

Estudio de Viabilidad para la Exportación de Pulpa de Lulo a Panamá

Yuri Andrea Martín Hernández

**Fundación Universitaria de la Cámara de Comercio de Bogotá
Uniempresarial
Bogotá
Septiembre 21 del 2018**

Estudio de Viabilidad para la Exportación de Pulpa de Lulo a Panamá

Yuri Andrea Martín Hernández

Trabajo de grado para Optar al título de Especialista en Alta Gerencia

Tutor

León Alexander Vargas Varón

Director de Posgrados

Fundación Universitaria de la Cámara de Comercio de Bogotá

Uniempresarial

Bogotá

Septiembre 21 del 2018

TABLA DE CONTENIDO

1.	Problema a Resolver	¡Error! Marcador no definido.
	1.2 Formulación del Problema.....	¡Error! Marcador no definido.
2.	Objetivos	7
	2.1 Objetivo General:.....	7
	2.2 Objetivos Específicos:	7
3.	Justificación.....	8
4.	Marco de Referencia.....	13
	4.1 Marco Contextual	13
	4.1.2.	13
	4.1.1 Análisis agricultura.....	13
	4.1.3. Aporte del sector agrícola al PIB.....	14
	4.1.4. Cultivo de lulo en Colombia.	15
	4.1.5. Exportación del lulo.	17
	4.1.6. Principales exportadores de lulo.....	18
	4.2 Marco Teórico.....	19
	4.3 Marco Legal.....	21
5.	Plan Administrativo.....	25
	5.1 Cronograma	25
	5.2 Hoja de Recursos	26

6.	Metodología.....	27
7.	Desarrollo.....	30
	7.1 Objetivo 1: Identificar las Oportunidades de Crecimiento de la Producción de Lulo en Colombia y sus Costos.....	30
	7.1.1 Identificación de las zonas de producción.....	30
	7.1.2 Costos de producción.....	32
	7.2 Objetivo 2: Determinar los Aspectos Involucrados en el Proceso de Transformación de la Pulpa de Lulo para Consumo en Panamá	35
	7.2.1 Proceso de transformación del lulo en pulpa.....	35
	7.2.2 Costos de producción de la pulpa.....	36
	7.2.3 Beneficios y usos de la pulpa.....	37
	7.3 Objetivo 3: Caracterizar Aspectos Importantes para Realizar la Exportación de la Pulpa de Lulo hacia Panamá.....	39
	7.3.1 Conociendo Panamá.....	39
	7.3.2 Producción de fruta en Panamá.....	43
	7.3.3 El mercado de la exportación de fruta entre Colombia y Panamá.....	43
	7.3.4 Oportunidades con el tratado entre Colombia y Panamá.....	45
	7.3.5 Perfil de logística desde Colombia hacia Panamá.....	46
	7.3.6 Costos de Exportación.....	48
8.	Resultados.....	49
9.	Conclusiones	52

10. Bibliografía	55
------------------------	----

Resumen

El Lulo es considerado un producto bastante benéfico debido a su alto valor nutricional lo cual lo hace apetecible para la población nacional e internacional, Colombia cuenta con territorios los cuales ofrecen una oportunidad para su cultivo y desarrollo de producciones competitivas. Hoy por hoy el cultivo de Lulo en Colombia, presenta problemas a nivel de comercialización que limitan la productividad y competitividad a nivel nacional e internacional, llevando bajo esta realidad al abandono de cultivos, a la pérdida de mano de obra y al deterioro del estilo de vida del productor. Este estudio pretende ofrecer una oportunidad de comercialización, ampliando la visión actual y aprovechando las relaciones comerciales de Colombia, lo que permite mejorar el margen de ganancia.

Palabras claves: producto, oportunidad, comercialización, competitividad, ganancia, estilo de vida.

Abstract

The lulo is considered a very beneficial product due to its high nutritional value which makes it appealing to the national and international population, Colombia has territories which offer an optimal opportunity for its cultivation and development of competitive productions. Today, the cultivation of Lulo in Colombia presents marketing problems that limit productivity and competitiveness nationally and internationally, leading to the abandonment of crops, the loss of labor and the deterioration of the style of production. producer's life This study aims to offer an opportunity for commercialization, expanding the current vision and taking advantage of Colombia's commercial relations, which allows improving the profit margin.

Key words: product, opportunity, commercialization, competitiveness, profit, lifestyle.

Introducción

El presente trabajo se desarrolla con la formación adquirida como especialista en Alta Gerencia con el fin de identificar la viabilidad de ampliar los niveles de exportación de pulpa de Lulo a Panamá, aprovechando las relaciones comerciales con Colombia, ya que esta fruta cuenta con propiedades y bondades nutricionales, que la hacen atractiva en el mercado internacional.

Mediante estudios adelantados se determina que en el periodo de postcosecha del Lulo, las pérdidas presentadas son del 30% y 40%, lo que ha conllevado a que los agricultores dejen de cultivar el Lulo, a su vez genera la pérdida de mano de obra y baja calidad de vida de los agricultores, “actualmente el cultivo de Lulo en Colombia presenta inconvenientes que limitan su productividad y competitividad, ya que de un potencial calculado de veintisiete (27) Ton/ha, solo se tiene un promedio de cultivo nacional de ocho (8) Ton/ha” (Muñoz, 2011).

Por lo anterior la producción del Lulo en pulpa, se convierte en una “buena alternativa que permitiría el aprovechamiento y la comercialización de otras opciones de productos, que puede motivar al monocultivo del Lulo, considerando sus altos márgenes de ganancias del cien por ciento sobre la inversión” (Méndez, 2014).

Para tener éxito de la producción y el aprovechamiento de la cosecha, se relaciona ampliamente con una adecuada preparación del terreno, mediante la fertilización y condiciones previas, ya que las plantas de Lulo, pueden empezar a cosechar a los 240 días y una vez iniciada la cosecha esta continua hasta por tres años, donde se requiere que el terreno no haya sido utilizado anteriormente en cultivo de Lulo, Uchuva o Tomate de árbol, de esto depende su continua producción.

Del mismo modo el aprovechamiento del cultivo de Lulo surge como tema de gran importancia, debido a la apertura de tratados de libre comercio que permite la exportación de productos hortofrutícolas entre ellos el Lulo, lo que implica una oportunidad de competitividad, globalización, intercambio de bienes, productos y servicios. Para lo cual se pretende analizar la viabilidad de Exportación de Lulo a Panamá debido que a 2018 Panamá presenta una gran atracción de alianzas mercantiles debido a su economía activa y dinámica siendo el país con mejor crecimiento en el PIB y aumento de ingresos a nivel macroeconómico. El desarrollo de su obra insignia y megaproyecto ampliación del canal. Además, la alianza presentada en el presente año 2018 trae para Colombia grandes beneficios arancelarios. (MINCIT, 2018).

Colombia sin lugar a duda es un país privilegiado por su ubicación geográfica, suelos y clima, lo que implícitamente lo lleva a ser un país competitivo y con el adecuado aprovechamiento del cultivo de Lulo, se pretende analizar la viabilidad de exportación de pulpa de Lulo, esto como opción de comercialización ya que permite disminuir las pérdidas del producto en cuanto su manipulación, recolección y transporte de la fruta.

1. Problema a Resolver

Colombia es un país agrícola en múltiples productos inicialmente el café como estandarte ha sido uno de los productos más destacados, con el pasar del tiempo y gracias al desarrollo de interno del país, tratados mercantiles y alianzas presentadas se ha venido desarrollando otros productos de carácter agrícola como lo ha sido la ganadería, minería, en especial el área frutícola entre ellos el lulo; el cual ha sido un producto de mucha aceptación por los agricultores debido a su adaptabilidad a los terrenos. Hoy día el cultivo del lulo se ha venido expandiendo por diversos departamentos como lo son Antioquia, Huila y Boyacá entre otros. Sin embargo queremos describir la problemática presentada en el Departamento de Boyacá específicamente el municipio de Guayatá donde existen grupos minoritarios de agricultores del producto mencionado donde obtienen pérdidas o utilidades bajas debido primeramente al bajo y oscilante precio interno, a la ausencia de oportunidades de comercialización y al desconocimiento de oportunidades en el mercado , al igual la ausencia de implantación de tecnologías frente al desarrollo del producto hacen que la venta sea destinada a personas o entidades intermediarias las cuales reducen el margen de utilidad para el agricultor, convirtiéndolo aparentemente en un producto de alto riesgo de rentabilidad en muchos casos no viable para el agricultor minoritario el cual cuenta con recursos limitados para la inversión.

A nivel nacional, se han realizado alianzas estratégicas comerciales las cuales ofrecen oportunidades de negocio benéficas para productores frutícolas, y a nivel departamental se han venido estructurando planes de desarrollo para la producción frutícola, sin embargo para el agricultor es de desconocimiento total dichos planes y alianzas al igual los beneficios y oportunidades que con ellos trae, en varias ocasiones el agricultor obtiene un producto de muy buena calidad pero con la dificultad de poderlo comercializar a un buen precio.

1.2 Formulación del Problema

La falta de conocimiento de los agricultores colombianos ha causado que no incursionen en la exportación de pulpa de Lulo, suprimiendo una oportunidad de negocio para los mismos. Por tanto, es necesario identificar el mercado objetivo internacional para la exportación de frutas exóticas propias de nuestro país como el Lulo, que actualmente tienen una alta demanda por su sabor y contenido nutricional y aprovechando su difícil adquisición en el exterior, específicamente a Panamá que es un país con el cual se cuenta con relaciones mercantiles y alianzas las cuales proporcionan oportunidades de negocio, al igual su ubicación geográfica su alta relación mercantil y aduanera junto a los altos índices de turismo lo hace un país viable para el inicio de la incursión del producto desde productores minoritarios ¿Es viable la exportación de pulpa de Lulo a Panamá para los pequeños productores?

2. Objetivos

2.1 Objetivo General:

Analizar la viabilidad de exportación de pulpa de Lulo a Panamá, optimizando el rendimiento del producto en pequeños productores.

2.2 Objetivos Específicos:

- Identificar las oportunidades de crecimiento de la producción de lulo en Colombia y sus costos.
- Determinar los aspectos involucrados en el proceso de transformación de la pulpa de Lulo, como mejor opción de consumo en Panamá.
- Caracterizar aspectos importantes para realizar la exportación de la pulpa de lulo hacia Panamá.

3. Justificación

El origen geográfico del Lulo proviene de los bosques de Suramérica, con mayor cultivo en Ecuador, Colombia y Perú, a lo largo del tiempo ha ido teniendo incidencia en más países de Latinoamérica, el nombre científico es *Solanum Quitoense* Lam, el Lulo pertenece al grupo de frutas exóticas, con propiedades nutricionales, componentes benéficos y sabor exquisito. Las variedades de Lulo cultivadas en Colombia son “Castilla” y la “Selva”. (Comercio, 2015).

Para el año 2013, la producción total en Colombia fue de 68.596 Ton/año, donde el departamento del Huila es el principal productor, aportando 13.668 Ton/año, le sigue el Valle de Cauca con 9.835 Ton/año, Antioquia con 6.534 Ton/año, Tolima con 4.739 Ton/año y Santander con 4.551 Ton/año. (Comercio, 2015).

El Lulo es un producto que puede mejorar y aumentar sus niveles de exportación actuales, teniendo en cuenta las buenas perspectivas de crecimiento del sector agropecuario en Colombia, ya que actualmente se presenta incremento en la demanda mundial de alimentos y también al fuerte respaldo que está brindando el gobierno en cuanto recursos para incentivar la producción de alimentos, aprovechando las condiciones climáticas del país.

Actualmente el Lulo en Colombia se cultiva de forma artesanal, se calcula que el 74% de la producción se realiza en un esquema de agricultura campesina, con baja implementación de tecnología avanzada, debido a ello se requiere condiciones climáticas y terrenos arcillosos que sean de fácil consecución, lo que permitiría al agricultor obtener márgenes de ganancia hasta del cien por ciento sobre la inversión, si este sector productivo contara con tecnología avanzada e implementara una estrategia que se encaminara al aumento de los cultivos para que genere

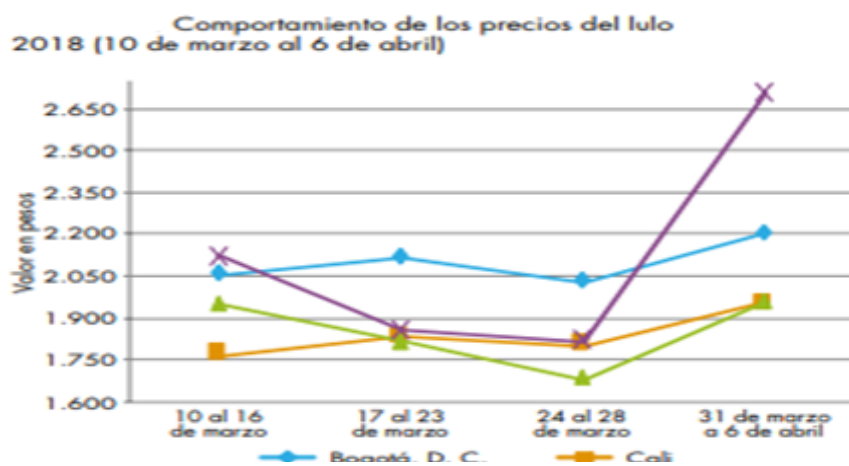
excedentes de producto, lograría que se diversificara la presentación del Lulo como en pulpa y así se genere la exportación.

Con esto se pretende aprovechar las oportunidades de mercado a nivel internacional, asegurar la supervivencia empresarial y productiva, reduciendo una hiperdependencia local, la cual se ve manipulada por los círculos de compradores locales, además que cuenta con el aumento de la competitividad y el estilo de vida mejorado para el productor como un efecto secundario, a niveles macroeconómicos se estaría contribuyendo en el crecimiento, industrializando el producto agropecuario.

Según información de DANE, el precio del kilo de lulo en las diferentes ciudades del país oscila en un valor promedio de \$2000, precio mayorista, (DANE, 2018), mientras que en el exterior el Kilo de lulo se paga desde \$5.400, información obtenida de la Gobernación del Huila, con base en lo anterior se incentiva la exportación de Lulo en pulpa, esta diferencia en precio hace más prominente la incursión en el mercado extranjero. La siguiente tabla ilustra el comportamiento de los precios del lulo en Colombia, afectado por la oferta y la demanda de la temporada.

Ilustración 1. Precios del lulo por temporadas

Tabla 1. Precios Ciudades Principales Colombia 2018



Fuente: DANE/investigaciones/agropecuario/sipsa/ 2018

Productos y mercados	Pesos por kilogramo			Tendencia
	Mínimo	Máximo	Medio	
Lulo (continuación)				
Buenaventura (Valle del Cauca)	2.500	2.600	2.567	-
Cali, Cavasa	1.800	2.100	1.956	+
Cali, Santa Helena	1.900	2.000	1.950	+
Cartagena, Bazurto	3.000	3.200	3.150	=
Cartago (Valle del Cauca)	2.200	2.400	2.267	+
Chiquinquirá (Boyacá)	2.391	2.391	2.391	+
Cúcuta, Cenabastos	3.000	4.000	3.500	++
Florencia (Cauquetá)	2.000	2.000	2.000	+
Ibagué, Plaza La 21	1.760	2.000	1.948	++
Ipiales (Nariño), Ipiales somos todos	1.500	1.600	1.517	n.d.
Manizales, Centro Galerías	2.000	2.500	2.288	+
Medellín, Central Mayorista de Antioquia	2.100	3.000	2.613	+++
Medellín, Plaza Minorista José María Villa	2.000	2.500	2.310	++
Montería, Mercado del Sur	3.000	3.500	3.250	n.d.
Neiva, Surabastos	1.800	2.200	1.870	++
Palmira (Valle del Cauca)	2.000	2.200	2.075	-
Pamplona (Norte de Santander)	2.000	2.500	2.417	-
Pasto, El Potrerillo	1.522	1.739	1.676	-
Pereira, La 41	2.000	2.200	2.033	+
Pereira, Mercasa	2.000	2.200	2.033	=
Popayán, Plaza de mercado del barrio Bolívar	1.520	1.600	1.590	++
San Gil (Santander)	2.320	2.400	2.347	-
Santa Marta (Magdalena)	3.600	3.600	3.600	++
Sincelejo, Nuevo Mercado	2.500	3.000	2.772	+
Socorro (Santander)	2.400	2.480	2.427	=
Sogamoso (Boyacá)	2.174	2.609	2.367	+
Tuluá (Valle del Cauca)	1.800	2.000	1.925	+
Tunja, Complejo de Servicios del Sur	2.174	2.609	2.391	+
Valledupar, Mercabastos	2.800	3.600	3.111	++
Valledupar, Mercado Nuevo	2.400	2.600	2.533	+
Villavicencio, CAV	2.000	2.400	2.200	++
Yopal (Casanare)	3.250	4.000	3.688	+++

Fuente: DANE/investigaciones/agropecuaria/sipsa/ 2018

Por lo anterior se evidencia que el comportamiento de los precios de venta al por mayor en el mercado local son muy cambiantes, afectados por los tiempos de cosecha, lo que implica baja rentabilidad para el productor, existiendo temporadas de escases donde a pesar que se puede obtener una mejor rentabilidad, es difícil para el productor cultivar el lulo, como se muestra en la Ilustración 1, vemos el comportamiento de los precios del lulo en algunas ciudades principales del país, donde nos dice que a finales del mes de marzo existió una caída en la producción del

lulo en varias regiones del país, lo que inmediatamente afecto el precio de venta entre marzo y abril 2018, debido a la temporada de sequía.

Por lo cual surge la necesidad de fomentar la exportación de la pulpa de lulo a Panamá, ya que permitiría al agricultor no depender del mercado local y su estacionalidad, sino producir en las épocas de mayor cosecha y dar el tratamiento de pulverización al producto el cual se puede conservar congelado hasta por 6 meses, perfecto para la exportación. A continuación, se muestra la siguiente tabla el valor del lulo por libra en el exterior.

Tabla 2. Precios frutas sin procesar

	US / Lb FOB	Propuesta US/Lb CIF	Proyección Precio Colombiano
LULO	0.70 – 0.80	0.80 – 0.90	
MORA	-----	0.60 – 0.70	
CURUBA		0.75 – 0.80	
TOMATE DE ARBOL	0.70 – 0.80	0.75 – 0.90	
MARACUYA	----- 0.69		

Fuente: Grafica tomada de la página web
<http://huila.gov.co/documentos/C/comercializacion%20pulpas%20frescas%20para%20exportacion.pdf>

La exportación de Lulo en su presentación de pulpa, permite tener calidad en los productos, se reduce los desperdicios de fruta en los traslados y almacenamiento, ya que sin el adecuado cuidado tiene mayores riesgos de perderse el producto, adicional a ello al transformar el Lulo en pulpa, se garantiza sus condiciones naturales de sabor y componentes nutricionales.

4. Marco de Referencia

4.1 Marco Contextual

En los últimos años del Gobierno del Presidente Santos Colombia, se ha destacado en Latinoamérica por considerarse como uno de los países con una economía estable, de gran atractivo para la inversión extranjera directa y catalogada como economía emergente, sumado a estos factores están las excelentes relaciones políticas con los demás gobiernos de la región, lo que le ha permitido la firma de tratados de libre comercio tales como; Mercosur, Triángulo del Norte, CAN, Alianza del Pacífico y la Asociación de Estados del Caribe, estos acuerdos comerciales, permiten el intercambio de productos, bienes y servicios, con el objetivo de fortalecer el sector económico del país.

En el análisis de la viabilidad de exportación se propone orientar a los pequeños agricultores, sobre cómo pueden llegar a mercados extranjeros, obtener información sobre los precios vigentes en Panamá, conocer y evaluar los costos de exportación.

Así mismo dar a conocer sus propiedades nutricionales y beneficios para la salud del Lulo, ya que no es fácil hallar en países como Estados Unidos, esta fruta es rica en vitamina c, que sirve para eliminar el ácido úrico, combate enfermedades nerviosas, migraña, hipertensión, disminuye el colesterol, fortalece los huesos por su alto contenido en calcio, mejora la visión, entre otras más propiedades benéficas. (Karina, 2013).

4.1.1 Análisis agricultura.

El sector del agro colombiano, presenta una tendencia positiva de crecimiento, esto debido a tres aspectos importantes; uno es con relación al crecimiento de la población mundial, lo cual genera una mayor demanda de alimentos, que al ser combinados con la posición geográfica del

país, lo convierte en un potente abastecedor de alimentos para el mundo, otra factor es la implementación de tecnología que poco a poco se está desarrollando en la agricultura y por último el apoyo del Gobierno al sector agropecuario.

En este momento Colombia tiene la capacidad de ampliar sus áreas agrícolas sin afectar ni deforestar las selvas, en el mundo existe cerca de 2.600 millones de hectáreas aprovechables para el desarrollo de nuevos cultivos que no están siendo utilizadas en la agricultura, de los cuales 1800 millones de hectáreas están ubicadas en los países en desarrollo, donde el 50% se localiza en siete países tales como Brasil, República Democrática del Congo, Angola, Sudán, Argentina, Colombia y Bolivia. (Finagro, 2014)

De igual modo el sector del agro sigue en la búsqueda de mejorar la tecnología, para tener sostenibilidad económica, es por ello que el financiamiento, se convierte en un aliado estratégico, para incrementar la inversión en el campo, donde la ayuda del sector privado y las políticas del sector público, permitirán que Colombia, pueda competir y aprovechar las oportunidades de abastecimiento de alimentos en el mundo.

Aporte del sector agrícola al PIB.

En Colombia para el año 2017 el crecimiento del Producto Interno Bruto fue del 1,8%, impulsado principalmente por el sector agropecuario que registró un crecimiento de 4,9% al cierre del año, el comportamiento de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca se explica por el crecimiento del subsector de otros productos agrícolas con 8,1% y animales vivos y subproductos con 4,1% (Portafolio, 2018).

Ilustración 2. Participación Sector Agricultura en el PIB 2017



Fuente: Grafica tomada de la página web <http://www.portafolio.co/economia/pib-2017-mejor-de-lo-esperado-y-senales-positivas-para-el-2018-514321>

El crecimiento del sector agropecuario, apoyado por el financiamiento a los agricultores por parte del gobierno y el aumento de la demanda de consumo de alimentos a nivel mundial, hace que exista una oportunidad de mercado para los productores de Lulo en Colombia los cuales no solo deben ser competitivos sino mantener su mercado en el tiempo a largo plazo, por lo cual este estudio pretende identificar los beneficios y aprovechamiento que se puede dar al tratamiento de la cosecha y postcosecha del Lulo al mejorar continuamente la tecnología empleada sin que se afecte el calidad ni precio para el consumidor final.

Cultivo de lulo en Colombia.

Colombia es un país privilegiado en variedad de frutas y el Lulo es una fruta que se da en la región andina donde se indica que de las 5.468 hectáreas de Lulo que se encuentran cultivadas en el país, 1.161 son producidas en el Huila, lo que consolida al departamento como el principal productor de dicha fruta a nivel nacional, (La Nación, 2012).

La producción de lulo en Colombia ha crecido significativamente gracias al amplio mercado que se ha ido consolidando, es por ello que la producción de Lulo en Colombia se concentra en 22 departamentos del país, donde Huila tiene una menor superficie cultivada, pero cuenta con una mayor producción, sigue Cundinamarca, luego Boyacá. (La Nación, 2012).

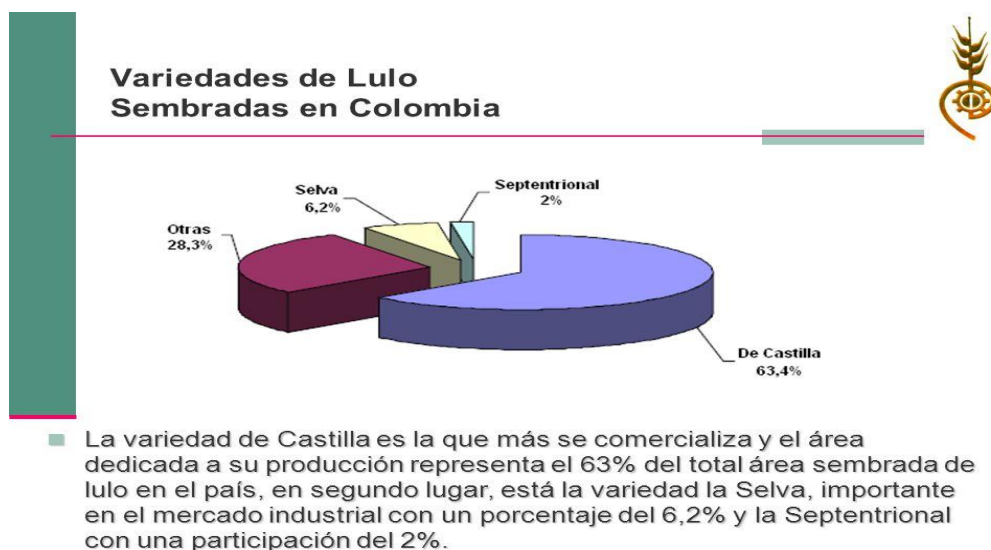
El lulo es un arbusto originario de la cordillera de los Andes, ampliamente cultivado desde Chile a México, siendo los principales productores Perú, Ecuador, Colombia, esta especie produce una fruta con alta demanda a nivel nacional e internacional dadas sus características y propiedades nutricionales. (Vargas Arias, 2015).

Dentro de las propiedades del lulo y sus beneficios a la hora de ser cultivado se destaca que puede ser sembrado como un “cultivo transitorio, dentro de plantaciones de frutales de clima medio como cítricos, aguacate, plátano o café; o durante la fase de establecimiento del Lulo intercalado con cultivos de corto plazo de clima frío como fríjol, arveja o algunas hortalizas. (Vargas Arias, 2015).

Para tener cultivos exitosos se debe validarse las condiciones de suelo, clima, altura desde de 1300 hasta 2200 metros sobre el nivel del mar, a una temperatura de 14 a 18 °C, suelos de textura media arenosa hasta arcillosa y la profundidad para el cultivo debe ser de 50 a 75 centímetros, con un óptimo drenaje, en Colombia se cultivan las variedades de Lulo; donde se encuentra el **septentrional**, otra variedad es el **Castilla** el cual es el más cultivado en el país.

Por último, existe el híbrido “**La Selva**” obtenido mediante el cruzamiento del Lulo de **Septentrional** con el Lulo de **Castilla**, siendo este el resultado del mejoramiento genético realizado por Corpoica Regional. A diferencia del Lulo de Castilla, puede ser cultivado a plena exposición solar, con un ciclo productivo de tres años, rendimiento potencial de 52 ton/hectárea y resistente al ataque de los nematodos además es más dulce y aromático que el Lulo de Castilla.

Ilustración3. Variedades del lulo en Colombia



Fuente: Grafica tomada del informe Confederación del Campo de Colombia, 2008

Exportación del lulo.

El comercio de Lulo a nivel mundial crece paulatinamente con el auge de las frutas exóticas; los principales destinos para esta fruta es Francia que participa con el 49% de la demanda con un valor de 38.990,50 USD, seguido de Panamá (14%), España (11%) y Aruba (4%) para el periodo enero-julio de 2014. (Vargas Arias, 2015).

La baja dinámica que presenta la exportación de Lulo se debe a que es una fruta que aún no ha sido conocida, a la baja publicidad y difusión a sus propiedades nutricionales y benéficas para el cuidado de la salud, así como su exquisito sabor y variedad de presentaciones como jugos, salsas, postres, yogurt, mermeladas entre otros, que se puede obtener de esta fruta.

Principales exportadores de lulo.

Durante el periodo de enero a agosto de 2014, los principales compradores de este fruto se concentran en ocho compañías las cuales son; Prosol en Francia el más activo con un 48% de las compras realizadas durante el periodo enero-agosto de 2014 y equivalentes a 38070 USD FOB5, le siguen Goya Food Inc. y Fruver Tropik con un 12% cada uno y finalmente ARC Eurobana S.L con un 5%; la participación restante se distribuyó entre los demás compradores cuyas exportaciones corresponden a cifras inferiores al 1%. (Vargas Arias, 2015).

Tabla 3. Dinámica exportaciones de lulo de Colombia

País de destino	Kilos exportados	Valor FOB (USD)	Precio promedio por kilogramo	% Participación respecto al valor FOB
Alemania	319	1205,33	3,8	2%
Antillas Holandesas	1493,59	3839,24	2,6	5%
Aruba	1164,81	2882,38	2,5	4%
Brasil	291,2	855,8	2,9	1%
Canadá	7	60	8,6	0%
Emiratos Árabes	5,2	25,84	5	0%
España	1747,05	8330,64	4,8	11%
Estados Unidos	3922,36	9538,7	2,4	12%
Francia	7340	38990,5	5,3	49%
Holanda	50	193,5	3,9	0%
Italia	122,2	378,82	3,1	0%
Panamá	3764,03	10904,5	2,9	14%
Reino Unido	237,5	1036,5	4,4	1%
Rusia	267,5	963	3,6	1%
Total	20731,44	79204,75	3,98	100%

Fuente: Grafica tomada del informe de Inteligencia de Mercados para la Cadena del Lulo, 2015

4.2 Marco Teórico

Con la finalidad de ampliar y conocer los conceptos básicos que implica exportar y mejorar el entendimiento sobre sus alcances, se presenta los siguientes autores que aclaran el concepto de exportación, comercio exterior y comercio internacional como referentes.

Al hablar de comercio internacional, se pretende esclarecer lo relacionado al desarrollo de la exportación, por lo cual autores como Enrique Cornejo Ramírez (1996), “define el comercio internacional como; el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países. (Guzmán, 2013).

Adicionalmente, el mismo autor cita algunas definiciones de; “Autores como el profesor español Francisco Mochón, quien define al comercio internacional como: “el intercambio de bienes, servicios y capitales entre los diferentes países”. (Guzmán, 2013).

Samuelson y Nordthaus definen al comercio internacional como “el proceso por el que los países importan y exportan bienes, servicios y capital financiero”. “En el mismo sentido, Sotelo propone como definición del comercio internacional: “el intercambio de bienes de capital y de consumo, así como de los servicios, entre Estados políticamente independientes o residentes de los mismos”. (Guzmán, 2013).

Del mismo modo autores como, Adam Smith y David Ricardo quienes han documentado todo lo referente al comercio internacional, destacando los beneficios que trae a un país el libre comercio. Según Smith; “con el libre comercio, cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta (o que pudiera producir de manera más eficiente que otros países) e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta” (Blanco, 2011).

Al referirse a la especialización que cada país pueda lograr, indica que se generaría un equilibrio en la producción del mundo, donde se efectuaría la dinámica de intercambio con los países que estén dentro del comercio internacional.

Con las definiciones anteriores aún sigue sin quedar claro algunos escenarios tales como; ¿qué pasa en aquellos casos, si un país no posee ventaja absoluta en ningún producto?, para este escenario según David Ricardo responde con su teoría de las ventajas comparativas; “si un país con desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto al otro país, si los costes relativos son diferentes el intercambio es posible y mutuamente beneficioso. La nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta es inferior” (Blanco, 2011).

Además, según David Ricardo con su teoría de la ventaja comparativa; “El país debería importar el bien en el que su desventaja absoluta es superior, o sea en lo que el país tiene desventaja comparativa” (Blanco, 2011).

Otros conceptos relacionados con el comercio internacional son el de exportaciones y comercio exterior; donde se entiende por Exportación: “como el tráfico de bienes y servicios de un país para que puedan ser usados o consumidos en otro país a cambio de dinero” (Ventura, 2013).

En cuanto a la definición legal que se le da a las Exportaciones, se indica: que son operaciones de comercio exterior consistentes en la salida de mercancía del Territorio Aduanero Nacional, con destino al resto del mundo o a una Zona Franca. “En Colombia, las exportaciones no causan tributos aduaneros y se encuentran privilegiadas por una gran cantidad de mecanismos, entre otros; Programa de Plan Vallejo, Programas Especiales de Exportación

(PEX), Reembolsos Tributarios, todos indicados en el decreto 2685 de 1999”. (Procolombia, 2015)

Con relación al Comercio Exterior, esta se define como;” toda operación mercantil o acto de comercio celebrado entre residentes de un país (exportador) con los de otro estado (importador), revestido de los recaudos y solemnidades administrativas, bancarias y fiscales que ambas legislaciones exigen respecto de la materia” (Procolombia, 2015).

Con base en las teorías anteriormente analizadas y los conceptos que conlleva los términos de comercio internacional, exportación y comercio exterior, se puede determinar lo siguiente:

El intercambio de bienes y servicios entre personas naturales y/o empresas entre naciones que están en un acuerdo de libre comercio, traerá beneficios para ambos países siempre y cuando se tenga el equilibrio de las fortalezas y necesidades de cada uno y existan acuerdos permanentes de negociación.

Adicional a ello como el objetivo principal en el comercio entre países es el beneficio mutuo, con la compra y venta de mercancía, también se requiere de acuerdos justos y confiables. Y toda comercialización mediante la exportación debe estar sometida a diferentes acuerdos y legitimaciones teniendo en cuenta las condiciones concretas de cada país, sin alterar la economía de los mismos y aportando en el crecimiento de cada nación.

4.3 Marco Legal

Mediante el siguiente análisis de información, se evidencia las normas y regulaciones que abarca la producción de fruta en Colombia y su exportación, para lo cual se presenta un compendio de los aspectos relevantes y necesarios en la exportación de la pulpa de Lulo a Panamá:

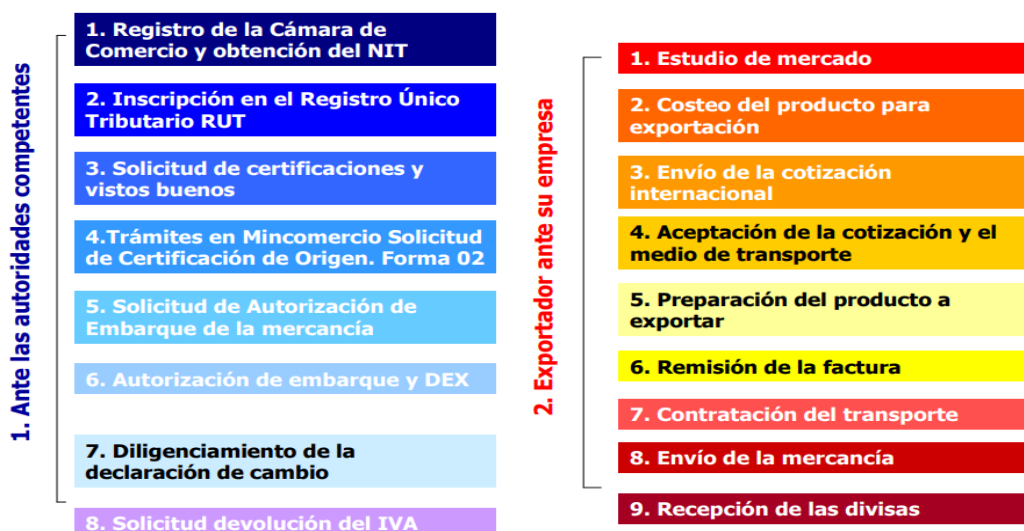
Tabla 4. Normas para Exportación

Normas	Fundamentación	Aspectos importantes
<p>Resolución ICA 1806</p>	<p>Toda persona natural o jurídica que se dedique a producir frutas frescas con destino a la exportación, deberá registrar los predios ante la oficina del Instituto Colombiano Agropecuario, ICA. Además, debe contar con el registro como exportador, el cual será expedido previo cumplimiento de los requisitos exigidos en la presente resolución</p>	<p>Requisitos en la Producción:</p> <p>Obtención del Registro como productor de frutas para exportación, diligenciando documentos y anexando soportes e información demográfica</p> <p>Certificación del área de cultivo, tratamiento de desechos vegetales, bodegaje, empaque, carga y planes de manejo fitosanitarios, para el control de plagas.</p> <p>Requisitos en la Exportación:</p> <p>Presentar solicitud con información demográfica y geográfica, anexando documentos de acreditación de la actividad como exportador.</p> <p>Registro como exportador tiene vigencia indefinida, pero puede ser cancelado por incumplimiento de los requisitos de selección y empaque.</p>
<p>Decreto 2788 del 31 de agosto de 2004</p>	<p>Registro como Exportador:</p> <p>Se reglamentó el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN.</p>	<p>Requerido para las actividades de Exportación de bienes y servicios</p> <p>Fundamentación en el Decreto 2788 y Resolución 8346 de 2004</p>
<p>Decreto 2685/99 Resolución 4240/00 DIAN</p>	<p>La DIAN es el único Ente autorizado para determinar la clasificación arancelaria</p>	<p>La clasificación se puede hacer: A través del arancel de aduanas</p> <p>Con ayuda de la biblioteca de Mincomercio y centro de información empresarial ZEIKY</p>
<p>Decreto 4176 del 30 de noviembre de 2011</p>	<p>Si el comprador en el exterior exige el certificado de origen para obtener una preferencia arancelaria, el productor del bien a exportar deberá diligenciar la Declaración Juramentada.</p>	<p>Para su elaboración, se debe tener clara las normas de origen del país que se va a exportar.</p> <p>Una vez aprobada la declaración juramentada, se debe diligenciar el certificado de origen</p>
<p>Procedimientos aduaneros</p>	<p>Cuando se tenga la mercancía para exportar, se debe verificar los siguiente:</p>	<p>Los términos de Negociación (Incoterms) Elección de agente de carga, Marítimo, terrestre o aéreo.</p>

		Autorización de embarque ante la DIAN si el valor exportado es inferior a USD \$10.000, en caso de superar debe realizarse ante un agente de aduanas autorizado por la DIAN.
	Medios de Pago	Forma en que el cliente pagará la exportación (cartas de crédito, letras avaladas, etc.). Obligación de reintegrar las divisas a través de los intermediarios cambiarios.
	Exportación de Muestras sin Valor Comercial	La exportación bajo esta modalidad debe cumplir con las normas sanitarias o vistos buenos pertinentes. Diligenciar documentos de declaración simplificada de exportación y Certificado de origen.

Fuente: <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/tramitedeexpo>

Ilustración 4. Pasos para realizar exportación en Colombia



Fuente: <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/tramitedeexpo>

Tabla 5. Normas Sanitarias y Fitosanitarias Panamá

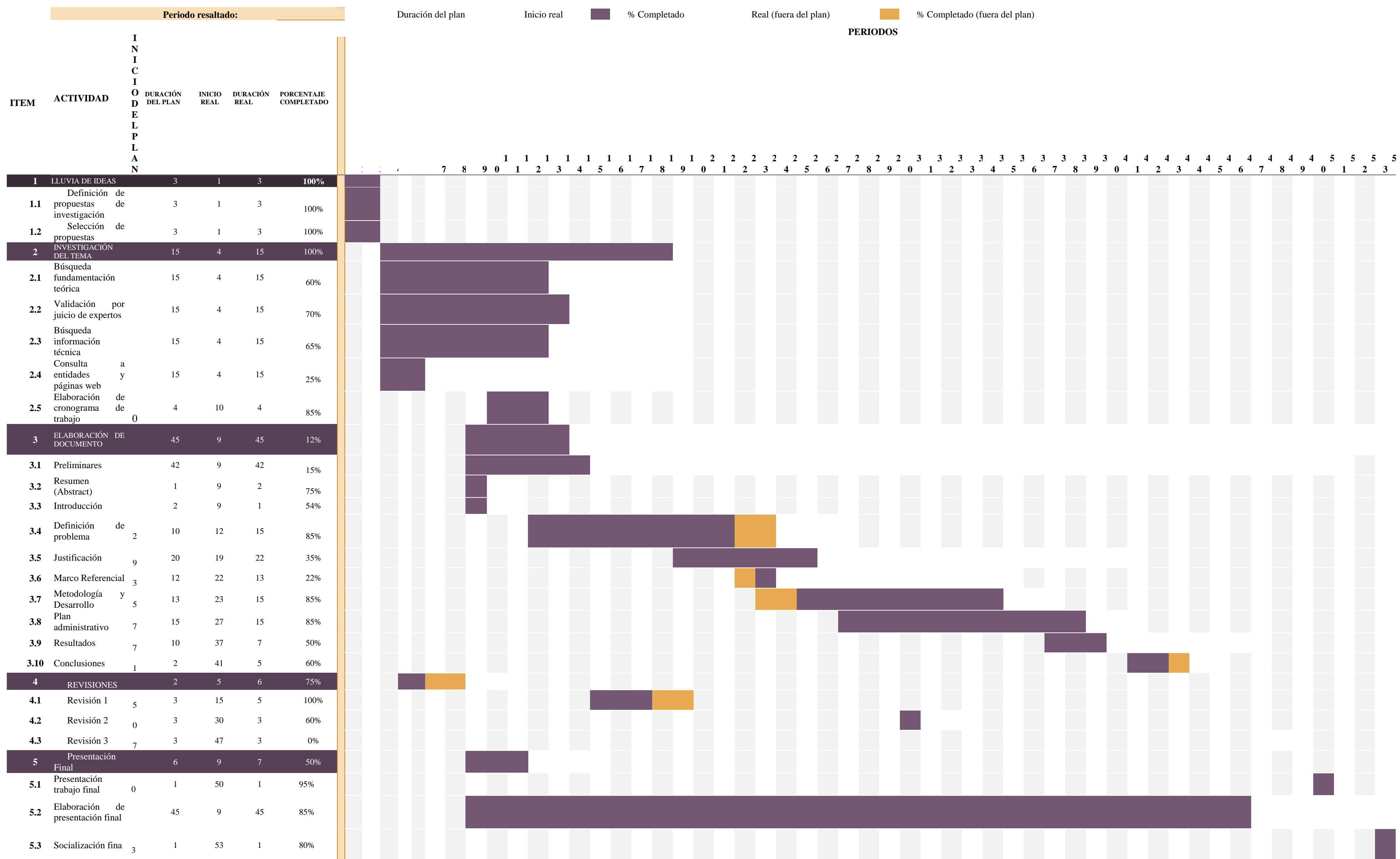
Normas	Fundamentación	Aspectos importantes
Decreto ley 11 de 22 de febrero de 2006	Se crea una autoridad panameña de seguridad de alimentos, la cual está encargada de regular el cumplimiento y la regulación de las normas de seguridad de los alimentos que ingresan a Panamá (Bermudez, 2008)	<p>Importador tiene mínimo 48 horas para notificar al Panamá, sobre el producto a ingresar. Formulario de notificación.</p> <p>Cumplir los requisitos de calidad, de embalaje, empaque y producción, embarque libre de plagas y contenedores sellados, retirados por la autoridad panameña.</p>

		Protocolo Fitosanitario para la exportación a Panamá, de frutas y vegetales frescos, entre la Autoridad Panameña de Seguridad de Alimentos (AUPSA) y el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)
Norma técnica colombiana NTC 1265	Requisitos mínimos de calidad	Regulación y condiciones de cómo debe ser la presentación y aspecto físico de Lulo para ingresar a Panamá.
	Presentación y empaque	Empaques rígidos de madera, cartón, plástico o cualquier combinación con aireación al producto.
	Rótulo de la norma técnica colombiana	Protección del producto de manera que se garantice la manipulación, transporte, y conservación del mismo.

Es necesario conocer las regulaciones y acuerdos arancelarios, ya que esto permite conocer la viabilidad de la exportación del producto en mención, las barreras u oportunidades que genera y la posibilidad de contar con respaldo tanto del país de origen como el país destino, acogiendo correctamente la legislación, para nuestro caso en la exportación del lulo se hace necesario entre toda la normatividad, especial claridad sobre las normas sanitarias y fitosanitarias y en cuanto producción y embalaje.

5. Plan Administrativo

5.1 Cronograma



5.2 Hoja de Recursos

ACTIVIDAD	DURACIÓN DEL PLAN (DIAS)	RECURSOS									MANO DE OBRA VALOR DIA		
		INTERNET	PAPELERIA	TRANSURB		TRANS INTER		SERVICIOS PUBLICOS			CONSULTOR	EXPERTO	
				CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	AGUA	LUZ	TELEFONIA			
1	LLUVIA DE IDEAS	3	14.380	30.000	11	50.600	-00	-00	10.580	9.000	13.180	500.000	-00
1.1	Definición de propuestas de investigación	3	7.190	15.000	5	23.000			5.290	4.500	6.590	250.000	
1.2	Selección de propuestas	3	7.190	15.000	6	27.600			5.290	4.500	6.590	250.000	
2	INVESTIGACION DEL TEMA	15	153.387	320.000	24	110.400	6	300.000	112.853	96.000	131.800	5.000.000	525.000
2.1	Búsqueda fundamentación teórica	15	35.950	75.000	5	23.000			26.450	22.500	32.950	1.250.000	
2.2	Validación por juicio de expertos	15	35.950	75.000	4	18.400	4	200.000	26.450	22.500	32.950	1.250.000	525.000
2.3	Búsqueda información técnica	15	35.950	75.000	7	32.200			26.450	22.500	32.950	1.250.000	
2.4	Consulta a entidades y páginas web	15	35.950	75.000	8	36.800			26.450	22.500	32.950	1.250.000	
2.5	Elaboración de cronograma de trabajo	4	9.587	20.000			2	100.000	7.053	6.000			
3	ELABORACIÓN DE DOCUMENTO	45	304.377	635.000	9	41.400	5	250.000	223.943	190.500	278.977	10.583.333	367.500
3.1	Preliminares	42	100.660	210.000					74.060	63.000	92.260	3.500.000	367.500
3.2	Resumen (Abstract)	1	2.397	5.000					1.763	1.500	2.197	83.333	
3.3	Introducción	2	4.793	10.000					3.527	3.000	4.393	166.667	
3.4	Definición de problema	10	23.967	50.000			2	100.000	17.633	15.000	21.967	833.333	
3.5	Justificación	20	47.933	100.000	2	9.200			35.267	30.000	43.933	1.666.667	
3.6	Marco Referencial	12	28.760	60.000	5	23.000	2	100.000	21.160	18.000	26.360	1.000.000	
3.7	Metodología y Desarrollo	13	31.157	65.000			1	50.000	22.923	19.500	28.557	1.083.333	
3.8	Plan administrativo	15	35.950	75.000	2	9.200			26.450	22.500	32.950	1.250.000	
3.9	Resultados	10	23.967	50.000					17.633	15.000	21.967	833.333	
3.10	Conclusiones	2	4.793	10.000					3.527	3.000	4.393	166.667	
4	REVISIONES	2	21.570	45.000	12	55.200	-00	-00	15.870	13.500	19.770	750.000	-00
4.1	Revisión 1	3	7.190	15.000	4	18.400			5.290	4.500	6.590	250.000	
4.2	Revisión 2	3	7.190	15.000	4	18.400			5.290	4.500	6.590	250.000	
4.3	Revisión 3	3	7.190	15.000	4	18.400			5.290	4.500	6.590	250.000	
5	Presentación Final	6	112.643	235.000	9	41.400	-00	-00	82.877	70.500	103.243	3.916.667	-00
5.1	Presentación trabajo final	1	2.397	5.000	2	9.200			1.763	1.500	2.197	83.333	
5.2	Elaboración de presentación final	45	107.850	225.000	5	23.000			79.350	67.500	98.850	3.750.000	
5.3	Socialización final	1	2.397	5.000	2	9.200			1.763	1.500	2.197	83.333	
3.3	Introducción	2	4.793	10.000					3.527	3.000	4.393	166.667	
3.4	Definición de problema o necesidad	10	23.967	50.000			2	100.000	17.633	15.000	21.967	833.333	
3.5	Justificación	20	47.933	100.000	2	9.200			35.267	30.000	43.933	1.666.667	
3.6	Marco Referencial	12	28.760	60.000	5	23.000	2	100.000	21.160	18.000	26.360	1.000.000	
3.7	Metodología	13	31.157	65.000			1	50.000	22.923	19.500	28.557	1.083.333	
3.8	Plan administrativo	15	35.950	75.000	2	9.200			26.450	22.500	32.950	1.250.000	
3.9	Resultados	10	23.967	50.000					17.633	15.000	21.967	833.333	
3.10	Conclusiones	2	4.793	10.000					3.527	3.000	4.393	166.667	
4	REVISIONES	2	21.570	45.000	12	55.200	-00	-00	15.870	13.500	19.770	750.000	-00
4.1	Revisión 1	3	7.190	15.000	4	18.400			5.290	4.500	6.590	250.000	
4.2	Revisión 2	3	7.190	15.000	4	18.400			5.290	4.500	6.590	250.000	
4.3	Revisión 3	3	7.190	15.000	4	18.400			5.290	4.500	6.590	250.000	
5	Presentación Final	6	112.643	235.000	9	41.400	-00	-00	82.877	70.500	103.243	3.916.667	-00
5.1	Presentación trabajo final	1	2.397	5.000	2	9.200			1.763	1.500	2.197	83.333	
5.2	Elaboración de presentación final	45	107.850	225.000	5	23.000			79.350	67.500	98.850	3.750.000	
5.3	Socialización final	1	2.397	5.000	2	9.200			1.763	1.500	2.197	83.333	

6. Metodología

El actual trabajo se desarrolló bajo un tipo de metodología descriptiva mixta, basado en hechos de incidencia en la economía nacional y en este caso relacionada a la producción del lulo.

Mediante la teoría soportada por Mario Tamayo Tamayo en su Proceso de investigación Científica (Tamayo, 2003).

Este proceso investigativo surge mediante el análisis de información técnica y financiera para lograr determinar la viabilidad de la exportación de la pulpa de lulo a Panamá;

Para el desarrollo del primer objetivo sobre la identificación de las oportunidades de crecimiento en la producción del lulo en Colombia y sus costos se recolectó se realiza acercamiento a campesinos del departamento de Boyacá a quienes se les indaga un poco más sobre su situación de producción del lulo y costos actuales, así mismo se obtiene información secundaria de datos e investigaciones adelantadas por entidades reguladoras del campo productivo como lo son: PROEXPORT, DANE, ICA, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Comercio Exterior, FINAGRO, BANCOLDEX y se consultó páginas Web, relacionando información de los insumos requeridos y los costos.

Para el desarrollo del segundo objetivo, se analizó información de fuentes secundarias, sobre empresas dedicadas a la transformación de la pulpa de fruta como lo es COMEK y basados en estudios adelantados por la Universidad de Antioquia, hallando el proceso adecuado y ofreciendo garantía en la calidad del producto.

En cuanto al desarrollo del tercer objetivo, se analizó información de manera comparativa y en diversos ítems, frente a la expectativa de lograr exportar lulo, confrontándola con los costos de producción y comercialización nacional, para determinar la viabilidad de llegar a Panamá, para ello se identificó la situación agrícola de Colombia frente a la producción de lulo por zonas, los

costos de producción por hectárea, así mismo, se identificó los pasos para transformar el lulo en pulpa, los costos de transformación y protocolos de sanidad a seguir, para finalmente conocer el consumo del país destino, las opciones de transporte, normas fitosanitarias y costos de exportación en los que se incurre, definiendo este tipo de investigación en un proceso cualitativo y cuantitativo para la mejor deducción de las propuestas.

Ilustración 5. Desarrollo de la Metodología



Fuente: Autoría propia.

7. Desarrollo

7.1 Objetivo 1: Identificar las Oportunidades de Crecimiento de la Producción de Lulo en Colombia y sus Costos

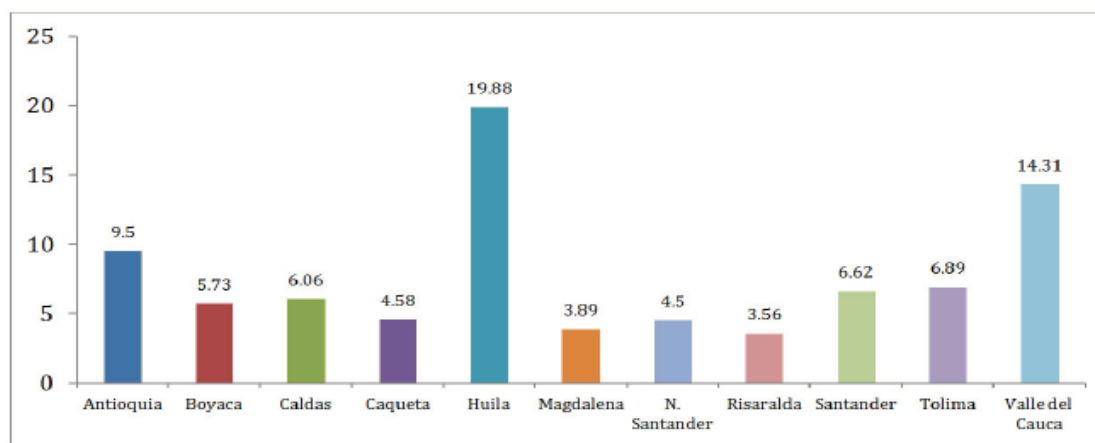
7.1.1 Identificación de las zonas de producción.

La información recopilada de Procolombia nos indica que Colombia, presenta ventajas en la producción de cultivos hortofrutícolas, debido a la ubicación demográfica y climas variados en la región, donde los departamentos que más aportan a la producción del Lulo son Huila, Valle del Cauca y Antioquia.

La producción de Lulo ha presentado oportunidades debido al crecimiento de las regiones en su cultivo, es así como desde el año 1992 se tenía una producción de 25 mil toneladas/año, pasando a 69 mil toneladas en el año 2013. (Vargas Arias, 2015)

En Colombia existen zonas potencialmente aptas para desarrollar la producción del lulo, las cuales se pueden observar en la gráfica 5, Zonas Productoras de Lulo en Colombia.

Ilustración 6. Zonas productoras de lulo en Colombia



Fuente: Tomado de “Inteligencia de Mercados para la cadena de lulo” de Francisco Javier Arias, Sebastián Rendón Sierra, 2014, revista Journal of agriculture and animal sciences, pag 41.

El sector agropecuario de Colombia se proyecta con un crecimiento, impulsado por el mercado exterior, según lo indica el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola FIDA, se estima que para el año 2050, se debe duplicar la producción de alimentos, esto con relación al crecimiento de las economías emergentes y la población mundial. Colombia se convierte en uno de los países con oportunidad de abastecer el mercado mundial, ya que posee zonas potenciales de cultivo sin aprovechar, teniendo capacidad de cultivo en 22 millones de hectáreas, a la fecha solo se está utilizando 4.8 millones de hectáreas, lo que hace que tenga una visión de desarrollo bastante promisoría a nivel agrícola, así mismo para el sector agrícola se tiene el reto de mejorar la tecnología, tener automatización de procesos e impulsar las economías de escala, el gobierno nacional trabaja en este reto mediante su programa “Colombia Transforma, Comercializa y Vende”. (MinAgricultura, 2018)

Del mismo modo la agricultura impulsa la inversión lo que generan empleo, traduciéndose en un equilibrio social, es por ello necesario impulsar la competitividad, la agremiación, abrir mercados extranjeros, formalizar el empleo y tecnificar la producción agropecuaria, donde el gobierno Nacional impulsa mediante el programa “Plan Nacional de Asistencia Integral Técnica, Tecnológica y de Impulso a la Investigación”, que busca incentivar la asistencia técnica, la innovación y la tecnología en el campo mediante el Sistema Nacional de Innovación Agropecuaria (SNIA)” (MinAgricultura, 2018).

Actualmente los agricultores en Colombia cuentan con créditos que les permiten el crecimiento, fortalecimiento y competitividad en la producción agrícola, Finagro ha abierto nuevas líneas de crédito a pequeños productores, para fomentar el desarrollo. “Desde el año 2015, el Ministerio de agricultura ha beneficiado a más de 3,2 millones de productores, de los cuales 570.000 son mujeres, con una inversión de \$3,2 billones”. (MinAgricultura, 2018).

Con lo anterior se tiene una posibilidad de expandir zonas del país que aún no están siendo aprovechadas en el cultivo de lulo, lo que permitiría generar excedentes de producción para poder ser exportadas.

7.1.2 Costos de producción.

Para la producción de lulo, se contemplan requerimientos técnicos, los cuales contribuyen a los costos de producción del lulo, determinados en la siguiente tabla, la cual se desarrolló, con base en la cartilla manual técnico de Lulo, de la Gobernación del Huila como guía en los ítems del proceso de producción, sin embargo, los precios aquí relacionados se tomaron de la consulta a los campesinos visitados en el reconocimiento de los terrenos.

Tabla 6. Mano de Obra, Costos de Producción.

ACTIVIDAD	UN	VALOR UNITARIO	PERIODOS ANUALES						
			AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		
			CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	
RIEGO									
EQUIPOS E INSTALACIÓN	GLOBAL		1	\$ 2.000.000					
TOTAL RIEGO			1	\$ 2.000.000	0	\$ -	0	\$ -	-
MANO DE OBRA									
Preparación de terreno	Jornal	\$ 30.000	15	\$ 450.000					
Trazado, Hoyado	Jornal	\$ 30.000	15	\$ 450.000					
Llenado de bolsas, siembra cobertizo	Jornal	\$ 30.000	15	\$ 450.000					
Extracción y preparación de semilla	Jornal	\$ 30.000	1	\$ 30.000					
Transplante - Siembra	Jornal	\$ 30.000	10	\$ 300.000					
Fertilización	Jornal	\$ 30.000	10	\$ 300.000	10	\$ 300.000	10	\$ 300.000	
Control manual de malezas	Jornal	\$ 30.000	15	\$ 450.000	15	\$ 450.000	15	\$ 450.000	
Podas y Deschuponadas	Jornal	\$ 30.000	15	\$ 450.000	15	\$ 450.000	15	\$ 450.000	
Control fitosanitario	Jornal	\$ 30.000	15	\$ 450.000	15	\$ 450.000	15	\$ 450.000	
Recolección	Jornal	\$ 30.000	10	\$ 300.000	30	\$ 900.000	25	\$ 750.000	
Selección pesada y empaque	Jornal	\$ 30.000	10	\$ 300.000	30	\$ 900.000	25	\$ 750.000	
TOTAL MANO DE OBRA H/AÑO				\$ 3.930.000		\$ 3.450.000		\$ 3.150.000	

Fuente: Tomado de “Cadena productiva frutícola” de la Gobernación del Huila, Manual técnico del cultivo del lulo 2006, pag.31

Se observa que, en el primer año, existe costos de mano de obra relacionados con la preparación del terreno, trazado, sembrado, preparación de semilla, siendo parte del costo inicial de la puesta en producción del cultivo, para los siguientes dos años ya no se requiere estas labores, puesto que el cultivo empieza su etapa de producción a los 240 días y se mantiene constante hasta los tres años, donde luego su producción cae, debiendo volver a preparar terrenos.

Es importante indicar que los costos del Jornal se calculan por acción, más no por hombre y este cálculo corresponde a un terreno con una hectárea, siendo un cálculo promedio, teniendo en cuenta la extensión total del cultivo por agricultor, o asociaciones.

Tabla 7. Insumos Técnicos, Costos de Producción.

INSUMOS									
Semillas	Grs.	\$	360	20	\$	7.200			
Bolsas polietileno	Millar	\$	5.000	1	\$	5.000			
Cajas plasticas	Cajas	\$	9.000	50	\$	450.000			
INSECTICIDAS									
Cebofut(proteina hidrolizada borizada)	Lt	\$	12.000	1	\$	12.000	1	\$	12.000
Trimedlure	cc	\$	800	50	\$	40.000	50	\$	40.000
Trampas jackson	Unidad	\$	3.500	1	\$	3.500	1	\$	3.500
Trampas Mc phail	Unidad	\$	5.500	10	\$	55.000		\$	-
Alisin	Lt	\$	22.000	1	\$	22.000	1	\$	22.000
Bacilus Thuringiensis	g	\$	40	1000	\$	40.000	1000	\$	40.000
Entomopatogenes	g	\$	65	1000	\$	65.000	1000	\$	65.000
FERTILIZACION RADICULAR									
Cal dolomita	kg	\$	130	100	\$	13.000	50	\$	6.500
Roca fosfotica	kg	\$	170	100	\$	17.000	50	\$	8.500
Humus + menores	kg	\$	700	200	\$	140.000	200	\$	140.000
Micorrizafer	kg	\$	1.500	50	\$	75.000	50	\$	75.000
17-6-18-2	kg	\$	800	150	\$	120.000,00	150	\$	120.000
15-15-15	kg	\$	770	150	\$	115.500,00	100	\$	77.000
Agrimins	kg	\$	980	100	\$	98.000,00	100	\$	98.000,00
FUNGICIDAS									
Fitotripen	g	\$	65	1000	\$	65.000,00	1000	\$	65.000,00
Botrycid	Lt	\$	40.000	1	\$	40.000,00	1	\$	40.000,00
Yodo Agricola	Lt	\$	76.000	1	\$	76.000,00	1	\$	76.000,00
Polycal	Lt	\$	15.000	2	\$	30.000,00	2	\$	30.000,00
Safercol	Lt	\$	35.000	1	\$	35.000,00	1	\$	35.000,00
Antrasin	Lb	\$	13.600	5	\$	68.000,00	5	\$	68.000,00
COADYUDANTE									
NEOFAT	galón	\$	65.800	1	\$	65.800,00	1	\$	65.800,00
TOTAL INSUMOS					\$	1.658.000,00		\$	1.087.300,00
								\$	1.087.300,00

Fuente: Tomado de “Cadena productiva frutícola” de la Gobernación del Huila, Manual técnico del Cultivo del lulo 2006, pag.31

La preparación del terreno, requiere de una inversión mayor en el primer año de producción, por lo que es necesario no escatimar en los costos requeridos en la etapa de fertilización, ya que, de un adecuado mantenimiento del cultivo, se reflejara en la capacidad de producción de cada planta, lo que se traduce en mayores ingresos y menor costo en los siguientes dos años de producción.

Los costos estimados en las gráficas relacionadas de costos de producción se desarrollan con la producción de un año por una hectárea cultivada.

Tabla 8. Resultado de la Operación, Costos de Producción.

Asistencia Tecnica	Mes	\$	50.000,00	12	\$	600.000,00	12	\$	600.000,00	12	\$	600.000,00		
TOTAL COSTOS DIRECTOS						\$	8.188.000		\$	5.137.300		\$	4.837.300	
COSTOS INDIRECTOS														
Transporte insumos	Ton	\$	50.000,00	0,5	\$	25.000,00	0,5	\$	25.000,00	0,5	\$	25.000,00		
Transporte produccion	Ton	\$	50.000,00	1,8	\$	90.000,00	18	\$	900.000,00	17	\$	850.000,00		
TOTAL COSTOS INDIRECTOS						\$	115.000,00		\$	925.000,00		\$	875.000,00	
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN /HA						\$	8.303.000,00		\$	6.062.300,00		\$	5.712.300,00	
Capital de trabajo a financiar (80%)						\$	6.642.400,00		\$	4.849.840,00		\$	4.569.840,00	
Intereses de financiación (9%)						\$	597.816,00		\$	436.485,60		\$	411.285,60	
Comision 1%						\$	66.424,00		\$	48.498,40		\$	45.698,40	
Iva sobre comisión 16%						\$	10.627,84		\$	7.759,74		\$	7.311,74	
TOTAL EGRESOS CON FINANCIACIÓN						\$	7.317.267,84		\$	5.342.583,74		\$	5.034.135,74	
RENDIMIENTOS INGRESOS					PERIODOS ANUALES									
TOTAL DE PRODUCCION (KILOS/HA)							3.000			8.200			8.200	
TOTAL INGRESOS					VALOR KG	2200	\$	6.600.000,00		\$	18.040.000,00		\$	18.040.000,00
TOTAL DE INGRESOS CON FINANCIACION							\$	7.317.267,84		\$	5.342.583,74		\$	5.034.135,74
FLUJO NETO							-\$	717.268		\$	12.697.416		\$	13.005.864

Fuente: Tomado de “Cadena productiva frutícola” de la Gobernación del Huila, Manual técnico del cultivo del lulo 2006, pag.31

Según la tabla relacionada de la planificación presupuestada a tres años; para el primer año se evidencia un flujo neto de -\$717.268, este resultado se fundamenta en la inversión inicial, por lo cual este valor no puede tomarse como pérdida operacional, ya que se está contemplando, los costos de la adecuación del terreno, adquisición de semilleros, fertilización y mantención del

cultivo libre de plagas, es por ello que este valor se ve justificado con las utilidades obtenidas en los dos siguientes años.

7.2 Objetivo 2: Determinar los Aspectos Involucrados en el Proceso de Transformación de la Pulpa de Lulo para Consumo en Panamá

7.2.1 Proceso de transformación del lulo en pulpa.

Con el análisis de la información secundaria, se relaciona los aspectos involucrados en el proceso de transformación de la pulpa de Lulo, para lo cual se tomó como fuente, la investigación realizada por la Universidad de Antioquia, sobre el flujograma de la transformación de la pulpa de lulo.

En el proceso de transformación, la fruta se somete a varios procesos y agentes químicos, para su conservación, inicialmente la fruta debe ser limpiada y seleccionada, desde el momento de la recolección se identifica en lulo de primera, segunda y hasta tercera categoría, esto se basa por tamaño y peso del fruto, luego de ello pasa al proceso agroindustrial (UniAntioquia, 2015)

- Desinfección: para eliminar residuos de bacterias.
- Selección: se elimina las frutas partidas o dañadas.
- Escaldado: tratamiento para que los tejidos de las frutas sean más blandos, mediante la exposición de agua en ebullición entre 80 y 92 °C por un tiempo de 5 minutos.
- Enfriamiento: Sumergir en agua fría de 28 °C, para evitar la cocción excesiva de la fruta
- Despulpado: Proceso de separación de la fruta, de las partes no comestibles del producto, en un tiempo mínimo después de la exposición al calor y frío, se utiliza un tamiz de acero

inoxidable con orificios de 0.5 milímetros, la fruta debe ser pesada, donde debe tener el 85% de rendimiento.

- Balance de la pulpa: Se debe asegurar los grados Brix de 10°, se agrega 0.5% de ácido cítrico, y 0.1% de ácido ascórbico, para lograr un PH involucrado, estos ácidos se deben aplicar solo en caso que no se congele la fruta, procesos de refrigeración. También se puede adicionar 50gr de benzoato de sodio por cada 100 Kg de pulpa.
- Empacado y conservación: Se usa bolsas plásticas oscuras para el empaque de la pulpa, al conservar la pulpa congelada se debe almacenar a -18 °C, lo cual conserva la fruta hasta con una duración de 6 meses.

7.2.2 Costos de producción de la pulpa.

Tabla 9. Costos de Transformación del lulo

COSTO DE TRANSFORMACIÓN DE LA PULPA								
Bascula digital de alta capacidad	Unidad	300.000	1	300.000				
Lavadora de frutas	Unidad	3.000.000	1	3.000.000				
empacadora al vacio	Unidad	2.000.000	1	2.000.000				
Cuarto frio	Unidad	2.000.000	1	2.000.000				
Despulpadora	Unidad	3.000.000	1	3.000.000				
Amiando	Mes	300.000	12	3.600.000	12	3.600.000	12	3.600.000
COSTOS DE INSUMOS				13.900.000		3.600.000		3.600.000
Mano de Obra	Mes	781.242	12	9.374.904	12	9.374.904	12	9.374.904
TOTAL MANO DE OBRA				9.374.904		9.374.904		9.374.904
COSTO DE EMPAQUE								
Bolsa polipropileno+etiqueta+ caja de carton	Unidad	70	12	840	33	2.296	33	2.296
Embalaje: Estiba y accesorios	Unidad	40.000	3	120.000	8	328.000	8	328.000
Transporte \$320 /kg	kg	320	3.000	960.000	8.200	2.624.000	8.200	2.624.000
TOTAL COSTO DE EMPAQUE				1.080.840		2.954.296		2.954.296
TOTAL TRANSFORMACION DE LULO EN PULPA				24.355.744		15.929.200		15.929.200

Fuente: Tomado de Mercado Libre 2018

El cuadro anterior, permite reflejar de manera técnica y financiera los recursos en cuanto a la maquinaria, equipo y su costo de inversión inicial, mediante distintas fuentes se inicia un proceso de investigación de costos en cada uno de los equipos, dando prioridad a proveedores fabricantes

como estrategia principal para la reducción de costos y optimizar la inversión, entre estos proveedores fabricantes se encuentra:

- HGHY.
- PASEN.
- KAIFEN RAIBOW.
- HENA RUYA MACHINEY
- PINOU.

Esta operación inicial es complementada con los gastos de mano de obra para la maquinaria empleada dentro del proceso, incluyendo su empaque en polipropileno con caja y estiba bajo normalización NTC 5858, NTC 6019, NTC 5468, resolución 3929 de 2013 Minsalud. Teniendo definida una inversión inicial la cual se ve reflejada en el primer año y contemplando las especificaciones técnicas requeridas por medio de los estándares internacionales, se planifica un costo directo justificado en el empaque, etiqueta, embalaje y procesos de supply chain. El cual será un costo promedio estable para los tres años de producción.

7.2.3 Beneficios y usos de la pulpa.

La producción de pulpa de lulo congelado garantiza a los consumidores finales tener un producto altamente nutritivo ya que se conserva sus componentes de hierro, calcio, fosforo, potasio, vitamina A, B y C, según el artículo de Colombia mágica, donde se indica que el lulo tiene propiedades desintoxicantes, fortalece defensas y tiene propiedades de eliminar células cancerosas. (Colombia, 2018).

Hoy en día el consumo de pulpa de fruta, está a fin con el ritmo de vida de las familias, donde la limitante del tiempo, hace que cada vez se busque facilidades de consumo en los productos, es así como la pulpa de fruta se convierte en una buena opción no solo para las amas de casa, sino también para el sector del turismo como los hoteles y las industrias en la producción de jugos en néctar, mermeladas entre otros.

Colombia presenta limitaciones en la producción de fruta, ya que en épocas de cosecha existe abastecimiento completo de esta fruta, donde se mantiene a los clientes de pulpa congelada, teniendo el mercado nacional e internacional provisto, pero por la falta de tecnificación del agro, la producción presenta etapas de escasas, reduciendo las posibilidades de exportación, los cultivos en Colombia aún son muy domésticos, es por ello que se requiere cultivos altamente sofisticados para que la cosecha sea abundante y permita tener excedentes de producto que beneficie la transformación y posterior exportación. (Vargas Arias, 2015),

Actualmente, el consumo per cápita de frutas en Colombia está en 40 Kg por persona, quedando por debajo del mínimo sugerido por la Organización Mundial de la Salud (OMS), mientras que, según indicación de la Contraloría general de Panamá, el consumo de fruta per cápita, se ha incrementado considerablemente, es así como en el año 2005, Panamá tenía un consumo por persona de 59 Kg y al 2014 el consumo ya es de 84 Kg por persona.

Por lo anterior según lo indica John Franco Gerente de la compañía Frutas Tropicales, el futuro de las frutas colombianas está en la exportación, ya que indica que “no es rentable vender frutas exóticas para el consumo interno, teniendo en cuenta que a nivel internacional se paga entre cinco a seis veces más por el producto”. (El Herald, 2017)

En este momento ProColombia, el Ministerio de Comercio y el gremio Asohfrucol, están dedicados a impulsar estrategias para llegar a nuevos mercados con frutas denominadas exóticas,

esto según indica Álvaro Palacio, gerente del gremio, sobre su programa de transformación productiva.

7.3 Objetivo 3: Caracterizar Aspectos Importantes para Realizar la Exportación de la Pulpa de Lulo hacia Panamá.

Para conocer los aspectos relacionados con la exportación, se indaga fuentes secundarias de estudios realizados por ANALDEX, Bancóldex, Proexport, DANE, ICA y artículos en internet como documentos de consulta del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, con el objetivo de dar a conocer los requisitos y pasos básicos que se requiere para realizar la exportación a Panamá, para lo cual es importante como primer paso conocer el mercado donde se pretende llegar y con ello poder determinar la viabilidad de incursionar con el producto indicado, al precio justo y dentro de un mercado potencial.

7.3.1 Conociendo Panamá.

Panamá es un país ubicado en el sureste de América Central, limita con el mar caribe, océano pacífico, Colombia y Costa Rica. Cuenta con una población activa residente de 4'158.783 según censo del 2018 con una densidad de 49 hab/km². A través de los años la economía panameña se ha formado en tres grandes pilares los cuales hoy por hoy se han fortalecido y mantenido como ejemplo a nivel mundial; primero está el sector bancario el cual se ha formado con alto crecimiento desde los años 1990. El Segundo es su alta actividad mercantil, en gran parte favorecido enormemente por su privilegiada ubicación geográfica y su “vecinos limítrofes” mar caribe y océano pacífico grandes pioneros y sponsors de su prospero posicionamiento económico en la región y por último el tercero de ellos el turismo ha sido para Panamá una de los aspectos de trabajo y de prosperidad para el País.

Consumo Per cápita: Panamá en los últimos años ha venido disminuyendo su consumo “per cápita en cuanto se refiere a frutas y pescados, en un 25%, según Pedro Acosta, miembro de la Unión Nacional de consumidores de Panamá, ya que indica que el país no produce lo que su gente consume”. (Jaramillo, 2017)

Tabla 10. Consumo Per Cápita por grupo de alimentos (Kg/año).

CONSUMO PER CÁPITA POR GRUPOS DE ALIMENTOS							
EN KILOGRAMOS							
PRODUCTO	PROMEDIO 2007-2009	PROMEDIO 2011-2013	VAR. (%)	PRODUCTO	PROMEDIO 2007-2009	PROMEDIO 2011-2013	VAR. (%)
CEREALES	118.5	120.3	2%	FRUTAS	76.6	67.6	-12%
Maíz	13.7	13.2	-4%	Plátano	24.9	19.7	-21%
Harina de trigo	7.8	6.9	-12%	Banano	17.4	11.3	-35%
Arroz	64.3	65.2	1%	Piña	8.4	8.8	5%
RAÍCES Y TUBÉRCULOS	22.7	22.8	1%	Naranja	12.2	10.4	-14%
Papa	10.6	11.7	10%	CARNE Y DESPOJOS	62.8	72.3	15%
Yuca	5.1	5.1	-1%	Res	14.6	16.8	15%
Ñame	5.5	5.4	-2%	Cerdo	8.2	9.0	9%
AZÚCARES	30.2	29.8	-1%	Gallina	35.0	40.7	16%
Azúcar de caña	12.0	12.5	4%	HUEVOS DE GALLINA	7.2	7.9	10%
LEGUMINOSAS	6.8	6.9	1%	PESCADO Y MARISCOS	18.4	14.2	-23%
Frijol	2.2	2.2	0%	Pescado fresco	10.2	3.6	-65%
Poroto	1.4	1.5	7%	LECHE Y DERIVADOS	42.5	47.6	12%
Nueces y semillas oleaginosas	3.2	3.5	12%	Leche pasteurizada	20.0	23.1	15%
HORTALIZAS	24.5	24.0	-2%	ESTIMULANTES	3.4	3.1	-8%
Cebolla	8.9	7.4	-17%	Café	2.0	1.6	-20%
Tomate	1.8	2.7	47%				

Fuente: La Prensa, Jaramillo, Ohigginis, https://impresa.prensa.com/panorama/come-poblacion_0_4782271814.html

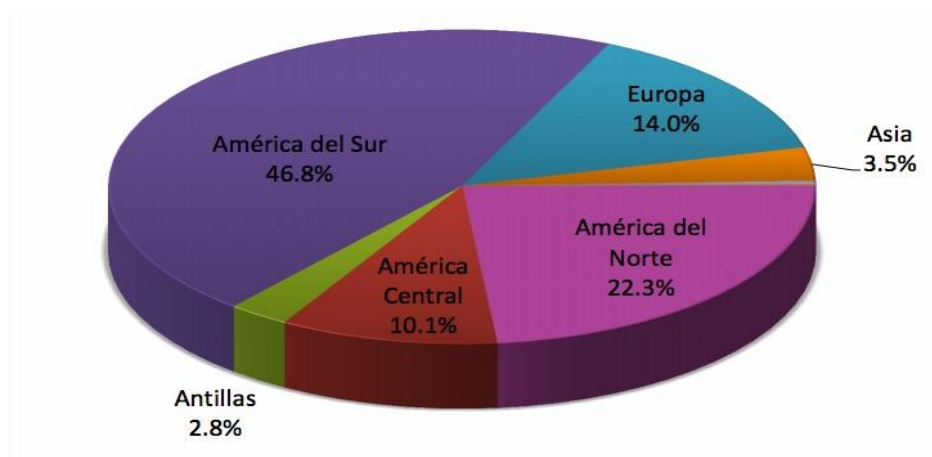
Para el análisis que se ha adelantado sobre el consumo de los panameños en los últimos 10 años se identifica que ha incrementado el consumo per cápita de los productos principales, los cuales han incidido en la necesidad de aumentar la importación debido a la baja producción nacional de los mismos; para aceites (del 83% al 115%), raíces (del 18% al 32%), azúcar (del 5% al 20%), frutas (del 21% al 43%) y carne (del 8% al 16%). (Jaramillo, 2017)

El Ministerio de Desarrollo Agropecuario, está fomentando la producción y consumo de fruta en Panamá, se estableció el día de la fruta, fiesta anual, donde se da un reconocimiento a los

productores de Fruta de la región de Chiriquí, productores de las frutas cítricas, papayas, maracuyá y guanábana, para consumo nacional. (Capital, 2017)

Con base en la información anterior donde se nombra la situación de consumo de frutas en Panamá y la participación del consumo interno, se destaca otro aspecto importante como lo es los tipos de turismo; el negocio de playas y comercio, ha tenido una actividad representativa, de modo que para finales del año 2016 represento el 8% de crecimiento del Producto Interno Bruto e incentivo el empleo en un 9%. Según conceptos expuestos por el Foro económico Mundial y la dirección de Asuntos económicos de Panamá, resalta que su crecimiento se encuentra fundamentado en su atractivo ambiente de negocios y su privilegiada posición geográfica. A continuación, se expresan las estadísticas de turistas ingresando desde diversos lugares del mundo.

Ilustración 7. Participación de visitantes por región



Fuente: Contraloría General de la República, Migración y Estadísticas de la Autoridad de Turismo de Panamá.

El alto desarrollo turístico ha incentivado la creación de estrategias de servicio turístico, es decir ofrecer planes los cuales permitan variedad de beneficios que van desde optimización de hospedajes, viajes, alimentación variada.

De acuerdo a la propuesta en mención, se quiere buscar una oportunidad de negocio en la comercialización de pulpa de Lulo, puesto que, debido al alto flujo turístico, es viable el consumo de frutas en especial el Lulo pues es una fruta tropical, empleada para la elaboración de múltiples bebidas tales como; cocteles (Mousse, Culis, entre otros) los cuales hacen parte la alta variedad organoléptica que presenta el país para sus visitantes.

Adicional a ello el Lulo es una planta que presenta dificultad para producirse en Panamá debido a sus altas temperaturas, sin embargo, tiene bastante acogida en el país y la comercialización por medio de pulpa, permite que se dé un mayor periodo de vida al producto, lo que incentiva de manera positiva el consumo y las importaciones hacia el país, en la siguiente tabla se muestra la participación de Colombia en las importaciones de frutas a Panamá

Tabla 11. Importaciones de Fruta a Panamá - agosto 2018

Tabla - Panamá - Importaciones - Evolución - NCE: frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones...						
Fecha País Exportador	03 - 2018	04 - 2018	05 - 2018	06 - 2018	07 - 2018	08 - 2018
Estados Unidos	1.337.637	1.734.482	1.842.128	1.196.463	1.418.838	1.679.744
Chile	1.702.488	1.823.894	2.201.035	1.124.610	1.208.128	1.445.220
Perú	335.314	364.036	207.265	152.932	275.206	675.605
Desconocido	69.254	211.290	135.104	33.989	92.587	178.035
Colombia	68.623	101.760	76.496	100.486	53.850	131.595
México	107.914	97.511	52.749	78.576	191.143	112.721
Costa Rica	92.422	124.629	124.287	83.190	81.356	101.438
Filipinas	65.296	1.127	483	647	966	56.879
Turquía	38.041	3.759	24.562	29.348		29.348
China	2.142	12.774	3.457	23.320	39.892	23.642
Otros	62.354	57.545	38.160	5.122	6.751	88.538
Total	3,881,485	4,532,806	4,705,727	2,828,684	3,368,717	4,522,763

Fuente: <https://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Panama/frutas-y-frutos-comestibles-cortezas-de-agrios-citricos-melones-o-sandias/PA/08>

Adicional un aspecto importante es el tipo de consumidor en Panamá, ya que presenta un ingreso mínimo legal de cerca de US\$65,76, siendo el país de Latinoamérica con esta capacidad de adquisitiva, lo que le permite tener un equilibrio de productos en la canasta familiar.

7.3.2 Producción de fruta en Panamá.

En Panamá, el cultivo de frutas no está muy desarrollado, lo que se cultiva es más de uso doméstico, es muy poco lo que se cultiva para uso comercial, sin embargo, se cultiva de forma eventual frutas para la exportación (banano, melón, sandía y piña), algunas familias distribuyen la fruta en el mercado nacional por medio de terceros quienes se encargan de transportar la fruta y ponerlos en los puntos de venta.

Algunas zonas del país cuentan con condiciones favorables de clima y ubicación geográfica en Panamá, pero no han sido bien aprovechados para los cultivos comerciales de fruta, en cuanto a su explotación comercial y las frutas que se da en la región se tiene; la guanábana, mango, rambután, naranja, lima acida, coco, pitaya, papaya, almendro, tamarindo, aguacate, banano, guayaba, maracuyá, macadamia, granada, el consumo de estas frutas es más local y familiar.

A nivel de la región de Centroamérica se ha identificado que la venta de fruta congelada ha crecido, pasando del año 2016 de 24 mil toneladas a 39 mil toneladas en el año 2017, el precio del kilo de fruta procesada vendido en el exterior paso de 1,15 dólares a 1,49 dólares, es decir un incremento del 30% en la venta al por mayor, lo que hace más prominente la incentivación de la exportación, por parte de los pequeños productores.

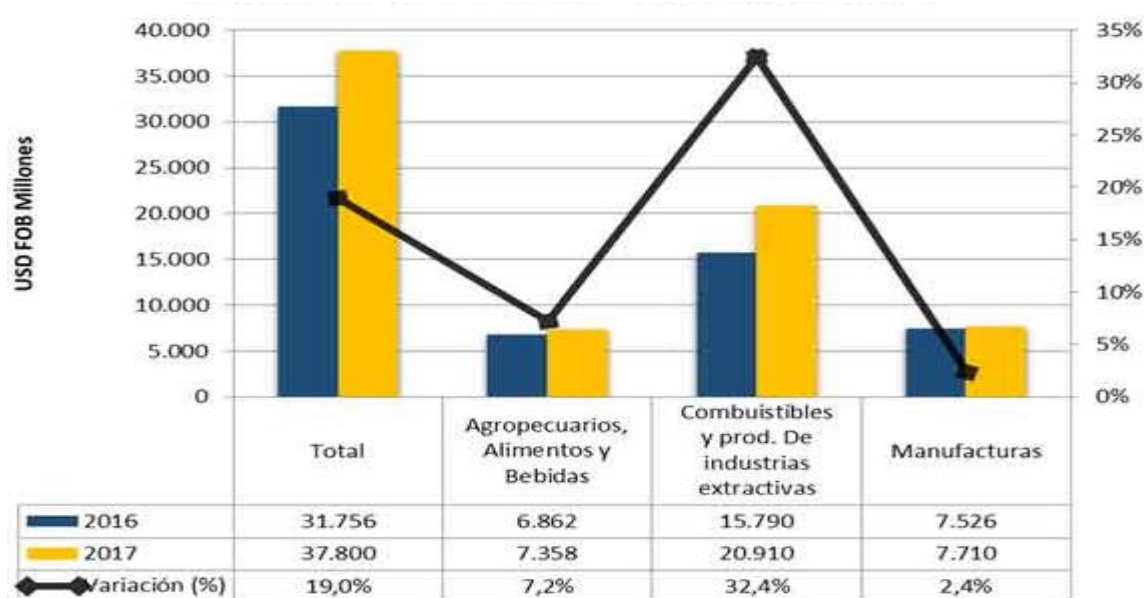
7.3.3 El mercado de la exportación de fruta entre Colombia y Panamá.

En información suministrada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el total de las exportaciones reportadas de Colombia a Noviembre de 2017, “fue de US\$37.800 millones FOB”, donde entre “Enero y Noviembre del 2017 crecieron en un 19%”, los

grupos de productos que generaron mayor aporte en las exportaciones fueron; “los combustibles con US\$20.910 millones FOB, seguido de las manufacturas con US\$7.710 millones FOB y los productos agropecuarios, alimentos y bebidas con US\$7.358 millones FOB”. (AnalDEX, 2018)

En el mismo informe el DANE indica que para el año 2017, los principales destinos de exportación fueron Estados Unidos, con una participación del 28% del total que se exporto, seguido por Panamá, China, Países Bajos, Ecuador, Brasil y Turquía. (Dinero, 2018).

Ilustración 9. Exportaciones de Colombia Ene - Nov 2017



Fuente: Tomado de ANALDEX con datos del DANE

Para el año 2018, Colombia ha registrado una producción de 1.206.856 toneladas de frutas cítricas, sembradas en 97.276 hectáreas, para el año 2017 el ICA indico que Colombia exporto 28.130 toneladas de frutas cítricas a diferentes destinos, según el Gerente del ICA Luis Martínez Lacouturey “La hortifruticultura es uno de los renglones que más aporta a la generación de

empleo por el intensivo uso de la mano de obra, donde genera más de 500 mil empleos directos”. (El Herald, 2018).

En cuanto a Panamá, este país abrió el mercado de las frutas cítricas de Colombia, acogiendo la solicitud realizada por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), donde se reconoce este logro al trabajo en conjunto entre los agricultores de frutas cítricas y el ICA, con el reto de cumplir las condiciones fitosanitarias requeridas para la exportación de forma excepcional.

Por lo anterior Panamá se convierte en país aliado para seguir incursionando en la exportación, en este caso del lulo en pulpa, aprovechando las buenas relaciones que existe entre Colombia y Panamá, donde se tiene un vínculo de confianza, adicional a ello Panamá se convierte en una plataforma para la inversión de extranjera, gracias a su posición geográfica y de convergencia con los demás países de Centroamérica y el mundo, actualmente Panamá es el segundo destino de exportación desde Colombia aportando el 5%, del total de las exportaciones, es de aclarar que las frutas no están en el top de productos más exportados a Panamá, lo que se traduce claramente en una oportunidad de mercado, para los agricultores colombianos.

Según el ministro de Comercio, Industria y turismo Sergio Díaz, indica que “el acuerdo con Panamá es un paso fundamental y natural en la consolidación de nuestras relaciones con Centroamérica como destino complementario y alternativo de nuestras exportaciones, mejorando así lo logrado en el Acuerdo suscrito con los países del Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) y en el Acuerdo con Costa Rica” (Mincomercio, 2013).

7.3.4 Oportunidades con el tratado entre Colombia y Panamá.

- Algunos de los beneficios en el acuerdo comercial con Panamá, se traduce en la reducción y/o eliminación de barreras no arancelarias entre los ambos países.

- Panamá es un país que supera en un 50% el poder adquisitivo en comparación con Colombia, adicional a ello se tiene bastantes oportunidades de exportación de alimentos, ya que Panamá actualmente presenta necesidades abastecimiento de productos. (Panamá, 2014)
- Existe respaldo jurídico de los inversionistas entre ambos países, mediante consolidación de reglas claras, dando estabilidad en el intercambio de bienes y servicios.
- Permite tener claridad en el manejo de temas aduaneros unificados y la información requerida para la comercialización entre ambos países, fomentando la alianza productiva.
- Existe la oportunidad para Colombia de incrementar las relaciones comerciales con las principales economías de América, abriendo nuevos mercados, mediante la ampliación de acuerdos comerciales, lo que conlleva a seguir diversificando mercados.

7.3.5 Perfil de logística desde Colombia hacia Panamá.

Panamá tiene el privilegio de ser un país con una de las rutas de comercio internacional más importantes, “el canal de Panamá”, es por ello que tiene el centro logístico más importante en cuanto almacenamiento y transporte.

Es así como este centro logístico “se compone de un sistema portuario muy desarrollado en Latinoamérica, con 35 puertos, regulados por la autoridad portuaria nacional, uno de los mayores puertos con actividad logística es Balboa, sigue Manzanillo y Colon.” (Mincetur, 2017)

Con relación al transporte aéreo, “Panamá tiene 27 aeródromos públicos y 41 privados, dentro de los públicos, 5 son aeropuertos, donde se cuenta con oficinas de migración, aduanas, recepción de pasajeros, y tránsito de cargas desde varios países, el aeropuerto principal es Tocumen, el cual es el único habilitado por la aduana”. (Mincetur, 2017)

El transporte terrestre, en Panamá presenta unas restricciones logísticas para los diferentes camiones que transitan en su territorio nacional, amparadas por el Ministerio de transporte, el cual estableció que para Panamá el peso máximo de contenedores de 20´ es de 26 toneladas y para el de 40´ su peso máximo es de 30 toneladas, el sobre peso en cualquiera de estas condiciones puede acarrear al transportador multas hasta de US\$10.000. (Procolombia, 2017)

7.3.5.1 Documentos requeridos para ingreso de mercancías Panamá.

Facturas comerciales en español o en inglés con juramento.

- Licencia de importación si el bien lo requiere.
- Valores de US\$ 50.00 o menos.
- Facturas con la declaración del valor

7.3.5.2 Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

Panamá aplica la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15) a partir del 17 de febrero de 2005. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera. La medida recae en: “Pallets, Estibas de madera, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera. Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca”. (Procolombia, 2017)

7.3.6 Costos de Exportación

Tabla 12. Costos de Exportación

ACTIVIDAD	UN	VALOR UNITARIO	PERIODOS ANUALES						
			AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		
			CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	
DOCUMENTOS DE EXPORTACION	Certificado de Origen	Unidad	10.000	1	10.000	1	10.000	1	10.000
	Certificado Fitosanitario	Unidad	7.100	1	7.100	1	7.100	1	7.100
	Uso de instalaciones portuarias (98,75/kg) (278250x 3 ton)	Unidad	99	2.200	217.250	20.000	1.975.000	20.000	1.975.000
MANIPULEO PREEMBARQUE	Traslado de contenedor	Unidad	150.000	1	150.000	1	150.000	1	150.000
	Cargue de contenedor	Unidad	32.000	1	32.000	1	32.000	1	32.000
	Bodega de almacenamiento	Unidad	2.000.000	1	2.000.000	1	2.000.000	1	2.000.000
	Sellos de seguridad	Unidad	20.000	1	20.000	1	20.000	1	20.000
	Flete	Unidad	1.500.000	0,25	375.000	1	375.000	1	375.000
NAVERA	Documentacion: embarque	Unidad	125.000	1	125.000	1	125.000	1	125.000
	Aduana	Unidad	67.500	1	67.500	1	67.500	1	67.500
	SEGURO DE TRANSPORTE	Unidad	815.000	1	815.000	1	815.000	1	815.000
AGENTES	Aduanero	Unidad	270.000	1	270.000	1	270.000	1	270.000
	Puertuario	Unidad	230.000	1	230.000	1	230.000	1	230.000
	Inspeccion -ICA-	Unidad	40.000	1	40.000	1	40.000	1	40.000
TOTAL GASTOS DE EXPORTACIÓN					4.358.850		6.116.600		6.116.600
TOTAL COSTOS					37.209.370		32.839.404		32.489.404
Capital de trabajo a financiar (80%)					\$ 29.767.496,00		\$ 26.271.523,20		\$ 25.991.523,20
Intereses de financiación (9%)					\$ 2.679.074,64		\$ 2.364.437,09		\$ 2.339.237,09
Comision 1%					\$ 297.674,96		\$ 262.715,23		\$ 259.915,23
Iva sobre comisión 16%					\$ 47.627,99		\$ 42.034,44		\$ 41.586,44
TOTAL EGRESOS CON FINANCIACIÓN					\$ 32.791.873,59		\$ 28.940.709,96		\$ 28.632.261,96
RENDIMIENTOS INGRESOS					PERIODOS ANUALES				
TOTAL DE PRODUCCION (KILOS)					2.200		20.000		20.000
TOTAL INGRESOS				VALOR KG	17461,2		38.414.640		349.224.000
TOTAL DE INGRESOS CON FINANCIACION					\$ 32.791.873,59		\$ 28.940.709,96		\$ 28.632.261,96
FLUJO NETO					5.622.766,41		320.283.290,04		320.591.738,04
RENTABILIDAD (INGRESOS-EGRESOS)/EGRESOS * 100					17		1.107		1.120

Fuente: Tomado de ANALDEX con datos del DANE

Inicialmente a través del perfil logístico proporcionado por PROCOLOMBIA se definieron y costearon los tramites más representativos en el proceso de exportación en cada una de las etapas de desarrollo del presente proyecto en una línea de tiempo con periodos anuales; permitiendo así poder valorar un costo general para posteriormente analizar la rentabilidad a un costo de venta comercial actualizado de \$ 17.461 pesos moneda colombiana, obteniendo como lo demuestra la tabla de costos de exportación, con el flujo neto más alto y como resultado final una rentabilidad elevada en el ejercicio de la operación.

8. Resultados

El análisis se desarrolló mediante la información recolectada con diferentes campesinos dedicados al cultivo del Lulo, donde se logró obtener la datos actualizados de los costos de producción, así mismo teniendo en cuenta los precios e información relacionada en las fuentes secundarias acerca de la transformación del Lulo en pulpa y la información recolectada en Bancóldex para los costos de producción, se logra realizar el análisis presupuestal para revisar la viabilidad y factibilidad de la exportación de la pulpa de Lulo a Panamá.

En la presente propuesta se ha contemplado un periodo de producción de tres años; dicho periodo es considerado el periodo de inicio de la operación y ejecución del proyecto y cultivo de Lulo para exportación a Panamá, ya que las plantas una vez empiezan a dar cosecha a los 10 meses de la siembra, siguen cosechando hasta por 36 meses.

Con esta investigación se analiza la viabilidad de la producción y transformación del Lulo en pulpa para su posterior exportación al país de Panamá.

Para analizar la factibilidad de la producción y exportación se define tres fases claves para cuantificar los costos empleados. Dichas fases son:

- Costo de producción.
- Costo de transformación de la pulpa.
- Costo de exportación.

Partiendo del cálculo de los costos de producción, se obtiene la rentabilidad del producto al ser vendido en el comercio nacional, donde se puede determinar:

En el primer año de ejecución se refleja una pérdida no significativa, la cual está justificada por la inversión inicial en la adquisición de insumos y maquinaria para la producción.

Posteriormente se contempla que para los dos siguientes periodos se obtiene una rentabilidad significativa, visualizando un flujo neto positivo y con ingresos hasta del 100% de la inversión.

Para la transformación del Lulo en pulpa se requiere la adquisición de maquinaria, para dicho proceso la maquinaria es descrita en la tabla de transformación en el bloque de información concerniente a la conversión de la fruta en pulpa, para lo cual se requiere una inversión de maquinaria y equipo alrededor de los \$ 13.900.000. (Analdex, 2018).

Para el empaque de la pulpa de lulo se definió un material polipropileno la cual proporciona beneficios sanitarios, prestaciones de congelamiento, entre otras.

Se determinan los gastos por concepto de exportación los cuales están discriminados cada uno de los ítems concernientes a este tema de ejecución de la propuesta, donde teniendo en cuenta los volúmenes y cantidades producidas, el medio de transporte definido para esta exportación es el terrestre.

Finalmente se calcula la rentabilidad al finalizar el ejercicio de proyección de costos donde se visualiza la rentabilidad y la ganancia de flujo neta la cual es superior a la realizada en la comercialización de pulpa de fruta en el mercado nacional. Donde dichos costos se cuantifican alrededor de los \$349.000.000 como producción final, esto se debe al precio de venta que se ofrece al consumidor final, el cual oscila en USD \$6. Por lo cual la rentabilidad representa un 50% en todo el ciclo del ejercicio, por causa de las ganancias por comercialización y distribución.

Tabla 13. Resultados del proceso

Etapas	Descripción
Producción	<p>Colombia cuenta con zonas aptas para la producción del lulo, en la región Andina del país la fruta se puede sembrar, donde el retorno de la inversión da márgenes de contribución hasta del 100% en el segundo y tercer año de recolección de la fruta, mediante la tecnificación del producto, se espera hacer menos manual y más aprovechable el producto incrementando los niveles de recolección de cosecha y por ende la ganancia.</p>
Transformación	<p>Para garantizar las propiedades del producto, la calidad y aprovechar la fruta sin desperdicios, se propone la transformación en pulpa, lo que mantiene los niveles de conservación aptos para el consumo, donde soporte los tiempos de transporte, bodegaje y exhibición, para lo cual se espera que, en el primer año, se realice la compra de los equipos necesarios, por lo cual la rentabilidad del ejercicio se empieza a obtener a partir del segundo año de transformación y exportación.</p>
Exportación	<p>Panamá es un país tropical, por su ubicación geográfica el turismo es una de sus fuentes de economía, es así como el consumo de bebidas, se convierte en una oportunidad de mercado, donde las frutas cítricas están presentes en el consumo de los residentes y turistas del país. Adicional a ello los habitantes de Panamá tienen la mayor capacidad de poder adquisitivo frente a los demás países de la región, teniendo niveles de vida que les permite tener una canasta familiar balanceada. También es una ventaja la cercanía para el envío del producto por vía terrestre.</p> <p>Los acuerdos comerciales y el hecho que Panamá sea el segundo país al cual se exporta, abre las puertas a seguir en el camino de la incursión de productos con tendencia a la calidad y con beneficios para la salud.</p>

Fuente: Autoría propia

9. Conclusiones

Para el cultivo de Lulo en Colombia se debe tener en cuenta las regiones del país por suelo, fertilización, clima, humedad y variables de transporte, por lo cual el departamento del Huila se convierte en la zona del país más apropiada para la implementación del cultivo, sin embargo, al garantizar los aspectos técnicos y de preparación del terreno, los departamentos de Antioquia y Boyacá siguen siendo zonas apropiadas.

La inversión inicial requerida para el cultivo del Lulo, generaría pérdidas en el primer año, por los costos identificados en la planeación, sin embargo, el cultivo de Lulo es promisorio, al ser una planta que una vez empieza a dar cosecha, esta extiende su producción hasta por tres años más, lo que requeriría solo gastos de mantenimiento y retornando la inversión después del primer año.

El mercado local acostumbra la comercialización del Lulo en fruta, es limitada la posibilidad de tener mayores márgenes de ganancia y se presenta pérdidas debido a la manipulación, maltrato y tiempo de conservación de la fruta desde su recolección, hasta la puesta en el punto de venta al consumidor final, por lo cual exportar en pulpa es una mejor alternativa para el aprovechamiento de la fruta y su precio de venta.

En Colombia la comercialización de la fruta en pulpa no es muy común y el valor del Kilo de la fruta oscila en promedio a \$3.300, entre tanto en países donde no se da el Lulo, si se acepta la incursión en pulpa, en Panamá el valor promedio es de USD \$6, esta comparación de precios garantiza un rápido retorno de la inversión, adicional se reduce los riesgos de pérdida, daño y mala calidad, puesto que esta forma de distribución en pulpa trae ventajas competitivas.

La adquisición de la maquinaria para la transformación del Lulo en Pulpa, es asequible y en comparación con la maquinaria necesaria para la transformación en otros tipos de productos su

valor es bajo y hace que sea una inversión relativamente baja con relación a las ganancias proyectadas.

La exportación de pulpa de Lulo a Panamá, trae consigo ganancias de hasta el 50%, siendo una actividad económica bastante promisorio y atractiva para los productores y los involucrados en el proceso logístico de exportación, por su alta rentabilidad.

Panamá hoy en día es un aliado estratégico por su posición económica, el poder adquisitivo que tiene y su ubicación geográfica, siendo el segundo país al cual se exporta desde Colombia, adicional a ello los tratados y alianzas ya mencionadas, permite tener un respaldo y un sustento jurídico para los pequeños exportadores que pretendan llegar a Panamá

Aunque la exportación de fruta no es uno de los productos fuertes en el intercambio de bienes entre ambos países, si es claro que existe una oportunidad de mercado en Panamá, no solo para llegar a los hogares, sino a los hoteles y cadenas de restaurantes que se encuentran ubicados en las zonas de mayor turismo en Panamá.

Panamá por ser un país vecino, permite tener diferentes modalidades de transporte para él envío de la pulpa de Lulo, en este caso, la más viable es la terrestre, debido a las condiciones que presenta ambos países, en cuanto distancia y ahorro en costos.

Exportar fruta se convierte así en una oportunidad importante, donde se tiene un camino amplio por recorrer para los agricultores o intermediarios que quieran llegar con productos de buena calidad, componentes nutritivos y excelentes oportunidades de minimizar pérdidas, mediante la puesta en los puntos de venta mediante el embalaje de frutas congeladas.

Por lo anterior se concluye que es muy viable realizar la exportación del lulo en pulpa, ya que Panamá tiene el mercado, el ingreso per cápita, el consumo requerido, los respaldos jurídicos y sanitarios, el apoyo del gobierno de ambos países, adicional Colombia cuenta con zonas perfectas para establecer los cultivos, mejorar la cadena de producción y distribución, el acceso a los

mercados internacionales, en este caso los tratados de libre comercio con Panamá, como socio estratégico de exportación, lo que permite tener grandes oportunidades de crecimiento y de aceptación del producto en el país destino.

10. Bibliografía

- Analdex. (2018). *Exportaciones Colombianas*. Obtenido de <http://www.analdex.org/2018/02/06/las-exportaciones-de-colombia-en-2017-alcanzan-los-usd-37-800-millones/>
- Bermudez, H. (24 de julio de 2008). *Ley 11 de 22 de febrero de 2006*. Obtenido de <http://faolex.fao.org/docs/pdf/pan131577.pdf>
- Blanco, R. G. (Febrero de 2011). *Diferentes Teorías del Comercio Internacional*. Obtenido de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118__9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf
- Comercio, C. d. (2015). *Artículo Manual del Lulo*. Obtenido de <http://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/14317>
- Contextoganadero. (04 de Septiembre de 2014). *Contextoganadero*. Obtenido de <http://www.contextoganadero.com/agricultura/las-12-frutas-exoticas-que-los-extranjeros-prefieren-de-colombia>
- Corporacion ICA. (2004). *Normas ICA*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/Normatividad/Normas-Ica/Resoluciones-Oficinas-Nacionales/RESOLUCIONES-DEROGADAS/RESOL-1806-2004.aspx>
- DANE. (2018). *Precios Mayoristas*. Obtenido de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Sem_20ene_26ene_2018.pdf
- Dinero. (1 de Marzo de 2018). *Artículo de Exportaciones Colombianas DANE*. Obtenido de <https://www.dinero.com/economia/articulo/exportaciones-de-colombia-noviembre-de-2017-dane/253790>

- El Heraldo. (2017). *Artículo de Economía Colombiana*. Obtenido de <https://www.elheraldo.co/economia/colombia-el-tercer-pais-latinoamericano-con-mayores-hectareas-cultivadas-de-fruta-409223>
- El Heraldo. (9 de Marzo de 2018). *Artículo Mercado de Panamá* . Obtenido de <https://www.elheraldo.co/economia/mercado-de-panama-se-abre-los-citricos-de-colombia-468608>
- En Colombia. (11 de Octubre de 2014). *Trámite de Exportación*. Obtenido de <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/tramitedeexpo/>
- Finagro. (Agosto de 2014). *Perspectiva del sector agropecuario Colombiano*. Obtenido de https://www.finagro.com.co/sites/default/files/2014_09_09_perspectivas_agropecuarias.pdf
- Guzmán, L. (2013). *Blogs La Nueva Economía*. Obtenido de <http://lanuevaeconomia.com/comercio-internacional-conceptos-y-teorias.html>
- Karina. (6 de Junio de 2013). *Con Sabor a Café*. Obtenido de <http://www.consaborakafe.com/conoce-las-propiedades-del-jugo-de-naranjilla-lulo/>
- La Nación. (2012). *Artículo de Economía Periódico La Nación*. Obtenido de <http://www.lanacion.com.co/index.php/economica/item/130770-repunto-produccion-de-lulo-en-el-departamento>
- López, R. M. (2015). *Sociedad de Agricultores de Colombia*. Obtenido de <http://www.sac.org.co/es/estudios-economicos/balance-sector-agropecuario-colombiano/290-balance-y-perspectivas-del-sector-agropecuario-2012-2013.html>
- Méndez, D. (01 de Noviembre de 2014). *Artículo de Economía del Lulo*. Obtenido de <http://www.latarde.com/noticias/economica/141578-lulo-una-fruta-muy-jugosa-para-hacer-negocios>

MinAgricultura. (14 de Enero de 2018). *Presidencia de la Republica*. Obtenido de <http://es.presidencia.gov.co/noticia/180118-Sector-agropecuario-seguira-impulsado-la-economia-en-2018>

Mincetur. (2017). *Plan de Desarrollo de Mercado Panamá*. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/Panama/06_03.html

Mincomercio. (2013). *Acuerdo Comercial Colombia- Panamá*. Obtenido de http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones/7975/acuerdo_comercial_colombia_panama_-_entrevista_virtual

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2000). *Manual del Exportador de Frutas y Hortalizas y Tuberculos*. Obtenido de <http://interletras.com/manualCCI/Frutas/Lulo/lulo02.htm>

Muñoz, B. J. (04 de abril de 2011). *Análisis de la Competitividad del Sistema de Producción de Lulo*. Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/6333/1/790781.2011.pdf>

Nacion, La. (28 de Febrero de 2012). Obtenido de La Nacion: <http://www.lanacion.com.co/index.php/economica/item/130770-repunto-produccion-de-lulo-en-el-departamento>

Portafolio. (15 de Febrero de 2018). *Portafolio*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/pib-2017-mejor-de-lo-esperado-y-senales-positivas-para-el-2018-514321>

Procolombia. (2015). *Invierta en Colombia*. Obtenido de http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/110_Capitulo%203%20Comercio%20Exterior%20y%20Aduanas.pdf

Procolombia. (2017). Obtenido de <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-panama>

Tamayo, M. T. (2003). *Proceso de la Investigacion Cientifica*. Mexico D.F.: Limusa.

UniAntioquia. (2015). *Pulpas de Frutas Tropicales*. Obtenido de http://huitoto.udea.edu.co/FrutasTropicales/flujograma_de_produccion.html

Vargas Arias, F. J. (07 de Mayo de 2015). *Inteligencia de Mercados para la Cadena del Lulo*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/275963871_Inteligencia_de_mercados_para_la_cadena_del_lulo_Solanum_quitoense

Ventura, S. (2013). *Gestion Org. Estrategia Empresarial*. Obtenido de <http://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comercio-internacional/5666/que-es-la-exportacion/>

**LICENCIA DE USO A FAVOR DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA
CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL, POR PARTE DE
ESTUDIANTES.**

Los suscritos

JOEL ANDRÉS MARTÍN HERNÁNDEZ con C.C. N° 53122559

_____ con C.C. N° _____,

_____ con C.C. N° _____

actuando en calidad de autor(es) de la (obra), (el trabajo de grado),
(presentación), (conferencia), (escrito en general, que lleva por título

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE
PULPA DE LULO A PANAMÁ

elaborada para efectos de TRABAJO DE GRADO (optar por el título) (participar
en el seminario o evento), de ESPECIALIZACIÓN ALTA GERENCIA
(Programa académico)

Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia de dicho trabajo académico en
formato digital o electrónico (CD-ROM, etc.) otorgando licencia o autorización de
uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23
de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los
derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca,
comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o
autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico
o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet,
extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por
conocer.

El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia
o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos
de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por
parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención,
asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en
defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en Bogotá, el año 2018 del mes
09 a los 21 días.

FIRMA

Firma

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'F. P. ...' with a large flourish at the end.

C.C.

53122559.

Firma

C.C.

Firma

C.C.

FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO

TITULO COMPLETO		
ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA EXPORTACION DE PULPA DE LULO A PANAMÁ		
AUTORES		
Apellidos completos	Nombres completos	
Martin Hernandez	Yuri Andrea	
TUTOR DE TRABAJO DE GRADO		
Apellidos completos	Nombres completos	
Vargas Varón	Leon Alexander	
PROGRAMA ACADÉMICO		
Nombre del programa	Tipo de programa (marque con una x)	
Especialización en Alta Gerencia	Pregrado	
	Especialización	X
	Maestría	
CIUDAD	AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	NÚMERO DE PÁGINAS
Bogotá	2018	61
PALABRAS CLAVES		
Español	Inglés	
Producto	Product	
Oportunidad	Opportunity	
Comercialización	Commercialization	
Competitividad	Competitiveness	
Ganancia	Profit	
Estilo de Vida	Lifestyle	
RESUMEN		
(Máximo 250 palabras)		
<p>El Lulo es considerado un producto bastante benéfico debido a su alto valor nutricional lo cual lo hace apetecible para la población nacional e internacional, Colombia cuenta con territorios los cuales ofrecen una oportunidad para su cultivo y desarrollo de producciones competitivas. Hoy por hoy el cultivo de Lulo en Colombia, presenta problemas a nivel de comercialización que limitan la productividad y competitividad a nivel nacional e internacional, llevando bajo esta realidad al abandono de cultivos, a la pérdida de mano de obra y al deterioro del estilo de vida del productor. Este estudio pretende ofrecer una oportunidad de comercialización, ampliando la visión actual y aprovechando las relaciones comerciales de Colombia, lo que permite mejorar el margen de ganancia.</p>		