marco de la inauguración de la Feria Internacional de Medio Ambiente - FIMA, la Unión Europea protocolizó el pago de 20 millones de euros (unos 90.000 millones de pesos) al Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible y al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural por el cumplimiento del 100 % de las metas previstas en temas de desarrollo rural. De acuerdo con la verificación adelantada por la Unión Europea, los Ministerios llevaron a cabo lo acordado en los programas ‘Desarrollo Rural en Colombia-Fase II’ (DRET II) y ‘Desarrollo Local Sostenible en Colombia -Fase II’ (DLS II), a 31 de diciembre de 2020. El objetivo de esta AT es fortalecer las capacidades de los Ministerios de Ambiente y Desarrollo Sostenible y Agricultura y Desarrollo Rural, así como de los gobiernos locales, para llevar a los territorios las políticas y programas dirigidos al campo colombiano. Una de sus principales apuestas es el fortalecimiento de la Agenda Interministerial que facilite una mayor articulación y diálogo interinstitucional para llevar a la práctica la estrategia de “Producir conservando y conservar produciendo.

REQUISITOS DE INGREGO A EUROPA

Clean y orgánico label Existen varias certificaciones internacionales otorgadas a los productores de productos agrícolas que cumplen con requisitos ecológicos como lo son:

- BASC Que Significa “Business Alliance
- For Secure Commerce
- International Featured Standard (Ifs)
- British Retail Consortium Global StandardsFood Safety System Certification

la certificación Kosher que asegura que los alimentos cumplen con los preceptos de la ley judaica, el sello Rainforest es el símbolo de la salud ambiental (Procolombia, 2025).

Estos sellos tienen validez internacional y no sólo son para productos colombianos, sino que los tienen todos los productos que cumplen con los requisitos de producción ambiental y orgánica

Perfil de la mercancía						
DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	0810.90.20.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías Las demás frutas u otros frutos, frescos. - Los demás: - - Chirimoya, guanábana y demás anonas (Annona spp.)			01-ene-2007	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2007	...	
MEDIDAS						
Concepto			Importaciones	Exportaciones	Tránsito	

EMBALAJE PARA LA GUANABANA DESHIDRATADA

EMPAQUE Y ETIQUETA

Siguiendo las recomendaciones de Pro Colombia en el Manual de empaque y embalaje para exportación, se definió un modelo que facilitara la logística y transporte desde Bogotá Colombia, hasta Lyon Francia, se estandariza los empaques colectivos y terciario para proteger y distribuir los productos y establecer el etiquetado de la unidad de carga para facilitar la identificación del producto.

EMPAQUE Y EMBALAJE DE LA GUANÁBANA DESHIDRATADA EMPAQUE PRIMARIO

Empaque individual: El empaque primario está en contacto directo con el producto. Debe ser seguro para alimentos y diseñado para preservar la calidad y frescura del producto. Puedes considerar bolsas selladas al vacío o con atmósfera modificada para prolongar la vida útil

Etiquetas: Se adhiere una etiqueta con un código de barras o un número de identificación para facilitar el seguimiento Nos debemos asegurar de que el etiquetado cumpla con las normativas de la Unión Europea. Debemos incluir información como el nombre del producto, ingredientes, contenido neto(250gr), país de origen, y cualquier otra información requerida por las regulaciones francesas y de la UE.

Embalaje Secundario Cajas de cartón: Este empaque agrupa varias unidades (50) del empaque primario. o plástico que facilite el manejo, transporte y almacenamiento. Nos debemos asegurar de que sea resistente ya que cada bolsa es de 500 gramos y se puede apilarse sin dañar el producto. Divisores: Se utilizan divisores de cartón o plástico para separar las bolsas y evitar que dañen durante el transporte.

Cuadro de materiales de amortiguamiento

Cartón	Pulpa moldeada	Papel, viruta, paja
<ul style="list-style-type: none"> •Material de envoltura (simple cara) o troquelado. •Separadores dentro de las cajas. •Da soporte a la compresión del empaque. •Fácilmente reciclable. 	<ul style="list-style-type: none"> •Inmoviliza los productos. •Ligero e inelástico. •Moldeado en formas complejas. •Fácilmente reciclable. •Limitada capacidad de absorción e impacto. 	<ul style="list-style-type: none"> •Relleno dentro de los embalajes. •Económicos y livianos. •Sensibles a la humedad. •Restricciones fitosanitarias.

EMBALAJE EXTERIOR

Cinta adhesiva: Las cajas se cierran con cinta adhesiva fuerte para asegurar su contenido.

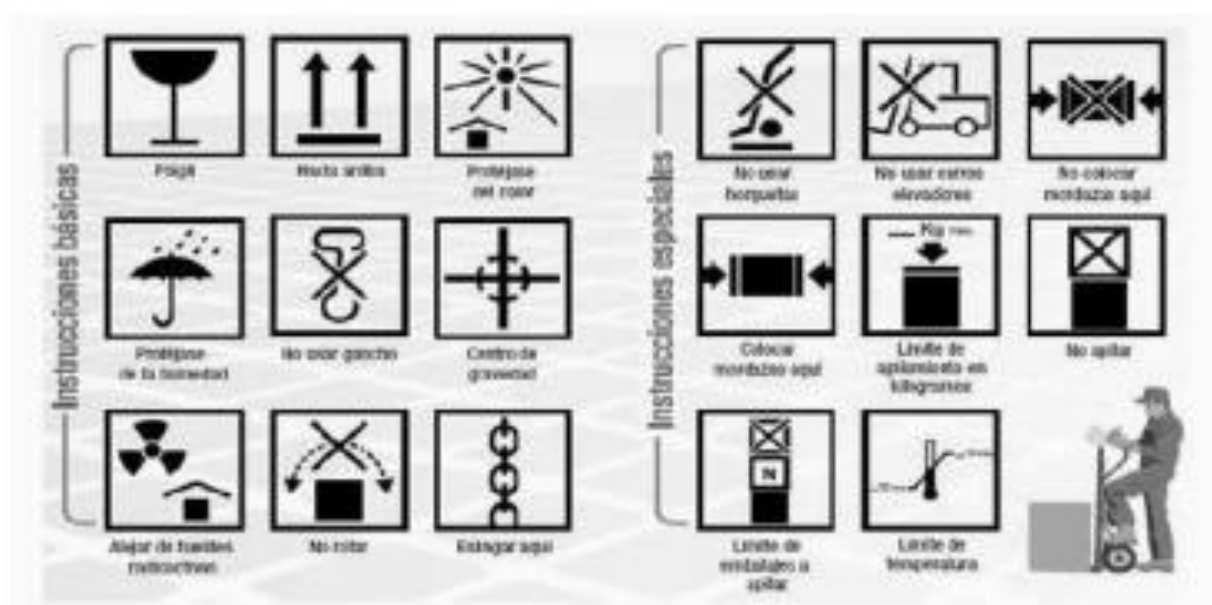
Marcado: Se marcan las cajas con la dirección de envío, el peso, las dimensiones y otros datos relevantes para la logística.

El marcado recomendado para el transporte marítimo de exportación: consta de los siguientes elementos, situados centralmente en dos de las caras del embalaje como mínimo y dispuestos siempre en el mismo orden:

- Iniciales o nombre abreviado y dirección del comprador o consignatario
- Número de referencia acordado entre el comprador y el vendedor.
- Puerto de descarga - Lugar de destino
- País y lugar de descarga
- Número de embalaje o número total de cajas en el envío.
- El tipo de letra utilizada debe ser mínimo de 2 cm de altura

MARCADO DE INFORMACIÓN

Estas marcas deben estar separadas de las marcas de expedición. Están relacionadas con información sobre el producto, como es el peso bruto, peso neto, tipo y nombre de producto, número de unidades. Esta información se debe colocar al menos en las dos caras de mayor tamaño de la caja corrugada. Marcado de manipulación Generalmente se utilizan símbolos de manipulación los cuales son indicaciones gráficas para el manejo de embalajes de transporte. Consisten en un grupo de símbolos, utilizados convencionalmente para transmitir las instrucciones de manejo. Dichas indicaciones gráficas se encuentran en la norma ISO 780 “Packaging Pictorial Marking for handling of goods” emitida por la Organización Internacional



de Normalización (ISO). Estas marcas se deben ubicar siempre en la esquina superior izquierda de los embalajes, impresas en color negro y deben tener una medida mínima de 10 cm. Norma ISO 780. En ella se presentan las indicaciones gráficas universales, que permiten transmitir las instrucciones de manejo de los embalajes independientemente del lugar o país donde se transporten.

DESEMPEÑO LOGÍSTICO DE FRANCIA

Desempeño Logístico de Francia Descripción del país Francés Este país tiene aproximadamente 478 aeropuertos, siendo el de París-Charles de Gaulle el más grande de ellos, dado que maneja la mayoría del tráfico civil y comercial y es quien conecta a París con las otras ciudades del mundo. Air France es la línea aérea nacional, aunque numerosas compañías aéreas privadas proporcionan viajes domésticos e internacionales.

Francia cuenta con 10 principales puertos, y de estos la microempresa guanábana mix llegara hasta el puerto de Marsella Fos

Los puertos más importantes son:

- Puerto de Brest <http://www.port.cci-brest.fr/>
- Puerto de Burdeos <http://www.bordeaux-port.fr/fr/accueil/accueil.asp>
- Puerto de Havre <http://www.havre-port.fr/eng/index.cfm>
- Puerto de Calais <http://www.calais-port.com/defaultuk.html>
- Puerto de Dunkerque <http://www.dunkerque-port.fr>
- Puerto de Marsella <http://www.marseille-port.fr>
- Puerto de Nantes <http://www.nantes.port.fr>
- Puerto de Paris <http://www.paris-ports.fr>

REQUISITOS Y RESTRICCIONES PRESENTA EL PAÍS A EXPORTAR

A continuación, se muestran las leyes que regulan la introducción de fruta fresca en Francia y en general en la UE:

- Control de los contaminantes alimenticios en alimentos
- Control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal y animal
- Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal
- Condiciones generales sobre contaminantes en los alimentos
- Etiquetado de productos alimenticios
- Fitosanitario
- Certificaciones: Iso 22000, BRC – Global Estándar for Food Safety, IFS – International Food Standar, Globalgap, FSSSC 22000, el control Biológico y el protocolo LEAF

Diagnóstico: En esta fase, se hace un análisis de la capacidad instalada de la empresa para saber si pueden en un futuro abastecer un mercado como LYON Francia o si deben de incrementar su capacidad instalada, adecuándose a los cambios necesarios que en este trabajo se plantearán. Seguidamente, se hará un análisis de la Distribución Física Internacional para que la microempresa tenga en cuenta cual es el transporte que deben de utilizar, como se debe de contenedorizar la carga, los documentos que se deben de tener en cuenta y cuáles son los términos de negociación que deberían de utilizar haciendo un análisis de los costos que esa negociación necesita.

PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE COLOMBIA HACIA FRANCIA

Francia está ubicada en Europa Occidental y está delimitada por el Golfo de Vizcaya el Canal de la Mancha que la separa de la isla del Reino Unido, además, se encuentra en medio de España y Bélgica y al sur colinda con el mar Mediterráneo entre Italia y España. Como territorio

francés están incluidos: la Guyana Francesa, que se encuentra al Norte de Suramérica; las islas de Guadalupe y Martinica ubicadas en el mar Caribe, la primera al Sur de Puerto Rico y la última al Norte de Trinidad y Tobago; y la Isla Reunión, ubicada en África del Sur en el Océano Indico al este de Madagascar. Francia es el país más extenso de Europa Occidental, el área total metropolitana de Francia comprende 547.030 Km de los cuales 545,630 km son de área terrestre y 1.400 km son de área marítima. La línea costera de Francia abarca 4.668 Km

TRANSPORTE: FCA, FAS, FOB

El vendedor debe entregar la mercancía al transportista designado por el comprador en el lugar y plazo determinados. Sumado a lo anterior es importante señalar que el desempeño presentado por Francia en El índice varía entre 1 y 5, donde 5 representa el mejor desempeño cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fue el siguiente:

LPI	Puntaje	Puesto
	3,9	13
Aspectos evaluados		
Eficiencia Aduanera	3,7	14
Calidad de la infraestructura	3,8	19
Competitividad de transporte internacional de carga	3,7	8
Competencia y calidad en los servicios logísticos	3,8	20
Puntualidad en el transporte de carga	4,1	10
Capacidad de seguimiento y rastreo de los envíos	4	16

SERVICIOS MARÍTIMOS

Para la movilización marítima de mercancías, Francia cuenta con alrededor de 6.000 kilómetros de vías fluviales navegables y una moderna infraestructura portuaria. Además, cuenta con una amplia infraestructura portuaria compuesta por alrededor de 100 puertos entre principales y auxiliares. Los puertos de Le Havre, Marsella-Fos, Dunkirk y Brest son los receptores más importantes de las exportaciones no tradicionales colombianas. El puerto de Marsella- Fos, es el más grande de Francia y el tercero de Europa, maneja alrededor de 100 millones de toneladas al año. Este puerto posee importantes canales de distribución por carretera, tren, vía fluvial y alternativas aéreas, tanto para destinos en Francia como para el resto de Europa. El puerto puede albergar todo tipo de tráfico y carga en contenedores. El puerto presenta una inversión constante que busca satisfacer las necesidades de la demanda relacionada con el desarrollo del transporte marítimo internacional. El puerto de Le Havre, ubicado en la costa occidental de Francia, se constituye en el segundo puerto más importante de este país. Dicho puerto sobresale por concentrar la mayoría del tráfico marítimo desde Colombia, principalmente desde los puertos de la Costa Atlántica. Además, está integrado con una importante zona comercial e industrial y posee conexiones con las principales ciudades de Francia por vía férrea y por carretera. Le Havre es líder en Francia en el manejo de tráfico de contenedores con más del 60% de la administración que se realiza en los puertos de Francia por este concepto. Desde la Costa Atlántica 7 navieras ofrecen servicio, cuyos tiempos de tránsito se encuentran desde los 17 días. Desde Buenaventura hacia los puertos de Francia 6 navieras ofrecen servicios, con tiempos competitivos desde los 17 días.

Naviera	Puerto de Origen	Puerto Destino	Conexiones	Tiempo de tránsito (Días)
CMA /CGM	Cartagena	Le Havre	Directo	17
ONE Line			Directo	19
Yang Ming			Directo	19
Hapag-Lloyd			Directo	19
Maersk			Directo	23
Marfret			Cristóbal - Panamá, Amberes - Bélgica	26
MSC			Cristóbal - Panamá, Amberes - Bélgica	28
MSC	Buenaventura	Marsella	Rodman - Panamá	17
ONE Line			Rodman - Panamá	30
CMA CGM			Cartagena - Colombia	31
Hapag- Lloyd	Buenaventura		Manzanillo - Panamá	35

Maersk	Cartagena		Balboa - Panamá, Manzanillo - Panamá, Bremerhaven - Alemania	42
CMA CGM			Directo	18
Marfret	Buenaventu ra	Marsella	Directo	18
CMA CGM	Buenaventura		Directo	29

puerto de Le Havre, es el segundo puerto más importante de El Francia y es quien suele concentrar la mayoría de las exportaciones procedentes de Colombia. Su gran ventaja es que cuenta con conexiones hacia las principales ciudades de Francia, por vía Férrea y por carretera Servicios Marítimos Desde Cartagena, 4 navieras ofrecen servicios directos hasta el puerto de Le Havre, con tiempo de tránsito desde los 16 días; la oferta se complementa con rutas que tienen conexión por parte de 9 navieras con destinos Le Havre, Brest, Dunkirk, Marsella y Fos, con tiempos de tránsito desde los 19 días. Desde Buena Ventura viaja una naviera con destino a Le Havre y otras 3 navieras prestan el servicio con conexiones en Panamá, Jamaica y España, con tiempos de tránsito desde los 22 días

Líneas navieras con oferta de servicios a Francia



Así mismo, la terminal dispone de equipos necesarios para el manejo y almacenaje de carga, así como para el despacho de aduana, conforme a las necesidades del usuario. El aeropuerto Charles de Gaulle ubicado a 24Km del noreste de Paris, es el segundo puerto aéreo más importante de Europa después del aeropuerto de Londres, otros aeropuertos de gran importancia en este país son, el de Marsella, el de Lyon y el de Toulouse

Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicio a Francia

Aerolínea	Origen	Destino	Conexiones	Frecuencia
Air France	Bogotá (BOG)		Directo	Todos los días
American Airlines			Dallas - Estados Unidos	Todos los días
Aeroméxico			Ciudad de México - México	Todos los días
Delta Airlines			Atlanta - Estados Unidos	Todos los días
Air Europa			Madrid - España	Todos los días
Iberia			Madrid - España	Todos los días

Lufthansa		París (CDG)	Fráncfort - Alemania	Lunes, miércoles, jueves, viernes, domingo
Latam Airlines			Sao Paulo - Brasil	Todos los días
Air Canadá			Toronto - Canadá	Miércoles y viernes

Documentos requeridos para ingreso de mercancías

- Para envíos con valor igual o menor a €19.056,13 presentar 2 Facturas Comerciales.
- Para envíos con valor mayor a €19.056,13 presentar Factura Comercial Emitida por el banco
 - La Factura Comercial debe contener descripción detallada de la mercancía, calidad, cantidad, precio unitario y valor total. Adicionalmente, se debe indicar si el término de venta es FOB, CIF, etc. Declaración firmada por el transportista o cargador.
 - Licencia, certificado o autorización de Importación dependiendo de la naturaleza de la mercancía.
- Certificado de Origen, requerido en ciertos casos; obligatorio para las siguientes mercancías, independientemente de su origen y el valor: fertilizantes, artículos de calcetería y tejidos, ropa, accesorios y otros artículos
 - Para las mercancías transportadas de un país miembro de la UE, el formulario del certificado de origen debe ser tal como se define en la normativa de la UE.
 - Formulario DUA para mercancías procedentes de países de la UE

VALORES MÁXIMOS DE IMPORTACIÓN POR ENVÍO

- Deminimis: Es un valor por debajo del cual la aduana no recauda derechos ni impuestos sobre las mercancías enviadas a un país
- 150,00 unidad Monetaria Europea (euro) (EUR). Las mercancías con un valor de hasta 22,00 EUR ya no están exentas de IVA. Esto afecta a todas las

empresas que importan a la UE, tanto si envían a consumidores como a empresas. Estas mercancías de bajo valor requerirán ahora un despacho de aduana formal y estarán sujetas al IVA.

- Aranceles - En la mayoría de los casos, cuando el valor del envío es igual o inferior al Valor Deminimis, el envío puede entrar en el país o territorio libre de aranceles, pero se le suben los impuestos

Transporte por carretera

Se debe tener en cuenta que cada país establece el Peso Máximo Vehicular para el tránsito de los diferentes vehículos por las carreteras nacionales. Estos reglamentos son generalmente expedidos por los Ministerios de Transporte y su incumplimiento acarrea sanciones a los dueños de los vehículos.

Análisis de la carga y embalaje

Cada caja tendrá una medida estándar de 40 de largo x 30 de ancho x 30 de alto y en cada una de ellas irán 72 paquetes de guanábana deshidratada.

El peso neto de cada caja es de: Bolsas de 250 g (0.5 L cada una): V 36,000

$$\div 500 = 72 \text{ bolsas } 36,000 \div 500 = 72 \text{ bolsas}$$

$$72 \text{ bolsas} \times 250 \text{ g} = 18,000 \text{ g} = 18 \text{ kg}$$

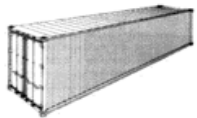
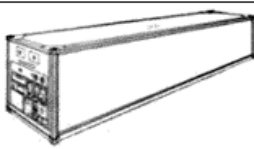
El peso Bruto de la mercancía es de: 18 kg (producto)+1.4 kg (empaquete)= 19.4 kg Se debe tener en cuenta que el empaque que en este caso será cartón corrugado, debe de cumplir con un etiquetado y un marcado en las caras frontales. El etiquetado y el marcado es el conjunto de normas o símbolos pictóricos y especiales que deben colocarse al empaque del producto (carga) como pallets, cajas, contenedores, barriles, tanques, etc., para el transporte internacional de mercancías. Cabe mencionar, que existen 3 tipos de marcas para el transporte internacionales. Marcas estándar o de expedición: Contienen información sobre el importador, destino, dirección, número de referencia, número de unidades, etc. Marcas informativas: Es la información adicional que aparece en el empaque o embalaje como: País de origen, puerto de salida, puerto de entrada, peso bruto, peso neto, dimensiones de las cajas, entre otros. Marcas de manipulación: Es la información sobre el manejo y advertencias en el momento de manipular o transportar la carga, en este caso se utilizan símbolos pictóricos internacionalmente aceptados.



Selección del modo de transporte

Para poder exportar con éxito al país francés, se hace necesario llevar la carga hasta el puerto de Marsella Fos en Francia ya que, desde este puerto, se hace más fácil llevar la mercancía hasta la ciudad de Lyon Francia dado que guanábana mix tiene el contacto comercial en esa ciudad.

Para poder exportar la guanábana desde la ciudad de Bogotá, se hace necesario llevar la carga en un contenedor de 40 pies hasta la ciudad de Cartagena, ya que se facilita la salida desde el puerto de esa ciudad sin tener que atravesar el canal de Panamá que incurriría en más gastos para la microempresa, además, desde esta ciudad costera hay semanalmente una salida hacia el puerto francés, con una cantidad mínima de días de tránsito. Antes de transportar la mercancía esta debe ser contenerizada para saber si la cantidad de toneladas a exportar, caben en un contenedor de 20 pies. La contenedorización, se hace hallando el Peso y el Volumen de la mercancía para relacionarla con el peso y el volumen de un contenedor de 20 pies.

DESCRIPCIÓN DEL CONTENEDOR DE 20 PIES			
Contenedor de 20 pies tipo estándar		Descripción	
Tara Carga Max. Max. <u>P.B</u>	3080 kg/ 6790 lb 27400 kg/ 60410 lb 30480 kg/ 67200 lb		Con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero. Ejemplo: carne, pescado, frutas, etc.
Medidas Largo: Ancho: Altura:	Internas 5444 mm / 17'10 2268 mm / 7'5 2272 mm / 7'5"	Apertura Puerta 2276 mm/ 7'5"- 2261 mm / 7'5"	 
Capacidad <u>Cub.</u>	28,1 m3/ 992 ft3		

con las dimensiones anteriormente mencionadas, cabrían 98 cajas es decir, 7 cajas a lo ancho, 14 cajas a lo largo y 7 cajas a lo alto.

Si se van a exportar 686 cajas entonces: $28,4 \text{ gr} \cdot 15 = \text{cajas}$ $500 + 1000 = 5$ kilos

3 toneladas se exportan, entonces:

Volumen de la mercancía para el contenedor de 20 pies: $\text{Caja}(5000+686) = 3,430$ toneladas de guanábana Para un contenedor de 20 pies y según las dimensiones caben en dicho contenedor 686 cajas con su empaque interno. Conociendo el peso y el volumen del contenedor con las cajas, se concluye que el dato que se debe de tener en cuenta es el del volumen ya que es quien indica en este caso la capacidad real del contenedor de 20 pies. Cabe decir, que para exportar a la Unión Europea, se debe de tener en cuenta que hay una serie de regulaciones: La Norma Internacional sobre Medidas Fitosanitarias, NIMF N°. 15 creada por la FAO reglamenta los embalajes de madera utilizados en el comercio exterior, y describe las medidas fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción y diseminación de plagas y enfermedades forestales en los países. Esta regla dice que la madera aserrada que es utilizada para embalaje u otra actividad, debe de estar sometida a los siguientes tratamientos romuro de metilo, Termo tratado de la madera.

LOGISTICA DEL PRODUCTO EN COLOMBIA

Llegada de la guanaban a la fabrica



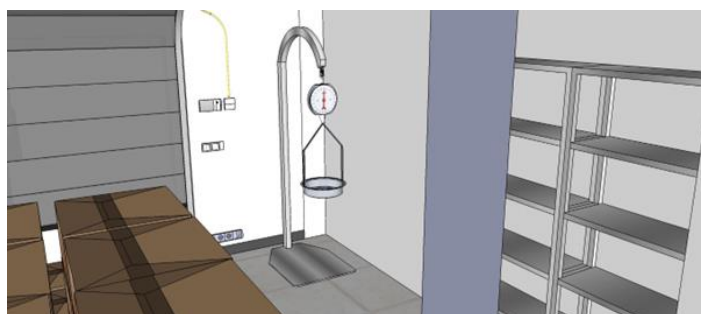
Are de ingreso del producto



Area personal Vestier



Area de pesado de producto



área de lavado y despulpe



Área deshidratación



Producto deshidratado y terminado



Área de almacenamiento



											0	1	2	3	1
Oficinas	1	Black	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Green	Blue		
Bodega de materia prima	2	Black	Green	Blue	Blue	Blue	Green	Blue	Green	Blue	Red	Red	Red	Red	
Pesado	3		Black	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Red	Red	Red	Red		
Lavado	4			Black	Green	Green	Green	Blue	Blue	Red	Red	Red	Red		
pelado	5				Black	Green	Green	Blue	Blue	Red	Red	Red	Red		
Despulpar	6					Black	Green	Blue	Blue	Red	Red	Red	Red		
Deshidratacion	7						Black	Green	Green	Red	Red	Red	Red		
verificación	8							Black	Blue	Blue	Red	Red	Red		
Marcacion y etiquetado	9								Black	Green	Green	Red	Red		
Empacado	1									Black	Green	Red	Red		
	0										Black	Green	Red	Red	
Almacenamiento de producto terminado	1											Black	Red	Red	
	1												Black	Red	Red

Justificación

Debido a la apertura de mercados que ha traído la globalización se ha visto un incremento en las exportaciones de productos desde otros países, como una opción para empresas en la ciudad de Lyon Francia debido a precios, sin embargo, la calidad de estos productos puede variar significativamente frente a los productos de origen colombiano. Por lo tanto, esta investigación busca identificar los factores tales como los estándares de producción y sabores y conservación del producto. Analizar e identificar estas variables permitirá la toma de decisiones adecuada que garantice el posicionamiento en el mercado utilizando estrategias como la participación en ferias gastronómicas en Lyon, con el fin de encontrar clientes potenciales que nos ofrezcan comprar nuestro producto con una excelente calidad y precio competitivo.