



Plan de Negocios para la Exportación de Mangostino Colombia - Canadá

ROBY ENRIQUE MARTÍNEZ ORTEGA
FERNEY DE JESÚS VILLEGAS GAVIRIA

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS BÁSICAS Y APLICADAS
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN Y PRODUCCIÓN HORTÍCOLA
CAMPUS NUEVA GRANADA

2021



Plan de Negocios para la Exportación de Mangostino Colombia - Canadá

ROBY ENRIQUE MARTÍNEZ ORTEGA

CÓD. 19100200

FERNEY DE JESÚS VILLEGAS GAVIRIA

CÓD. 19100201

MODALIDAD TRABAJO DE GRADO

Trabajo de grado presentado como requisito para obtener el título de Tecnólogo en Gestión y Producción Hortícola

DIRECTORA

I.A. M.Sc. Silvia A. Rubio C.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS BÁSICAS Y APLICADAS
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN Y PRODUCCIÓN HORTÍCOLA
CAMPUS CAJICÁ

2021

“PROHIBIDA LA REPRODUCCION TOTAL O PARCIAL SIN LA AUTORIZACION
EXPRESA DEL AUTORES”.

TABLA DE CONTENIDO

1. ¿Quién es el Protagonista?	7
1.1 Descripción del perfil del cliente	7
1.2 Quiénes son sus clientes	7
1.3 Justificación.....	8
1.4 Segmentos de mercado	9
1.5 ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?	9
1.6 encuestas a comercializadores.....	9
2. ¿existe oportunidad en el mercado?	10
2.1. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio.....	10
3. ¿Cuál es mi solución?	11
3.1. Descripción de la alternativa que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en el numeral 2	11
3.2 Concepto del negocio.....	11
3.3 Validación en el mercado del proyecto: esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de ideación y validación temprana a través de CANVAS, Jobs to be done, entre otras.....	11
3.4 Elaborar la ficha técnica para cada uno de sus productos (bienes o servicios) que componen su portafolio: Producto, nombre comercial, unidad de medida, descripción general, condiciones especiales, composición, otros.....	13
4. ¿Cómo Desarrollo mi Solución?	14
4. 1. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto. Se deberán incluir las estrategias de mercadeo y venta considerando los canales de comercialización.	14
4.2. ¿Cuáles son las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos?	14
4.2.1 ¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	14
4.2.2 ¿Qué características exigen para la compra (calidades presentación, empaque)?.....	15
5. ¿Existe Oportunidad En El Mercado? - Diamante De Las Cinco Fuerzas Competitivas- M. Porter.....	16
5.1 Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio de al menos tres competidores en aspectos como localización,	

productos y servicios (atributos), precios, logística de distribución, segmento, estrategias comerciales entre otros.....	16
6. ¿Cómo Desarrollo mi Solución?	18
6.1 Describa la normatividad que debe cumplirse para la propuesta de producto/servicio. Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.	18
6.1.1 Normatividad empresarial (constitución empresa)	18
6.1.2 Normatividad tributaria	18
6.1.3 Normatividad Técnica (permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)	19
6.1.4 Matricula mercantil; de acuerdo con el artículo 19 del código de comercio las obligaciones del comerciante son:	20
6.1.5 Certificado de uso del suelo	21
6.1.6 Concepto o licencia ambiental.	21
6.1.7 Concepto sanitario	21
6.1.8 Certificado de seguridad	21
6.1.9 Reglamentos	22
6.1.10 Normatividad laboral	22
6.1.11 Registro de marca- Propiedad intelectual	23
7. ¿Equipo de trabajo?	24
7.1Cuál es el perfil del emprendedor: formación, experiencia general y experiencia laboral relacionada con la idea de negocio	24
7.2 ¿Cuál es el rol que tendría dentro de la empresa?	24
7.3 ¿Cuál sería su dedicación?: tiempo completo/tiempo parcial?	25
8. Estudio técnico ¿Ubicación?	25
8.1 Plantear el proyecto y sus objetivos	25
8.2. En donde se localiza la empresa y sector económico.....	27
9. ¿Cómo Desarrollo mi Solución?	27
9.1. Definir los parámetros técnicos para cada tipo de proyecto lugar físico de operación y justificación	27
9.1.1 Principios y características típicas del mangostino	27
9.1.2 Importancia Económica del Municipio de Lejanías Meta.	29
9.1.3 presentación grafica de los principales cultivos del municipio de lejanías Meta	30
9.1.3 Circulación Vial Bogotá - Villavicencio - Lejanías Meta.....	31

9.1.4 Obras de Mitigación en la Vía Bogotá Villavicencio	32
10 ¿Cómo Desarrollo mi Solución?	33
10.1 Maquinaria y equipo, - Equipo de comunicación computación, Muebles enseres y otros- Otros (incluido herramientas)	33
10.1.1 Infraestructura- Adecuaciones	39
10.1.2 Descripción de cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio teniendo en cuenta las unidades a producir conocer:	39
11. Plan financiero y prospectiva ¿Definir los parámetros financieros para cada tipo de proyecto?.....	40
11.1 Proyección de cantidades y precios de venta	40
11.2 ¿Cómo generar ingresos para su proyecto?:.....	40
11.2.1 ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?	41
11.2.2 ¿Medio de financiación para empezar el proyecto?.....	41
11.2.3 ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?: Este tiempo corresponde al período estimado entre el primer contrato y la producción del primer lote de bienes o servicios (flujo de caja) e indicadores financieros Proyección de ingresos, costos, gastos, inversiones y capital de trabajo.	41
11.2.4 Análisis de sensibilidad.	46
12. ¿Prospectiva (Direccionamiento estratégico para afrontar riesgos)?	47
12.1 Amenazas externas, tasa de cambio del dólar.....	47
12.1.1 Como disminuir el riesgo cambiario	48
12.1.2 Forward sobre divisas	48
12.2 amenazas externas, factores climaticos.....	48
12.3 amenazas externas, cierre de circulación vial	49
12.4 Amenazas internas, requerimiento de presupuestos	49
12.5 Oportunidades.....	50
Referencias	51

1. ¿Quién es el Protagonista?

1.1 Descripción del perfil del cliente

Nuestros principales clientes son importadores que constituyen el principal canal de distribución de frutas en Canadá y la mayoría cuenta con infraestructura para realizar un adecuada labor de distribución incluyendo, bodegas refrigeradas y cámaras de maduración, zonas de preparación y re empaque, además con una flota de camiones refrigerados por los general son especialistas en mercadeo y expertos en desarrollo de planes de promoción y sus principales clientes son los mayoristas y las cadenas de supermercados (Inteligencia de mercados, 1999).

1.2 Quiénes son sus clientes

Empresas	Características
Loblaws Companies Ltd.	Es líder en alimentos y farmacias de Canadá, con 2400 tiendas en Canadá, el minorista con más participación en el mercado y el accionista mayoritario de choice properties real estate investment trust, loblaw y su cartera de negocio de comestibles salud y belleza. Tiene sus sedes principales en la ciudad de Brampton y posee tiendas en la provincia de Columbia británica, Ontario Alberta y Quebec. (Loblaw Companies Limited, 2021)
Empire Company (Sobeys Inc.)	Segundo distribuidor de alimentos de Canadá. Posee más de 1500 supermercados en todo el país. Opera a través de diversas cadenas tales como Big 8 Beverages, Safeway Canadá, FreshCo, Foodland, Price Chopper, Needs Convenience, Lawtons y Trinity Foods. (EMPIRE, s.f.)
Metro Inc.	Tercera compañía de distribución de alimentos. Cuenta con más de 326 tiendas de venta en todo Canadá. Posee diversas cadenas de supermercados tales como Metro,

	Marche Richelieu, Súper C, Les 5 Saisons, entre otras y poseen más del 55% de participación de Marche Adonis (mercado étnico—medio oriente). Es una cadena de supermercados líder en Quebec, con (150) tiendas y en Ontario con (130) (Metro plus, s.f.)
--	---

Quebec: es conocida por su cultura gastronómica con gustos que son más europeos que los del resto de Canadá, sus preferencias tienden más a probar productos exóticos. Es la provincia con mayores porcentajes de tiendas independientes. Las culturas asiáticas son más prevalecientes en esta zona del país incluyendo en sus dietas frutas exóticas que son típicas de donde provienen como el mangostino entre otras.

Ontario: Es la población con los mayores ingresos la mayoría viven en Toronto, lo que convierte a esta ciudad en el foco de atención para promocionar productos a un muy buen precio y de buena calidad como productos orgánicos. Esta provincia es la población con mayor número de migrantes de todas las esquinas del mundo.

Columbia Británica: Se considera que Vancouver es la ciudad con más migrantes de Asia. casi la mitad de la población es de descendencia asiática, la costa oeste de Canadá es conocida por sus preferencias por alimentos sanos saludables y orgánicos.

1.3 Justificación

En estas provincias de Canadá se caracterizan por tener un gran número de migrantes asiáticas y otras de diferentes países, siendo estos personajes con mayor tendencia a productos orgánicos nativos de su región como el mangostino entre otros, además es de considerar que la tendencia de consumo de frutas en Canadá va en aumento debido a la conciencia de los ciudadanos por llevar una vida sana con productos orgánicos como frutas y verduras. Nuestros clientes potenciales tienen su mayor número de tiendas en estas tres provincias, considerándose como las provincias con mayor actividad económica en la distribución de productos exóticos.

1.4 Segmentos de mercado

Principalmente se incluyen 5 grandes industrias del mercado: La industria alimentaria como alimento sin procesar, la industria textil para la fabricación de tintes (rojo y negro), en la agroindustria para la fabricación de bienes orgánicos, en la industria farmacéutica por sus beneficios naturales para la fabricación y preparación de medicamentos para el tratamiento distintas enfermedades. La industria de restaurantes de comidas especializadas.

Los restaurantes de comidas rápidas jalonan el crecimiento económico en Canadá son los principales centros de preparación de comidas especializadas y representan una gran oportunidad de negocio para exportadores latinos debido al gran crecimiento económico que ha tenido en los últimos años (Legiscomex, s.f.).

1.5 ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Ofrecer frutas de la mejor calidad con la mejor trazabilidad posible, con una selección de frutas única preparadas por personas capacitadas que se encargaran de tener el producto listo para llevar a su lugar de destino, además nuestro producto va a contar con certificaciones como el ICA el cual otorga a nuestros clientes la seguridad y confianza para realizar nuestras ventas.

1.6 encuestas a comercializadores

Para nosotros poder detectar cuáles son esas necesidades potenciales nosotros hicimos unas encuestas, el cual se entrevistaron a 5 empresarios, las respuestas fueron orientadas a determinar

- 1) La calidad del mangostino
- 2) Los tipos de empaque
- 3) El tipo de transporte en el que se va a exportar,
- 4) Tipos de certificaciones que se necesitan para exportar el producto hacia el Canadá,
- 5) Precio de compra del producto
- 6) Forma de pago y medio de pago, como se observa en el anexo 1.

- a. En cuanto el punto 1 los empresarios dijeron que la calidad del mangostino para exportación que más conocen es extra. el color tiene que ser rosa, con un peso de 60 g, la contaminación por ácaros, arañas entre otros, debe estar en un 0% el límite de residuos de pesticidas también sea un 0%, de lo contrario el producto no sale para exportación.
- b. En cuanto al punto numero 2 los empresarios respondieron que los tipos de empaques son en cajas de cartón de 20 kg.
- c. En cuanto al punto número 3, los encuestados expresaron que el transporte es aéreo sin refrigeración,
- d. En cuanto al punto 4 las certificaciones que se exige es de tipo ICA, solo para Canadá.
- e. En el punto 5, los encuestados contestaron que el precio de compra varía mucho dependiendo de la oferta y la demanda entre los 5000 y 6000 pesos,
- f. En cuando al séptimo punto los encuestados respondieron que los medios de pagos son de contado y dependiendo el tipo de cliente se les ofrece el pago a cuotas y el medio de pago que más utilizan es por transacción bancaria.

2. ¿Existe oportunidad en el mercado?

2.1. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

Las limitaciones productivas de Canadá se derivan de sus condiciones climatológicas, los largos y duros inviernos canadienses solo permiten una agricultura estacional que salvo, excepciones como Ontario y Columbia Británica, producen una reducida variedad de legumbres y frutas durante la primavera y los meses estivales. En el 2011, según los últimos datos publicados por el ministerio de agricultura canadiense, la mayor producción nacional de frutas y vegetales fue de productos como el repollo, la cebolla, el maíz, tomate, y zanahoria (71,34% de la producción de vegetales en Canadá), manzanas, uvas, y bayas (88% de las frutas cultivadas en Canadá) (TFO, 2015)

El impulso decisivo para la producción de verduras y frutas de invernadero se produjo a partir del siglo XXI. Esta industria se ubica principalmente en la provincia de Ontario, y la Columbia Británica. Por otra parte, las bajas temperaturas durante la mayor parte del año

impiden el cultivo de cítricos, variedades frutales subtropicales y productos mediterráneos, como la aceituna y otras plantas oleaginosas. (TFO, 2015)

La tendencia del consumo de frutas exóticas Canadá va en aumento en comparación con años atrás, esta variación va terminada a la conciencia de las personas por querer llevar una dieta sana y saludable, además de los nichos de poblaciones que se acentúan en ese país y que en su gran mayoría son asiática el cual tienden a tener unos mayores gustos por productos que son nativos de su región como el mangostino entre otras. Canadá es uno de los países el cual dependen mucho de las exportaciones debido a las variaciones climáticas que haya se establecen, el crecimiento de la población, alimentación sana el cual los pueda defender de enfermedades virales, disminución de riesgo por enfermedades como la obesidad entre otras. Este panorama obedece a que en Canadá existe la probabilidad de una gran oportunidad de negocio latente.

3. ¿Cuál es mi solución?

3.1. Descripción de la alternativa que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en el numeral 2

Abastecer el mercado canadiense de frutas de la mejor calidad, garantizar una seguridad alimentaria durante la temporada de invierno. El mangostino (*Garcinia mangostana*) es un atractivo fruto debido a sus propiedades nutricionales y su aplicación en tratamientos de algunas enfermedades, como la obesidad, entre otras.

3.2 Concepto del negocio

Ofrecer a mi cliente frutas la mejor calidad, cultivado en una de las regiones con los suelos más fértiles del país, y soportarlo mediante el registro de productos vegetales para exportación en fresco, ICA, con este registro señalamos a nuestros clientes que el producto tiene unas buenas prácticas agrícolas, una correcta selección de los frutos el cual corresponde a no tener daños mecánicos en postcosecha, por insectos, o por látex

3.3 Validación en el mercado del proyecto: esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de ideación y validación temprana a través de CANVAS, Jobs to be done, entre otras.

- Modelo CANVAS

Aliados Clave Predio boca chica mangostinera villa garcinia , es una de las empresas ubicada en San Sebastián de mariquita, con 5 años de experiencia en el mercado. Empresas Juan Matas es una empresa exportadora de rambután y mangostino con más de 25 años de experiencia en el mercado, también pequeños comercializadores de la región, que compran y venden mangostino.	Actividades Clave • Actividades de control de la empresa • Clasificación de las frutas • Limpieza de la fruta • Empacar las frutas apropiadamente con el peso establecido. • Estrategias de marketing	Propuesta de Valor Ofrecer productos de muy buena calidad con acreditación certificada ICA y global GAP.	Relación con el Clientes uso de llamadas telefónicas, para establecer acuerdos de compras, con responsabilidad, de su calidad hasta el lugar de destino.	Segmentos de Clientes 4 pequeños segmentos ubicados en Canadá entre ellos está la 1. industria textilera para la fabricación de tintes (rojo y negro), 2. la agroindustria para la fabricación de bienes orgánicos, 3. en la industria farmacéutica para la creación y preparación de medicamentos. 4. La industria de restaurantes de comidas especializadas. Con más de 10 años en el mercado.
Estructura de Costes • Costos fijos • Costos variables • Costos de publicidad y promoción • Costos administrativos	Recursos Clave 1.Cuartos fríos para el almacenamiento del producto, 2. maquinaria, para el transportar el producto, y 3. el talento humano, apasionado por el trabajo.		Canales Contamos con una página web, y grupos de exportadores en Facebook para dar a conocer la propuesta de valor que satisface, sus necesidades	
Estructura de Ingresos • Ventas por compra y venta de mangostinos • Apoyo financiero por parte del fondo emprender • Apoyo financiero mediante la ley 1014 ley del emprendimiento				

3.4 Elaborar la ficha técnica para cada uno de sus productos (bienes o servicios) que componen su portafolio: Producto, nombre comercial, unidad de medida, descripción general, condiciones especiales, composición, otros.

FICHA TÉCNICA DEL MANGOSTINO			
Nombre		Mangostino	
Nombre científico		<i>Garcinia mangostana</i>	
Variedad		En espera	
Descripción		El fruto es una baya esférica de pericarpio carnoso, que en su madurez alcanza una coloración rojo-violácea. La pulpa presenta un fuerte aroma y está compuesta de 4-8 arilos de color blanco, que constituyen la parte comestible. Los frutos son climatéricos y partenocárpicos, aunque pueden presentar 1-2 semillas con forma achatada.	
Meses de cosecha		junio, julio y agosto	
características sensoriales	Aspecto	Baya esférica de pericarpio carnoso	
	Color para exportar	Rosa	
	Sabor	Dulce	
Características fisicoquímicas	Sólidos solubles	16°Brix	
	PH	3,2	
	Acidez titulable	0,73%	
Diámetro		4-8 cm	
Peso		75g	
Grados de madurez		1,2,3,4,5,6,7	
Temperatura de almacenamiento		12°C -14°C	
Humedad de almacenamiento		90-95%	
Tipo de empaque		Cajas de cartón	

Peso por empaque	20kg, 12kg, 3kg
Cantidad por contenedor	10 ton
Etiquetado	datos del producto
Certificaciones requeridas	ICA
Vida útil y condición de almacenamiento	25 - 30 días con temperaturas de 13°C
Tipo y condiciones de transporte	Aéreo y en cajas

4. ¿Cómo Desarrollo mi Solución?

4. 1. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto. Se deberán incluir las estrategias de mercadeo y venta considerando los canales de comercialización.

- Mediante la venta de mangostino a nuestros clientes en el Canadá. A demás de darnos a conocer en ferias internacionales como fruit atracción entre otras ferias internacionales (Naranas y frutas, 2020),
- comercialización del mangostino por medio de la comunicación de la página web de la empresa y otros medios, como la red social y la comunicación vía internet.
- Apoyo financiero de acuerdo con la ley 1014 del 2006 que fomenta la cultura del emprendimiento, y apoya a los emprendedores mediante programas del SENA como el Fondo emprender el propone unas convocatorias para la postulación de un apoyo financiero dependiendo la cantidad de empleados que es capaz de proveer la empresa. (Empresarismo, 2012)

4.2. ¿Cuáles son las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos?

4.2.1 *¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?*

N°	Volúmenes de compras	Frecuencia de compra	Fechas de cosecha
1	6 - 10 toneladas, por cosecha	En cada cosecha	Lejanías Meta. junio, julio, y agosto.
2			Mariquita Tolima. Diciembre y enero.

4.2.2 ¿Qué características exigen para la compra (calidades presentación, empaque)?

- La calidad debe de ser extra para exportar de excelente calidad, no debe tener contaminación por insectos ácaros arañas, ni tampoco daños por látex. El peso debe ser mayor a 75g, colores entre 3,4, 5, y el empaque para exportación es en cajas de cartón de 20kg, de 12kg y 3kg
- **Sitio de compra**
- Departamento del Meta y Tolima,
- **Precio x kg**
- \$ 7000 -- \$ 8.000
- **Requisitos posventa**
- Mantener una relación duradera con el cliente, siempre correspondiendo a sus expectativas y necesidades
- **Garantías**
- si alguna caja no corresponde a la propuesta de valor, le devolvemos el dinero de la caja que contenido el fruto no agradable.
- **Margen de comercialización**
- 6 toneladas. Durante la cosecha dependiendo el tiempo del cultivo.

5. ¿Existe Oportunidad En El Mercado? - Diamante De Las Cinco Fuerzas Competitivas- M. Porter

5.1 Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio de al menos tres competidores en aspectos como localización, productos y servicios (atributos), precios, logística de distribución, segmento, estrategias comerciales entre otros.

-Juan Matas

Una empresa liderada por el emprendedor Sebastián Gómez; es una empresa que cuenta con mangostino orgánico certificados sembrados en 70 hectáreas en una zona rural de Villavicencio, hoy en día cuenta con 60n empleados que trabajan en un centro de acopio, de empaque y despacho, en una bodega de 1000m² cerca al aeropuerto el dorado de Bogotá, en la actualidad Juan Matas exporta hacia Francia, Hong Kong Singapur, Emiratos Árabes, Alemania e Italia. Durante la temporada pico de producción de frutas cuentan con camiones que viajan diariamente del cultivo a su planta de empaque, esto según indicadores les permite tener un tiempo de respuesta más eficiente en los pedidos. (Agronegocios, 2020)

OCATI

Es uno de los principales exportadores de frutas tropicales de Colombia que transporta más de 15 variedades de productos de primera calidad. Durante más de 30 años, Ocati ha vendido frutas a mayoristas exigentes como supermercados, charcuterías y cadenas de tiendas de frutas frescas en Europa, América, Asia, y Oriente medio.

La oficina principal de OCATI se encuentra localizada en el Municipio de chía Cundinamarca, aproximadamente a 40 minutos de Bogotá, en este lugar se clasifica y se empaca las frutas y vegetales para exportar, 60 personas principalmente mujeres ejecutan esta labor (Procolombia, s.f.)

Nova campo

Es una empresa comercializadora y productora de frutas tipo exportación la cual se centra su mayor operación en el empaque y comercialización de uchuva fresca en capacho, con

principal destino el mercado europeo; y el resto de sus operaciones se basa en el empaque y acondicionamiento de otras 12 variedades más como la gulupa, granadilla, pitahaya, feijoa, lulo higo maracuyá, tomate de árbol, mangostino

Se encuentra ubicada en Funza Cundinamarca, nova campo lleva cerca de 15 años exportando frutos en fresco principalmente con destino a Europa, el gerente de la compañía que tiene capital colombiano y extranjero, Andrés Riaño señalo que en el 2014 la firma comercializo en el exterior 1200 toneladas. Un 60% de las frutas exportadas proviene de cultivos propios de la empresa y de alianzas con agricultores que la proveen el porcentaje restante se compra a terceros.

Su logística eficaz, además de garantizar el suministro directo hacia sus clientes, les permite garantizar la calidad e inocuidad de las variedades de frutas exóticas y tropicales que envían de Colombia para el mundo por vía aérea y por vía marítima. (Agronegocio, 2015)

Como podemos observar estas empresas además de tener un largo tiempo en el mercado exportando inmensas cantidades de frutas en el exterior, sin embargo, no solo exportan mangostino también diferentes clases de frutas. Las posibilidades de ganar espacio para ganar clientes y tener participación en el mercado de Canadá son muy probables, “ya que los tratados de libre comercio ya están en apertura, el acuerdo entro en vigor el 15 de agosto del 2011” (Mincomercio, s.f.) no obstante el mangostino es una fruta que es originaria de indonesia por lo tanto la mayoría de los agricultores en Colombia no se dedican a este cultivo y la competencia solo está en algunas empresas. Es posible que nuestra empresa se pueda abrir espacio en el mercado extranjero, y como nuestro principal cliente Canadá.

6. ¿Cómo Desarrollo mi Solución?

6.1 Describa la normatividad que debe cumplirse para la propuesta de producto/servicio. Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

6.1.1 Normatividad empresarial (constitución empresa)

La sociedad se constituye necesariamente por escritura pública ante notario y para su validez legal requiere obligatoriamente ser inscrita en los registros públicos de su sede de la sociedad es decir en el lugar donde va a realizar sus negocios. La sociedad nace como un consenso de voluntades de las personas que la van a integrar, pero una vez constituida se institucionaliza, como vida propia y diferenciada de los socios que expresan la voluntad de crearla.

- La sociedad comercial como su nombre lo indica es una asociación de varias personas con el fin de crear una empresa, en la cual se distribuirán sus utilidades y tendrán ciertas responsabilidades a nivel legal, dependiendo del tipo de sociedad elegida, que a su vez se podrán clasificar como sociedades de capital o de personas (Leegales, 2020)
- Sociedad por acciones simplificadas S.A.S hoy en día es una de las sociedades más usadas debido a su facilidad de creación y poco papeleo que se requiere, puede ser constituido por una sola persona mediante documento privado, estas pueden ser algunas de sus principales características:
 - Su duración puede ser indefinida.
 - No posee restricciones en términos de actividades económicas.
 - Posee voto múltiple.
 - No están obligadas a tener revisor fiscal ni junta directiva.
- (Leegales, 2020)

6.1.2 Normatividad tributaria

el sistema tributario en Colombia se divide en dos por un lado podemos encontrar los impuestos nacionales que son recaudados y administrados por la dirección de impuestos aduanas nacionales (DIAN), los ciudadanos cuentan con dos tipos de

impuestos los indirectos y los directos, la diferencia consiste en que el caso de los impuestos directos, el gobierno le cobra al patrimonio o la riqueza del ciudadano, en esta categoría entra el impuesto a la riqueza.

El impuesto de renta o aquellos como los timbres postales que se cobran directamente por la prestación de un servicio

En tanto los impuestos indirectos son los que se cobran por una transacción el ejemplo más común de este tipo de impuesto es el IVA (impuesto de valor agregado) (LR , 2006)

6.1.3 Normatividad Técnica (permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)

- Licencia de funcionamiento; para montar un establecimiento comercial no basta con comprar o arrendar un local, tendrá que tramitar una serie de documentos y permisos para poder hacerlo
- 1. Primero, Si va a solicitar la licencia de funcionamiento por primera vez, tendrá que ir al departamento distrital de planeación y solicitar que le expidan un concepto favorable de uso y ubicación, en caso de que el alcalde de la zona así lo requiera
- 2. Además deberá presentar una fotocopia autenticada del registro de industria y comercio.
- 3. Tiene que anexar el concepto de bomberos sobre las condiciones de seguridad del local dirigirse a cualquier centro administrativo de distrito (Cade) para que le sea expedida la matricula sanitaria, que certifica las condiciones de salubridad aptas para su funcionamiento.
- 4. Dirigirse a cualquier sede del Banco de Colombia y consignar 3300 pesos en la cuenta número 217314344-3 a favor del fondo rotatorio de publicaciones departamento administrativo de planeación distrital.

- 5. Si el solicitante es persona natural no necesita más documentos que los mencionados anteriormente
- 6. En caso de que el solicitante sea persona jurídica tendrá que adjuntar el certificado de existencia y representación legal de la cámara de comercio
- 7. Dirigirse a la alcaldía de la zona y pedir un formulario de solicitud de licencia
- 8. Una vez cumplido los anteriores requisitos el solicitante está en la obligación de publicar en un medio que se ha solicitado la licencia de funcionamiento. (El tiempo, 1992)

6.1.4 Matricula mercantil; de acuerdo con el artículo 19 del código de comercio las obligaciones del comerciante son:

- Matricularse en el registro mercantil y realizar su renovación anualmente.
- Inscribir en el registro mercantil todo los actos, libros y documentos
- Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales
- Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades.
- Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles
- Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.
- El incumplimiento de las anteriores obligaciones se sanciona con multas económicas impuestas por la superintendencia de industria y comercio (SIC) de hasta 17 salarios mínimos mensuales legales vigentes (Camara de comercio de Bogotá, s.f.)

6.1.5 Certificado de uso del suelo

- Con este documento se regula que tipo de establecimiento o negocio puede operar en determinado sector, Cabe señalar que este se tramita en el departamento administrativo de planeación Municipal, más estrictamente en a la subdirección de Ordenamiento Urbanístico. (Acutualícese, 2018)
- **Nota** el certificado en mención debe obtenerse antes de poner en funcionamiento el establecimiento de comercio.

6.1.6 Concepto o licencia ambiental.

- Una vez se cuente con el certificado de uso del suelo, podrá iniciarse el trámite de solicitud de este requisito; proceso que se adelanta ante la entidad competente designada por el departamento administrativo de gestión del medio ambiente _ Dagma – o por la Corporación autónoma regional – CAR (Acutualícese, 2018)
- La licencia ambiental avala que el beneficiario cumple con los requisitos y obligaciones que se establezcan frente a la prevención, mitigación, corrección ambiental del proyecto, obra o actividad autorizada; para profundizar en los requisitos al respecto, (Acutualícese, 2018)

6.1.7 Concepto sanitario

- Este documento debe obtenerse antes de iniciar operaciones por parte de la secretaria de salud Municipal, y certifica que el establecimiento de comercio de acuerdo a una evaluación técnica cumple con las condiciones básicas de salubridad. (Acutualícese, 2018)

6.1.8 Certificado de seguridad

- Debe solicitarse una vez se cuente con la matrícula del establecimiento en la cámara de comercio respectiva, y se tenga el NIT asignado por la Dian este documento expedido por el cuerpo de bomberos voluntarios de la localidad certifica que se cumplen con las condiciones mínimas de seguridad, como el sistema de protección contra incendios, vías de evacuación y salidas de emergencia, señalización adecuada, ETC.

6.1.9 Reglamentos

- La familia de normas ISO 9000 citadas a continuación se han elaborado para asistir a las organizaciones de todo tipo y tamaño, en la implementación y la operación de sistemas de gestión de la calidad eficaz. (ISO 9000, Republica de Colombia, 2005)
- La norma ISO 9000 describe los fundamentos de los sistemas de gestión de la calidad y especifica la terminología de los sistemas de gestión de la calidad. (ISO 9000, Republica de Colombia, 2005)
- La norma ISO 9001 especifica los requisitos para los sistemas de gestión de la calidad aplicable a toda organización que necesite demostrar su capacidad para proporcionar productos que cumplan los requisitos de sus clientes y los reglamentos que le sean de aplicación y su objetivo es aumentar la satisfacción del cliente- (ISO 9000, Republica de Colombia, 2005)
- La norma ISO 9004 proporciona directrices que consideran tanto la eficacia como la eficiencia del sistema de gestión de la calidad, el objetivo de esta norma es la mejora del desempeño de la organización y la satisfacción de los clientes y de las partes interesadas- (ISO 9000, Republica de Colombia, 2005)
- La norma ISO 19011 proporciona orientación relativa a los auditorías de sistemas de gestión de la calidad y de gestión ambiental. (ISO 9000, Republica de Colombia, 2005)
- Todas estas normas juntas forman un conjunto coherente de normas de sistemas de gestión de la calidad que facilitan la mutua comprensión en el comercio nacional e internacional. (ISO 9000, Republica de Colombia, 2005)

6.1.10 Normatividad laboral

- Ley 1010 2006 por medio de la cual se adoptan medidas para prevenir, corregir y sancionar el acoso laboral y otros hostigamientos en el marco de las relaciones de trabajo.

- 1951 regulación de relaciones laborales.
- Resolución 1401 2007 por la cual se reglamenta la investigación de incidentes y accidentes de trabajo.
- Resolución 2646 2008 por la cual se establece disposiciones y se definen responsabilidades para la identificación evaluación, prevención, intervención y monitoreo permanente de la exposición a factores de riesgos psicosocial en el trabajo y para la determinación del origen de estas.
- Resolución 000006522012 por la cual se establece la conformación y funcionamiento de comité de convivencia laboral en entidades públicas y empresas privadas y se dictan otras disposiciones.
- Resolución 03122019 por la cual se definen los estándares mínimos del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo SG- SST
- Resolución 1409 2012 por la cual se establece el reglamento de seguridad para protección contra caídas en trabajo en alturas.
- Decreto –Ley 1295 por el cual se determina la organización y administración del sistema general de riesgos profesionales.
- Resolución 1792 1990 por el cual se adoptan valores límites permisibles para la exposición ocupacional al ruido.
- Resolución 2013 1986 por la cual se reglamenta la organización y funcionamiento de los comités de medicina, higiene y seguridad industrial en los lugares de trabajo.
- Resolución 2400 1679 por la cual se establecen algunas disposiciones sobre vivienda higiene y seguridad en los establecimientos de trabajo. (Campos , 2020)

6.1.11 Registro de marca- Propiedad intelectual

- Ley 1455 29 de junio del 2011;
- En nombre del gobierno nacional y de acuerdo con los artículos 150 numeral 16, 189 numeral 2 y 224 de la constitución política, presentamos a consideración del honorable congreso de la republica el proyecto de ley, por medio de la cual se aprueba el protocolo concerniente al arreglo de Madrid relativo al registro internacional de marcas; adoptado en Madrid el 27 de junio de 1898, modificado el 3 de octubre de 2006 y el 12 de

noviembre de 2007 por los motivos que se exponen a continuación. (Ley 14 55 Republica de Colombia, 2007)

- La marca cumple un importante papel en la organización de los mercados. De una parte, permiten a los empresarios diferenciar sus productos y servicio de los de sus competidores, con lo cual se les garantiza que el prestigio que se atribuye a sus productos o servicios está protegido y solamente el titular podrá usar legítimamente su propia marca
- La protección de la marca se logra mediante un registro ante la superintendencia de industria y turismo SIC conforme a lo establecido en el artículo 154 de la decisión 486 de la comisión de la comunidad Andina (Ley 14 55 Republica de Colombia, 2007)
- El sistema que existe actualmente en Colombia se basa en el sistema de marcas país por país (sistema consagrado en el convenio de París 1883 tratado por la organización mundial de la propiedad intelectual, OMPI y de la cual Colombia es miembro desde 1996).

7. ¿Equipo de trabajo?

7.1Cuál es el perfil del emprendedor: formación, experiencia general y experiencia laboral relacionada con la idea de negocio

Ferney Villegas Gaviria: Dueño de una finca de mangostán en el municipio de Lejanías Meta cuya dedicación en los últimos años ha sido darles valor a los frutos mediante las buenas prácticas agrícolas en el campo, disminuyendo los insumos de síntesis química, y aplicando los conocimientos de poscosecha aprendidos en la universidad Militar.

Roby Enrique Martínez: Alumno de la universidad Militar tecnólogo en horticultura, me gusta ser emprendedor, aunque aún no he iniciado mi propio negocio, creo que me estaría proyectando para entrar al mercado.

7.2 ¿Cuál es el rol que tendría dentro de la empresa?

Roby Enrique Martínez, cargo: comercialización y mercadeo y control financiero de la empresa.

Ferney Villegas Gaviria, cargo. control en las operaciones de cosecha y poscosecha

7.3 ¿Cuál sería su dedicación?: tiempo completo/tiempo parcial?

Nombre del cargo	Unidad	Funciones PPLS	Tipo de contrato	Tiempo completo	Sueldo básico	Horas trabajadas	Mes de vinculación meses de cosecha
Oficios varios	2	Limpieza clasificación y secado del fruto	Obra labor	X	\$ 1.014.980	8	(Lejanías Meta) junio, julio y agosto,
Emprendedor 1 Ferney Villegas Gaviria	1	Proceso de cosecha y poscosecha de las frutas	Obra labor	X	\$ 4.000.000	8	(Lejanías Meta) junio, julio y agosto,
Emprendedor 2 Roby Enrique Martínez	1	Comercialización y mercadeo y control financiero	Obra labor	X	\$ 4.000.000	8	(Lejanías Meta) junio, julio y agosto,

8. Estudio técnico ¿Ubicación?

8.1 Plantear el proyecto y sus objetivos

Las limitaciones productivas de Canadá se derivan de sus condiciones climatológicas, los largos y duros inviernos canadienses solo permiten una agricultura estacional que salvo, excepciones como Ontario y Columbia Británica, producen una reducida variedad de legumbres y frutas durante la primavera y los meses estivales. (Blanco, 2013)

Los hábitos de consumo de frutos de los canadienses, existe un creciente interés por los productos orgánicos y libres de gluten, que se ha puesto de moda pues se les considera mucho más beneficiosa para la salud, este consumo va en aumento debido a los altos

contenidos de vitaminas y otras propiedades. Sobre los gustos podemos decir que el consumidor canadiense está abierto a sabores exóticos y étnicos. (Procomer, 2010)

De acuerdo con las estadísticas del comercio internacional de la OMC, desde 2004 hasta el 2008, Canadá se posicionó en el 5º lugar del mundo entre los importadores más grandes, el consumo per cápita de frutas y verduras es uno de los más altos del mundo asciende entre 4 y 5 porciones por personas al día (Procomer, 2010)

Lo que convierte a Canadá en un mercado lleno de oportunidades para los exportadores colombianos que pretenden emprender con negocios innovadores a través de la producción de frutas exóticas con una gran variedad de contenidos nutricionales.

Se proyecta exportar a Canadá frutas exóticas de la mejor calidad mediante la creación de una empresa con los mejores estándares de calidad con los certificados de aprobación, para que los canadienses puedan disfrutar de productos sanos desarrollados y cosechados en una de las mejores tierras de Colombia, para dar cumplimiento a nuestra propuesta de valor nos proyectamos con éxito hacia el futuro mediante el cumplimiento de objetivos y de direccionamiento estratégico de la empresa los objetivos establecidos para la empresa son

1. Objetivo de Rentabilidad

Incrementar el margen de ganancias, ampliando la gama de productos exóticos a ofrecer, logrando así un excelente portafolio de servicios, obteniendo mayores dividendos en relación con la inversión.

- las metas a corto plazo para lograr este objetivo están destinadas a aumentar las ventas de 9 toneladas a 15 toneladas en la segunda cosecha vendidas en el mercado de Canadá
- Metas a largo plazo exportar por encima de las 70 toneladas por cosecha

2. Objetivo de crecimiento

Alcanzar reconocimiento y crecimiento a nivel internacional como la empresa exportadora colombiana de frutas de mejor calidad, mediante la certificación ICA

- Metas a corto plazo, Obtener 2 camiones con sistema de refrigeración para transporte de las frutas hacia el mercado de Canadá.
- Metas a largo plazo, contar con una flota de 5 camiones de transporte

3. Objetivos de Sostenibilidad

Adoptar políticas de desarrollo social, y prácticas con el medio ambiente, aumentando el empleo en el municipio con equidad para el desarrollo de la región.

- Metas a cortas y largo plazo, Aumentar el número de trabajadores conforme vaya creciendo la empresa así mismo la compra de equipos que sean necesario para cumplir las labores diarias.

8.2. En donde se localiza la empresa y sector económico

Localización de la empresa	Sector económico
• Finca mangostino la primavera a 300 m del casco urbano. Vereda Cacayal	• Lejanías Meta

9. ¿Cómo Desarrollo mi Solución?

9.1. Definir los parámetros técnicos para cada tipo de proyecto lugar físico de operación y justificación

9.1.1 Principios y características típicas del mangostino

El mangostán es originario del sur este asiático, existen más de 400 especies el cual *Garcinia mangostana* es la de mayor importancia económica y requiere de unas condiciones adecuadas para su normal desarrollo, el rango óptimo de temperatura oscila entre los 25 y 35 °C no tolera temperaturas inferiores a los 4°C ni superior a los 38°C. la humedad relativa optima oscila en torno al 80%, sustratos esta planta tolera

un amplio rango de suelos siempre y cuando sean bien profundos y drenados y ricos en materia orgánica, con PH entre 5 y 6,6 (Infoagro, s.f.)

Información edafoclimática del municipio de	Lejanías Meta y datos demográficos DANE
Posición geográfica	Lejanías Meta es un municipio del departamento del meta Colombia se encuentra a 128 km de la capital de Villavicencio. (Terri data DNP, s.f.)
Limites	Norte: Cubarral Sur: San Juan de Arama Oriente: el Castillo Occidente: Uribe y Mesetas
Altura	20 m sobre el nivel del mar
Superficie	852 km ²
Temperaturas	Promedio anual 23,4°C, máxima anual 29,8°C, mínima anual 18,9°C
Humedad relativa promedio anual	84%
Precipitaciones	3716mm anuales
Demografía	Censo Nacional de población 2020 DANE, Lejanías Meta, 5.737 hombres (51,4%) y 5425 mujeres (48,6%). Población indígena 90 (0,79%), población negra, mulata o afrocolombiana 43 (0,38%). (Terri data DNP, s.f.)
Población desagregada por área	Población urbana 4.707 (42,2%) Población rural 6.455 (57.8%) (Terri data DNP, s.f.)

En el anterior cuadro se muestran las condiciones climáticas del municipio de Lejanías Meta el cual son las adecuadas para la producción del mangostino que se dan esencialmente en esta zona del país y específicamente en todo el departamento de Villavicencio. El cual hace que este departamento se propongan nuevas alternativas de negocio con la producción de mangostino por presentar estas condiciones propias para su desarrollo.

De acuerdo con el censo poblacional realizado por el DANE la gran mayoría de la población del municipio de las Lejanías Meta se encuentra en el área rural, lo que nos indica que es una población en su mayoría dedicada a las actividades agrícolas. Uno de los objetivos del plan de negocio de exportación de mangostinos al Canadá es proporcionar a los habitantes del Municipio de Lejanías un empleo digno el cual les sirva de sustento para sus familias.

9.1.2 Importancia Económica del Municipio de Lejanías Meta.

Porcentaje de Unidades de Producción Agropecuaria - UPA con acceso a factores de producción

Fuente: Censo Nacional Agropecuario, DANE - 2014

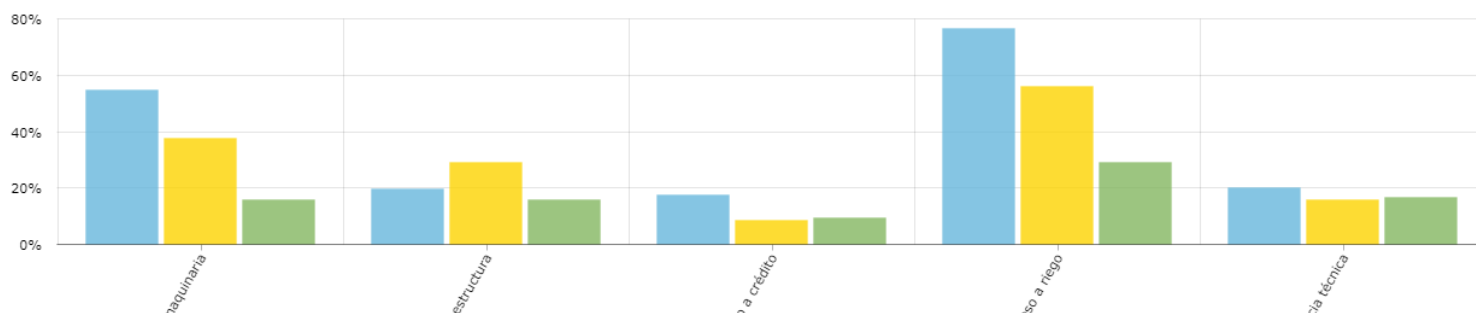


Figura 1. % UPA con acceso a factores de producción (Terri data DNP, s.f.)

En la figura 1, importancia económica del municipio, expresa que el mayor número de porcentaje de las UPA se concentra entre 1 y 3 hectáreas, hasta 20 y 50 hectáreas en el municipio de Lejanías con mayor actividad económica en comparación con el departamento del Meta y Colombia, Estos porcentajes dan a conocer el acceso a los factores de producción que tienen las UPA y gracias a los recursos al que son beneficiados Lejanías es uno de los municipios más importante en producción agrícola

en productos que son de primera necesidad y que abastece de alimentos a muchas familias colombianas.

Con esto se demuestra que lejanías Meta tiene un buen futuro agrícola en el que se pueden fortalecer la producción de productos exóticos que tal vez no son nativos de la región pero que se pueden incorporar ya que esta región cuenta con las condiciones climáticas necesarias para su desarrollo, y que pueden ser de gran impacto económico en otros países como Canadá gracias a los tratados de libre comercio firmados entre ambos países.

9.1.3 Presentación grafica de los principales cultivos del municipio de lejanías Meta

Rendimiento - Maíz

Fuente: Evaluación Agropecuaria Municipal, MinAgricultura - 2015

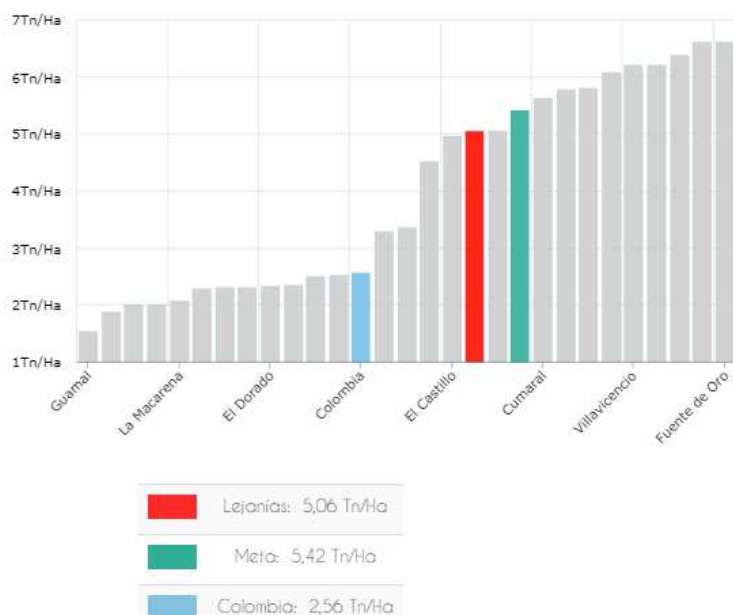


Figura 1. Graficas rendimiento del maíz (Terri data DNP, s.f.)

Rendimiento - Arroz

Fuente: Evaluación Agropecuaria Municipal, MinAgricultura - 2015

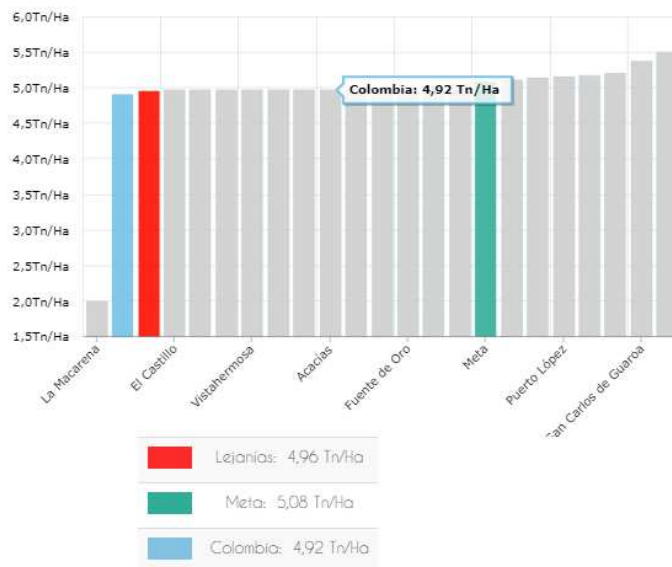


Figura 2. Grafica rendimiento del arroz (Terri data DNP, s.f.)

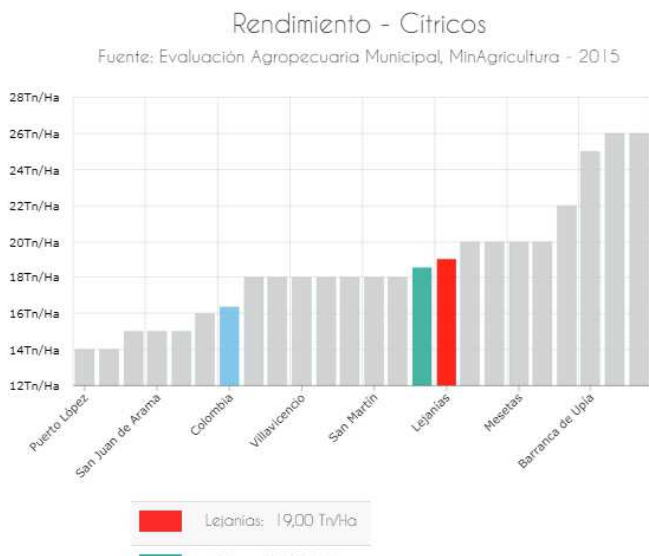


Figura 3. Grafica rendimiento de Cítricos (Terri data DNP, s.f.)

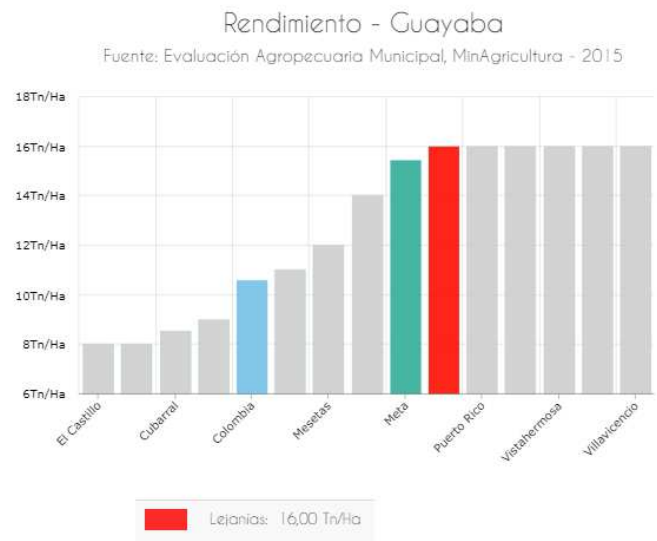


Figura 4. Grafica rendimiento de guayaba (Terri data DNP, s.f.)

Desde la figura 1 hasta la 4 rendimientos de los cultivos, nos dan a conocer que las UPAS en lejanías Meta en su gran mayoría se dedican a los cultivos de arroz Maíz guayaba cítricos y otros cultivos en menor proporción, este municipio tiene una gran reputación agrícola gracias a los condiciones climáticas que presentan, debido a esto es hora de empezar a innovar, incorporando nuevos tipos de productos exóticos que fortalezcan el crecimiento económico de la región, como el mangostino una fruta exótica asiática que a pesar de ser originario de indonesia también se da en Colombia. estas frutas tropicales también son muy apetecidas en otros mercados extranjeros como Canadá y es pagado a muy buen precio Siempre y cuando se cumplan con los estándares de calidad establecidos en las normas de comercio exterior.

9.1.3 Circulación Vial Bogotá - Villavicencio - Lejanías Meta

- El corredor entre Bogotá Villavicencio es uno de los proyectos en que el Gobierno Nacional a través de la agencia Nacional de infraestructura, ha puesto especial interés, pues los 85,6 kilómetros que tiene de longitud se convierten en el eje principal de comunicación de los llanos orientales con el centro y norte del país.

- La vía está dividida en tres tramos así primer tercio: inicia el sector Usme en la salida de Bogotá, y finaliza en el sector el tablón tiene una extensión de 34 kilómetros es un proyecto de primera generación de concesiones firmado hace 25 años.
- Segundo tercio: está ubicado entre el sector el tablón y el sector Chirajara, comprende la construcción de 29 kilómetros de doble calzada, 45 puentes, 18 túneles y cuatro galerías de escape
- Tercio final: este último va desde Chirajara hasta Villavicencio, tiene una extensión de 22,6 kilómetros y es un proyecto perteneciente al programa de autopistas de cuarta generación.
(Mintransporte, 2018)
- El corredor entre Villavicencio y Lejanías con una distancia de 128 km.
El tiempo aproximado de Bogotá a Lejanías Meta es de 4 horas y ½

9.1.4 Obras de Mitigación en la Vía Bogotá Villavicencio

- Gracias a la construcción del tablestacado, una estructura en la que se invirtieron más de 16 mil millones de pesos se ha permitido garantizar el tránsito seguro por la vía. Es así como a la fecha se ha logrado contener un volumen superior a los 6.000 metros cúbicos de material, gracias a la función que cumple esta estructura y también a las labores rápidas de atención y limpieza coordinada por la agencia nacional infraestructura (ANI)
Según el último reporte entregado, entre el 7 y el 18 de junio de 2020 no se han registrado cierres en la vía, lo que ha permitido la movilización de alrededor de 120.000 vehículos en ambos sentidos, señaló Carlos García vicepresidente ejecutivo de la (ANI). Así mismo se registró un 90 % menos de caídas de material con respecto al 2019, como resultado de las obras de mitigación entre ellas, drenes horizontales, canales y obras de protección en el talud (Mintransporte, 2020).

De acuerdo a esta información podemos determinar que tenemos vías en perfectas condiciones para el transporte mangostino desde Lejanías Meta hasta el aeropuerto el Dorado de Bogotá ya que de acuerdo a la investigación realizado del transporte de las frutas hasta Canadá se realizará vía aérea. El trabajo del gobierno Nacional que

ha realizado en estas Vías de importancia agrícola nos da un 90 % de seguridad y confiabilidad a la hora de transportar el producto borrando toda clase de incertidumbre que puedan ocurrir como algún daño o demoras por fallas geológicas que puedan detener el flujo vial.

10 ¿Cómo Desarrollo mi Solución?

10.1 Maquinaria y equipo, - Equipo de comunicación computación, Muebles enseres y otros- Otros (incluido herramientas)

Maquinaria y equipos	Imagen y medidas	Beneficio	Unidades	Precio total
Computador portátil	 Computador portátil HP 15.6 pulgadas R3 12 gb RAM 256 gb Ssd	Se necesita un computador que nos permita llevar el control financiero de la empresa además de almacenar datos importantes de nuestros clientes y trabajadores.	1	\$ 2.119.900
		Se necesita una impresora que		

Impresora	Impresora Epson L3110 tintas originales Garantía 2 años.	permite la impresión de documentación que se necesite.	1	\$ 589.900
Escritorio	 Escritorio Dublín wengue – ELW 1330	Escritorio de trabajo, soporte para el computador e impresora, además cuenta con cajones para guardar documentación	1	\$ 265.900
Silla escritorio	 Silla escritorio de brazos \$164.900	Esta silla permitirá la comodidad de mis clientes cuando pasen a la oficina	2	\$329.800

Calculadora	 Calculadora científica 240 funciones	Se necesita una calculadora para facilitar el resultado de las cuentas	1	\$ 9.000
Bascula digital	 Bascula digital plataforma 150 kg 30 x 40 plegable /recargable	Esta báscula permite llevar el control del peso del producto que se desea exportar.		\$ 169. 900

Mesón	 Mesón en acero inoxidable 120x60	Se necesita un mesón para selección y secado del mangostán	2	\$ 420.000
Engrapadora industrial + 1000 ganchos	 Lava platos doble corona con grifería y desagüe	Esta engrapadora cumple la función de ajustes de las cajas donde va empacado el mangostán	1	\$94.900

Compresor de aire seco	 Compresor de aire seco 100 libras	Fuente de aire seco que permite el fácil y rápido secado de las frutas	1	\$ 599.900
Cuarto frio capacidad 1 tonelada		Este equipo es indispensable para depositar las frutas y retardar su maduración	1	\$ 7.000.000
Compresor de aire de PVC	 compresor de aire de PVC	Este compresor es un determinante accesorio para el control de la salida de aire del compresor de aire seco.	1	\$168.900

Ponchera de 20 L Unidad \$13.900		Se necesitan dos porcelanas que permitan mantener depositado las frutas del mangostinos	2	\$ 27.800
Pinceles		Pinceles para limpiar el mangostino	1 juego	\$ 72.400
Maquina etiquetadora marca precio 8 dígitos +tintas		Con este equipo etiquetamos nuestro producto con los códigos de origen marca, y logo de la empresa.	1	\$ 30.400

10.1.1 Infraestructura- Adecuaciones



10.1.2 Descripción de cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio teniendo en cuenta las unidades a producir conocer:

Actividad del proceso	Tiempo estimado (horas/día)	Cargos que participan	# de personas que participan	Maquinaria y equipos utilizados	Capacidad de producción X maquina (cantidad de producto/unidad de tiempo)
Lavado y selección de las de la fruta	8 horas	Control de las operaciones	2	Pinceles y compresor de aire	1min/ 4 kg

		de poscosecha		seco de 100 libras	
Empacado de las frutas	8 horas	Control de las operaciones de poscosecha	1	Cajas de cartón	3 cajas/min

11. Plan financiero y prospectiva ¿Definir los parámetros financieros para cada tipo de proyecto?

11.1 Proyección de cantidades y precios de venta

Proyección de venta a 5 años del mangostino				
1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
6 ton	8 ton	10 ton	13 ton	15 ton

Precio de venta	\$ 18.000 – 20.000
------------------------	---------------------------

11.2 ¿Cómo generar ingresos para su proyecto?:

- ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?
- ¿Medio de financiación para empezar el proyecto?
- ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?:
Este tiempo corresponde al período estimado entre el primer contrato y la producción del primer lote de bienes o servicios (flujo de caja) e indicadores financieros
- Proyección de ingresos, costos, gastos, inversiones y capital de trabajo
- Resumen de fuentes de financiación

11.2.1 ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Los meses de junio, julio, y agosto son los meses de producción de mangostán en lejanías Meta el cual para estos meses iniciando junio empezarían las actividades de la empresa.

11.2.2 ¿Medio de financiación para empezar el proyecto?

Se aplicará la opción de un préstamo en el banco Bancolombia por un valor de \$ 22.000.000 a 5 años, con una tasa de interés del 8.8% efectiva anual.

11.2.3 ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?: Este tiempo corresponde al período estimado entre el primer contrato y la producción del primer lote de bienes o servicios (flujo de caja) e indicadores financieros Proyección de ingresos, costos, gastos, inversiones y capital de trabajo.

- Inversiones.

Descripción	Cantidades	Precio. Unitario	Sub total
Bloque # 4	500	\$ 950	\$475.000
Cemento Cemex x bulto	25	\$ 26.500	\$662.500
Pegador X bulto - 25 kg	20	\$ 11.000	\$220.000
Win media caña aluminio x 6 m	8	\$ 13.000	\$104.000
Vinilo ICO x caneca tipo 1	1	\$ 168.000	\$168.000
Cielo raso PVC X m	58	\$ 23.000	\$1.334.000

Baldosa piso mikonos blanca 33 x 33	58	\$ 24.400	\$1.415.200
Viaje de arena	2	\$ 126.050	\$252.100
Mano de obra	1	\$ 4.000.000	\$4.000.000
Total			\$8.630.800

Costos de producción	
Concepto	Costo
Materia prima	\$ 6.000
Precio/Kg	\$ 48.000.000
Empaque	\$ 1.360.000
Cajas	\$1.200.000
papel	\$ 100.000
Estiba	\$ 60.000
Mantenimiento de instalaciones (seguro contra incendios)	\$ 200.000
Mano de obra directa	\$ 2.556.992
Total de costos	\$ 52.116.992

Pago mensual a empleados			
Concepto	Valores	Pago unitario	Pago total
Trabajadores	2	\$ 908.526	\$ 1.817.052
auxilio de transporte	2	\$ 106.454	\$ 212.908
seguridad social	2	\$ 184.514	\$ 369.028
Parafiscales	2	\$ 79.002	\$ 158.004
Dotación a empleados	2	\$ 250.000	\$ 500.000
Asesoría contable	1	\$ 100.000	\$ 100.000
Pago de emprendedores	2	\$ 4.000.000	\$ 8.000.000
Total			\$ 11.156.992

Gastos de ventas	
Diseño página web	\$2.000.000
Promociones (desplazamientos- visita clientes potenciales)	\$1.500.000
Publicidad	\$300.000
Gestión de ventas (logística, papelería, otros)	\$300.000
Total	\$4.100.000

Costos fijos administrativos mensual	
Servicios públicos	\$ 400.000
Mantenimiento y equipos	\$ 200.000
Suministros de oficina	\$ 50.000
Total	\$ 650.000

- Punto de equilibrio de ventas diarias y mensuales del mangostino

Costos fijos mensuales		Diarios
Pago mensual a empleados	\$ 11.156.992	\$ 371.900
costos administrativos	\$ 650.000	\$ 21.667
Total	\$ 11.806.992	\$ 393.566

Costos variables diarios por kg	
Materia prima	\$ 8.000
empaque transportes	\$ 450
total	\$ 8.450

precio de venta	\$ 18.000
-----------------	-----------

Punto de equilibrio =	Diario (kg)	Mensual, (kg)
	41	1.236

- Flujo de caja

DETALLE	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	1	2	3	4	5
1. INGRESOS					
Venta de fruta exp.	\$ 57.300.000	\$72.000.000	\$ 99.500.000	\$ 128.700.000	\$ 162.750.000
Crédito	\$ 22.000.000				
TOTAL INGRESOS	\$ 79.300.000	\$ 72.000.000	\$ 99.500.000	\$ 128.700.000	\$ 162.750.000
2. EGRESOS					
Compra de fruta prod.	0	0	0	\$ 22.500.000	\$ 38.250.000
Inversiones	\$ 12.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos ventas	\$ 4.100.000	\$ 4.251.700	\$ 4.409.013	\$ 4.572.146	\$ 4.741.316
Costos operación	\$ 52.766.992	\$ 54.719.371	\$ 56.743.987	\$ 58.843.515	\$ 61.020.725
Costo administración	\$ 11.156.992	\$ 11.569.801	\$ 11.997.883	\$ 12.441.805	\$12.902.152
Costo financiero	\$ 1.873.364	\$ 1.524.715	\$ 1.142.604	\$ 723.817	\$ 264.835
Amortización préstamo	\$ 3.632.503	\$ 3.981.151	\$ 4.363.263	\$ 4.780.050	\$ 5.241.032
TOTAL EGRESOS	\$ 85.529.851	\$ 76.046.737	\$ 78.656.751	\$ 103.861.333	\$ 122.420.060
SALDO PERIODO	-\$ 6.229.851	\$4.046.737	\$20.843.249	\$24.838.667	\$40.329.940

CÁLCULO B/C y TIR				Tasa de interés	30%
AÑO	INGRESOS	VP	EGRESOS	VP	SALDO
1	\$ 79.300.000	\$ 61.000.000	\$ 85.529.851	\$ 65.792.193	-\$6.229.851
2	\$ 72.000.000	\$ 55.384.615	\$ 76.046.737	\$ 58.497.490	-\$4.046.737
3	\$ 99.500.000	\$ 76.538.461	\$ 78.656.751	\$ 60.505.192	\$20.843.249
4	\$128.700.000	\$ 99.000.000	\$ 103.861.333	\$ 79.893.333	\$24.838.667
5	\$ 162.750.000	\$ 125.192.307	\$ 122.420.060	\$ 94.169.276	\$40.329.940
TOTAL	\$ 542.250.000	\$ 417.115.385	\$ 466.514.732	\$ 358.857.486	

Relación Beneficio/Costo =1,162 esto indica que el proyecto es aceptable porque la relación beneficio/costos es superior a 1.

Cálculo TIR	Flujo de Fondos	
Inversión Inicial	-\$ 22.000.000	
Año 1	-\$ 6.229.851	
Año 2	-\$ 4.046.737	
Año 3	\$ 20.843.249	
Año 4	\$ 24.838.667	
Año 5	\$ 40.329.940	
TIR	30%	Valor presente Neto = 0

La TIR se define como la tasa de interés o el porcentaje que se gana sobre el capital que permanece invertido (congelado) en el proyecto

La TIR de 30% es la que nos permite igualar todos los ingresos del proyecto durante su vida operacional a los egresos (inversiones y gastos) durante el mismo periodo, pero en valor presente, es decir a cifras de hoy.

11.2.4 Análisis de sensibilidad.

Flujo de caja					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. INGRESOS					
Venta de fruta exp.	51.300.000	\$72.000.000	\$99.500.000	\$ 128.700.000	\$162.750.000
Crédito	\$22.000.000				
TOTAL INGRESOS	\$73.300.000	\$72.000.000	\$99.500.000	\$128.700.000	\$162.750.000
2. EGRESOS					
Compra de fruta prod.	0	0	0	\$22.500.000	\$ 38.250.000
Inversiones	\$12.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos ventas	\$4.100.000	\$4.251.700	\$4.409.013	\$4.572.146	\$ 4.741.316
Costos operación	\$52.766.992	\$54.719.371	\$56.743.987	\$58.843.515	\$61.020.725
Costo administración	\$11.156.992	\$11.569.801	\$11.997.883	\$12.441.805	\$12.902.152
Costo financiero	\$1.873.364	\$1.524.715	\$1.142.604	\$723.817	\$264.835
Amortización préstamo	\$ 3.632.503	\$3.981.151	\$4.363.263	\$4.780.050	\$5.241.032
TOTAL EGRESOS	\$ 85.529.851	\$76.046.737	\$78.656.751	\$103.861.333	\$122.420.060
SALDO PERIODO	-\$12.229.851	-\$4.046.737	\$20.843.249	\$24.838.667	\$40.329.940

Cálculo TIR	Flujo de Fondos
Inversión Inicial	-\$ 22.000.000
Año 1	-\$ 12.229.851
Año 2	-\$ 4.046.737
Año 3	\$ 20.843.249
Año 4	\$ 24.838.667
Año 5	\$ 40.329.940
TIR	25%

- En el supuesto de que nuestro precio disminuya 1000 pesos obtendríamos una tasa interna de retorno del 25% por esta razón el proyecto no sería viable porque sería menor a nuestra tasa de descuento. Dado a estas circunstancias dependemos en gran medida de Nuestro precio de venta ya que es muy sensible al precio.

12. ¿Prospectiva (Direccionamiento estratégico para afrontar riesgos)?

De acuerdo con los factores externos e internos definir el plan de acción para mitigar los riesgos definidos. Entre los factores externos considerar el entorno comercial, el entorno económico, el entorno legal, el entorno social, el entorno tecnológico o de fuerza mayor

Entre los factores Internos: tener en cuenta los aspectos jurídicos, financieros, legales, operacionales y de producción.

12.1 Amenazas externas, tasa de cambio del dólar.

La pandemia del coronavirus sigue causando volatilidad en los mercados internacionales, fortaleciendo el dólar frente a la mayoría de las monedas emergentes y el peso colombiano no es la excepción, La divisa había terminado el 2020 en \$ 3.422, año en el que el peso se deprecia 5,16% en relación con el dólar. Fuera de la devaluación sufrida en el primer mes de este año la mayoría de los analistas esperan que el peso colombiano se revalúe este año y le gane terreno al dólar de estados unidos. (Semana, 2021)

En el caso de un exportador al momento de recibir la venta en dolares a un cliente se fija una tasa de cambio determinado, pero una vez realizado la operación cuando se van a reintegrar las divisas la tasa de cambio puede ser menor, por lo que la empresa recibe menos pesos frente al valor por el cual hizo la venta a sus cliente en el exterior. (Bancolombia, 2020)

12.1.1 Como disminuir el riesgo cambiario

En el mercado financiero colombiano ofrece mecanismos para que los empresarios puedan asegurar en el mercado exterior las operaciones pactadas y no se vea tan afectado ante una revaluación o devaluación de la moneda.

12.1.2 Forward sobre divisas

Es un mecanismo que permite al cliente cubrirse de la exposición al riesgo de la tasa de cambio por el plazo y monto exacto que desea cubrir, en Colombia el mecanismo más utilizado es el forward de moneda un contrato entre una entidad financiera y un cliente (exportador e importador) en el cual se comprometen a comprar o a vender una cantidad de divisas a un precio determinado desde el inicio.

12.2 Amenazas externas, factores climáticos

De acuerdo con el Instituto Internacional de Investigación para el Clima y Sociedad (IRI por sus siglas en inglés) en su comunicado del 19 de febrero de 2021 indicó que a mediados de dicho mes las anomalías de la temperatura superficial del mar en la cuenca tropical del océano Pacífico centro oriental se registran aproximadamente 11°C por debajo de los promedios climatológicos y que todas las variables atmosféricas claves son consistentes con condiciones ENOS la NIÑA. La mayoría de los modelos dinámicos y estadísticos predicen que las temperaturas del mar serán más frías que el umbral de las condiciones de temperatura superficial del mar asociado a la NIÑA, durante el invierno del hemisferio norte disipándose hacia la primavera. La perspectiva oficial de CPC/IRI predice un 82% de probabilidad de que la NIÑA se mantenga hasta el trimestre de febrero, marzo, abril y una probable transición a condiciones ENOS – neutral se estima para el trimestre abril mayo junio de 2021 por lo anterior es importante señalar que 1. La condición actual de interacción océano-atmósfera de la cuenca centro oriental del océano Pacífico tropical continúa asociada a la presencia del fenómeno ENOS – la NIÑA 2. Hay una probabilidad del 82% de que dichas condiciones persistan durante el invierno del hemisferio norte, 3. Existe probabilidad cercana al 62% de que se mantenga hasta el trimestre marzo, abril, mayo de 2021, 4. Frente a la intensidad del fenómeno la NIÑA, el IRI menciona que se esperan condiciones débiles al finalizar el invierno y se empezaría a manifestar un

transición hacia una condición ENOS neutral a partir de la primavera del hemisferio norte. (IDEAM, 2021)

Por lo anterior el comportamiento esperado de las variables meteorológicas para los próximos meses en Colombia no solo estaría influenciado por el ciclo estacional propio de la época del año y de oscilación de distintas frecuencias como las ondas intraestacionales y ecuatoriales; sino también por la incidencia de este fenómeno de variabilidad climática interanual (NIÑA) debido a estos fenómenos naturales se pueden ver comprometida la estabilidad de las empresas de producción agrícola en el país, para anteponernos a estos hechos que pueden ser catastróficos en algunos eventos por temporadas de sequías o inundaciones aplicamos a la protección del cultivo por medio del pago de un seguro, se puede tramitar por medio de entidades como SURA, Seguros Volívar, o Proagro.

12.3 Amenazas externas, cierre de circulación vial

En junio del 2019 Colombia se vio sometida a una serie de eventos del cierre de una de las más importantes vías que comunican Bogotá- Villavicencio. La cámara de comercio estimó las pérdidas por 1.5 millones de pesos, debido al aumento del flete en el transporte ya que se requiere a la toma de vías alternas que toman el doble de tiempo para llegar al aeropuerto internacional, (Semana, 2019) aunque en la actualidad estas vías se encuentran en buen estado no deja de ser una amenaza para el transporte de nuestro producto que va desde lejanías meta hacia el aeropuerto el dorado de Bogotá.

Una de nuestras alternativas para contrarrestar este tipo de eventos tener un presupuesto como reserva destinado a pasiguar el tiempo que pueda durar un supuesto cierre de la vía al llano.

12.4 Amenazas internas, requerimiento de presupuestos

El aumento de la demanda del producto de mangostino a través del tiempo es uno de los objetivos el cual se dirige la empresa, y con esto también la necesidad de comprar material de empaque, aumento de trabajadores, equipos y presupuesto para comprar mangostinos a los pequeños productores del municipio, Para hacer frente a esta situación aplicamos a los préstamos que ofrece Finagro la entidad del estado que promueve el

desarrollo rural en Colombia, con esta inversión apoyamos a la empresa a seguir adelante. También podríamos adquirir una planta eléctrica el cual nos permita continuar con las actividades en cualquier evento en el que haya alguna interrupción del fluido eléctrico.

12.5 Oportunidades

La obesidad causa mas muertes en el mundo que la combinación de las enfermedades de transmisión sexual, el tabaco y la violencia armada a demas de ser un factor de riesco de enfermedad grave de COVID 19 en el 2021 los paises pondran enfasis en fomentar dietas mas saludables y ricas en frutas y verduras que ademas son más sostenibles y amigables con el medio ambiente. (Noticias ONU, 2020)

EL 2021 fue declarado por la asamblea General como el año internacinal de las frutas y las verduras; para promover el aumento del consumo de estos grupos de alimentos, reducir el impacto medio ambiental y fomentar estilos de vida mas saludables. La iniciativa busca brindar atención a un sector critico e insitar a que se adopte un enfoque más integral de la producción y el consumo que beneficie a la salud humana y el medio ambiente. (Noticias ONU, 2020)

Estas iniciativas tomadas por los lideres mundiales el cual busca reducir las muertes por obesidad en el mundo y lograr que las personas puedan adoptar dietas saludables aumentando el consumo de frutas en el mundo, es un buen comienso ya que nos permite ser sostenibles a través del tiempo ofreciendo productos de acuerdos a los criterios de presenación del cliente y el consumidor final.

La generacion de alto impacto en Canadá son los nichos por el cual las empresas prenden el foco para ofrecer sus productos. los del Boom de la natalidad, nacidos despues de la segunda guerra mundial son el grupo de consumidores dominantes de Canadá y lo seguiran siendo en el futuro cercano, la mayoria de este grupo todabia estan activos en sus fuerza de trabajo y estan ocupando puestos altos en su carrera los que les permite adquirir productos de mediana y alta calidad. rgaz Amedida que envejecen estos grupos se preocupan por consumir productos organicos de alta calidad que les permita llevar una vida saludable. (TFO, 2015)

Canadá es reconocida históricamente por la gran cantidad de inmigrante que alberga. Europa ha sido la principal fuente de inmigración, en el 2006 Asia superó a Europa como el continente de origen más común entre la población de inmigrantes canadienses, representando en el 2013 el 51% de la población asiática. A medida que esta familia crece también nace la necesidad por consumir productos nativos de origen como el mangostino y otras frutas exóticas. (TFO, 2015)

Referencias

Actualícese. (28 de mayo de 2018). <https://actualicese.com/>. Recuperado el 3 de diciembre de 2020, de <https://actualicese.com/permisos-y-certificados-necesarios-para-poner-en-funcionamiento-un-establecimiento-de-comercio/>

Agronegocio. (15 de julio de 2015). <https://www.agronegocios.co/>. Recuperado el 6 de diciembre de 2020, de <https://www.agronegocios.co/agricultura/novacampo-entro-al-mercado-de-hong-kong-2621501>

Agronegocios. (26 de febrero de 2020). <https://www.agronegocios.co>. Recuperado el 06 de diciembre de 2020, de <https://www.agronegocios.co/agricultura/el-mangostino-de-juan-matas-espera-llegar-a-hong-kong-singapur-e-italia-2969448#:~:text=Fundada%20en%20el%202010%2C%20Juan,frutas%2C%20principalmente%20mangostino%20y%20rambut%C3%A1n.>

Bancolombia. (28 de 02 de 2020). [Grupobancolombia.com](http://grupobancolombia.com). Recuperado el 08 de 03 de 2021, de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/actualizate/comercio-internacional/alternativas-riesgo-cambiario>

Blanco, A. G. (12 de 2013). <http://www.iberglobal.com>. Recuperado el 24 de 02 de 2021, de http://www.iberglobal.com/files/canada_alimentacion.pdf

Camara de comercio de Bogotá. (s.f.). <https://www.ccb.org.co/>. Recuperado el 3 de diciembre de 2020, de <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Matricula-Mercantil>

Campos , G. (30 de junio de 2020). <https://www.seguridad-laboral.es/>. Recuperado el 30 de noviembre de 2020, de https://www.seguridad-laboral.es/sl-latam/colombia/normatividad-en-seguridad-y-salud-en-el-trabajo-2019-2020-colombia_20200630.html

El tiempo. (12 de noviembre de 1992). <https://www.eltiempo.com/>. Recuperado el 3 de diciembre de 2020, de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-239850>

EMPIRE. (s.f.). <https://www.empireco.ca>. Recuperado el 17 de 03 de 2021, de <https://www.empireco.ca/en/corporate-responsibility/>

Empresarismo. (20 de 10 de 2012). <http://sistema-empresario.blogspot.com/>. Recuperado el 19 de 03 de 2021, de <http://sistema-empresario.blogspot.com/2012/10/ley-10-14-de-2006.html#:~:text=La%20Ley%20del%20Emprendimiento%20se,%2C%20cultura%20y%20regional>.

IDEAM. (19 de 02 de 2021). <http://bart.ideam.gov.co>. Recuperado el 09 de 03 de 2021, de http://bart.ideam.gov.co/wrfideam/new_modelo/CPT/informe/Informe.pdf

Infoagro. (s.f.). infoagro.com. Recuperado el 16 de 02 de 2021, de https://www.infoagro.com/documentos/el_cultivo_del_mangostan.asp

Inteligencia de mercados. (01 de 04 de 1999). <http://bibliotecadigital.agronet.gov.co>. (C. c. internacional, Editor) Recuperado el 13 de 01 de 2021, de http://bibliotecadigital.agronet.gov.co/bitstream/11348/5183/1/200511410934_Perfil_canada.pdf

ISO 9000, Republica de Colombia. (22 de diciembre de 2005). <https://www.usco.edu.co/>. Colombia , Colombia . Recuperado el 3 de diciembre de 2020, de www.usco.edu.co/contenido/ruta-calidad/documentos/anexos/65-NTC%20ISO%209000-2005.pdf

Leegales. (11 de enero de 2020). Recuperado el 1 de diciembre de 2020, de <https://dianhoy.com/tipos-de-sociedades-o-empresas-en-colombia/>

Legiscomex. (s.f.). <https://www.legiscomex.com/>. Recuperado el 17 de 03 de 2021, de <https://www.legiscomex.com/Documentos/hosteleria-crecimiento-restaurantes-canada-rocio-celemin-actualizacion>

Ley 14 55 Republica de Colombia. (12 de noviembre de 2007). Arreglo de Madrid relativo al registro internacional de marcas. Colombia, Colombia. Recuperado el 30 de noviembre de 2020, de <http://lizarazuasociados.com/archivos/Ley%201455%20de%202011.pdf>

Loblaw Companies Limited. (21 de 01 de 2021). <https://www.loblaw.ca>. Recuperado el 03 de 2021, de <https://www.loblaw.ca/en/who-we-are>

LR . (4 de febrero de 2006). <https://www.larepublica.co>. Recuperado el 30 de noviembre de 2020, de <https://www.larepublica.co/economia/asi-funciona-el-sistema-tributario-de-colombia-y-la-dian-2346891>

Metro plus. (s.f.). <https://corpo.metro.ca/>. Recuperado el 17 de 03 de 2020, de <https://corpo.metro.ca/en/about-us/food.html>

Mincomercio. (s.f.). <http://www.tlc.gov.co>. Recuperado el 21 de 03 de 2021, de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-con-canada>

Mintransporte. (20 de 01 de 2018). <https://www.mintransporte.gov.co/>. Recuperado el 17 de 02 de 2021, de <https://www.mintransporte.gov.co/publicaciones/8073/tuneles-tres-y-cinco-de-via-bogota-villavicencio-ya-son-una-realidad/>

Mintransporte. (21 de 06 de 2020). <https://www.mintransporte.gov.co/>. Recuperado el 17 de 02 de 2021, de <https://www.mintransporte.gov.co/publicaciones/8659/llevo-21-anos-trabajando-en-la-via-bogota-villavicencio-la-he-caminado-paso-a-paso-ramiro-beltran-operario/>

Naranas y frutas. (02 de 03 de 2020). <https://naranjasyfrutas.com/>. Recuperado el 19 de 03 de 2021, de <https://naranjasyfrutas.com/blog/fruit-attraction-feria-internacional-del-sector-de-frutas-y-hortalizas?page=1>

Noticias ONU. (15 de 12 de 2020). <https://news.un.org>. Recuperado el 10 de 03 de 2020, de <https://news.un.org/es/story/2020/12/1485652>

Procolombia. (s.f.). Recuperado el 6 de diciembre de 2020, de <https://b2bmarketplace.procolombia.co/>:
<https://b2bmarketplace.procolombia.co/es/ocati-s..-8978>

Semana. (22 de 06 de 2019). *Semana.com*. Recuperado el 09 de 03 de 2020, de <https://www.semana.com/economia/articulo/una-salida-para-el-llano-en-medio-de-la-crisis-por-el-cierre/620668/>

Semana. (13 de 01 de 2021). *Semana.com*. Recuperado el 8 de 03 de 2021, de <https://www.semana.com/economia/articulo/dolar-suben-en-colombia-y-se-acerca-a-los-3500/202159/>

Terri data DNP. (s.f.). <https://terridata.dnp.gov.co/>. Recuperado el 15 de 01 de 2021, de <https://terridata.dnp.gov.co/>

TFO. (2015). <https://ctoro.cancilleria.gob.ar/>. Recuperado el 24 de 10 de 2020, de https://ctoro.cancilleria.gob.ar/userfiles/Bienvenido%20al%20Mercado%20Canadiense_Un%20Manual%20para%20Exportar%20a%20Canada.pdf

Anexo 1.

Encuestas a empresarios

FACULTAD DE CIENCIAS BÁSICAS Y APLICADAS					
CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DEL MANGOSTINO PARA EXPORTACIÓN AL CANADÁ					
Apreciado comercializador, las respuestas que usted da a esta encuesta serán utilizados únicamente para fines académicos. Gracias por su atención.					
FECHA:	22-oct-20	NOMBRE:	Diana Marcela Rojas Saavedraa		
TELÉFONO:		e-mail:		Municipio/Vereda:	Mariquita Tolima
Ubicación geográfica:	Tolima				
CARACTERÍSTICAS DE LA FRUTA PARA EXPORTACIÓN:					
P.2. ¿Conoce usted las calidades del Mangostino?					
Si	x				
No					
P.3 ¿Sí las conoce cuáles son?:					
1. Extra	X				
2. Primera					
3. Segunda					
4. Tercera					
5. Otra,					
P.4. Con respecto a las características de cada calidad, la calidad extra se caracteriza por:					
Color estado de maduración óptimo para exportar					
					
		X			
P.5. ¿De acuerdo al gráfico anterior la calidad extra?					
1. Color x categoría	2	3	4	X	5
2. peso (g)	40(g)	50(g)	60(g)	X	70g
3. Aspecto (daños mecánicos y/o plagas)	0%	x	1%		3%

P.12. ¿Como empaca su fruta?			
Tipo embalaje	Capacidad	Otra capacidad	X
1. Caja de cartón corrugada nueva	20(kg)		
2. Caja bananera			
3. Caja manzanera			
4. Canastilla plástica			
5. Canastilla plástica			
6. Caja de icopor			
7. Otra			
1. ¿Tipo de transporte para exportación?			
• Avión	X	Barco	
2. ¿Volumen permitido según el medio de transporte, (ton)?			
• 50 ton		100 ton	150ton
			Otros nimo un palet
P.14. ¿Para su admisión, Cuanto es el umbral de tolerancia de residuos de pesticidas en las frutas?			
• 0%	X	1%	2%
			Otros
P.15. ¿Contaminación permitida por artrópodos para exportar como: hormigas, ácaros, arañas, alacranes?			
• 0%	X	5%	10%
			Otros
P.16. ¿Tolerancia del daño de la fruta por látex?			
• 0%	X	5%	10%
			Otros
FORMAS Y TIPOS DE PAGO			
P.17. ¿Cuál es el precio de compra/ Kg por calidad del producto?			
1. Extra	entre \$5000 y 6000		
2. Primera	entre \$3.000 y \$4.999		
3. Segunda x definir			
4. Tercera x definir			
P.18. ¿Forma de pago de la venta del producto?			
1. De contado			
2. A cuotas	X		
3. Otros			
P.19. ¿Medio de pago?			
1. Transacción por Cuenta bancaria	X	siempre que se empaca hay que estimar un 3% de deshidratacion por fruta	
2. En efectivo			
3. Otros cuales			
GRACIAS POR LA ATENCIÓN PRESTA			