

**ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS PARA LA EXPORTACIÓN DEL MELÓN
HACIA ESTADOS UNIDOS. CASO DEL MUNICIPIO DE SANTO TOMÁS
ATLÁNTICO**



**AMAYA DIAZ SANDRA MILENA
FANDIÑO FONTALVO JOSE CARLOS**

**TUTOR
CARLOS HERAZO BELTRAN**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR
BARRANQUILLA
2020**

AGRADECIMIENTOS

Agradeciendo de ante mano a la universidad Simón Bolívar por permitirnos este espacio de investigación para el crecimiento y desarrollo de líderes con visión social y productiva; al señor Carlos Barandica por abrirnos las puertas de su finca y/o negocio para realizar esta labor investigativa dejando un eje central de conocimiento con visión al crecimiento exponencial de la productividad del agro en Colombia; al igual que a todos esas personas que día a día trabajan bajo un sol inclemente en la finca y que gustosos decidieron ayudarnos con este proceso.

Al señor Jose Ángel de la Hoz Fontalvo por su conocimiento aportado en el cultivo y cosecha del melón Cantaloup. A todos nuestros tutores, que nos han acompañado en el proceso de esta investigación: Jesús García, Hernán Saumett y a Carlos Herazo. A Indira Meñaca por todo su aporte en conocimiento por medio del curso Investigación formativa. Finalmente agradecerle a la facultad de administración y negocios, al programa de comercio y negocios internacionales por permitirnos realizar esta investigación bajo estas bases que permiten el crecimiento profesional de una persona.

RESUMEN

El presente proyecto investigativo tiene como fundamento principal, aprovechar las oportunidades que existen en los mercados internacionales respecto a la exportación de frutas como lo es el melón en su tipo cantaloup. Esta investigación fue seleccionada con el fin de brindar una oportunidad de mercado a la finca el Mapuro ubicada en el municipio de Santo Tomas, jurisdicción del departamento del Atlántico; ya que esta cuenta con la producción, tecnificación especializada y de alta calidad para competir en los mercados internacionales.

A lo largo de esta investigación se describe el proceso de cultivo, cosecha y post cosecha del melón cantaloup al igual que el proceso de empaque, embalaje y su cadena de frío; se detalla el proceso de selección de países importadores de esta fruta, analizando cada uno de aspectos importantes como los son los indicadores macroeconómicos, demográficos, estabilidad política, indicadores de comercio exterior, política comercial, logística e infraestructura; finalizando con una proyección de la cantidad de mercancía a exportar y con una matriz de distribución física internacional para determinar los costos de la exportación hacia los mercados de Estados Unidos de América.

CONTENIDO

Itns.		Págs.
	Resumen	III
	Lista de Gráficos	VI
	Lista de tablas	VI
	Introducción	VII
1.	Planteamiento del problema	9
1.1.	Alcance de la investigación	13
2.	Objetivos	14
2.1.	Objetivo General	14
2.2.	Objetivos específicos	14
3.	Justificación	15
4.	Marco de referencias	15
4.1.	Antecedentes	15
4.2.	Bases teóricas	17
5.	Metodología	20
5.1.	Tipo de investigación	20
5.2.	Universo	21
5.3.	Población	21
5.4.	Muestra	21
5.5.	Fuentes de información	21
5.6.	Técnica de recogida de datos	21
6.	Resultados y análisis	22

6.1.	Análisis de la empresa y proyección por cuatrienio del melón	22
6.2.	Análisis y estudio del plan exportador	24
6.2.1.	Análisis y estudio del producto	24
6.2.2.	Descripción del producto	28
6.2.3.	Proceso de cultivo y lead time	29
6.2.4.	Proceso de cadena de frio	31
6.2.5.	Clasificación arancelaria	32
6.2.6.	Requisitos legales y documentación para la exportación del melón cantaloup	33
6.2.7.	Análisis de países compradores de melón cantaloup	35
6.2.7.1.	Proceso de selección del país objetivo por medio de la matriz de selección de mercados	36
6.2.7.2.	Resultados de la matriz de selección de mercado	39
6.2.7.3.	Estudio del país objetivo	43
6.2.7.4.	Empaque y embalaje con proyección a contenedores High Cube refrigerados	53
6.2.7.5.	Distribución Fisca Internacional (DFI), Incoterms CIF	58
6.3.	Modelo de negocios Canvas	59
	Propuestas	63
	Conclusiones	67
	Bibliografía	68

LISTA DE GRÁFICOS

Itns.		Págs.
Grafico 1.	Resultados totales de la matriz de selección de mercados	42
Grafico 2.	Dimensiones del empaque	54
Grafico 3.	Dimensiones pallet europeo	54
Grafico 4.	Utensilios del embalaje	55

LISTA DE TABLAS

Itns.		Págs.
Tabla 1.	Ficha técnica del producto	28
Tabla 2.	Lead time	30
Tabla 3.	Requisitos legales y documentación para la exportación del melón cantaloup	34
Tabla 4.	Países compradores del melón cantaloup	35
Tabla 5.	Matriz de selección de mercados	40
Tabla 6.	Acuerdos multilaterales USA	47
Tabla 7.	Aeropuertos en Estados Unidos de América	47
Tabla 8.	Proyección de unidades con respecto a contenedores High Cube refrigerados	57
Tabla 9.	Distribución física internacional	58
Tabla 10.	Modelo de negocios Canvas	60
Tabla 11.	Proyección cuatrimestral finca el Mapuro	64
Tabla 12.	Proyección cuatrimestral propuesta finca el Mapuro	65

INTRODUCCION

Para participar del desarrollo económico de Colombia y apoyar al comercio local del país, se debe incursionar a nuevos mercados y expandir fronteras, aprovechando los tratados existentes y la falta de aranceles en algunos productos al momento de exportar, con el fin de lograr ser competitivos internacionalmente y lograr penetrar las mejores estrategias.

La producción del melón en Colombia es constante durante todo el año, haciendo de esta una fruta de fácil producción y distribución; el melón es una fruta tropical que se ha hecho conocida alrededor del mundo y demandada por los países desarrollados; por sus diversos nutrientes, su sabor dulce, su consistencia única, su atractivo color naranja y su apariencia; esta fruta es altamente consumida en verano, dado a su alto contenido de agua. Se aprovecha las costumbres de la alimentación saludable y balanceada para la expansión de esta fruta fresca.

El mercado del melón es muy extenso debido a la demanda de esta fruta en la actualidad, por esta razón se planteó realizar un proyecto investigativo con el fin de exportar melón Cantaloup proveniente del municipio de Santo Tomas en el departamento del Atlántico; en base a esta oportunidad encontrada en el mercado, se decidió cubrir la necesidad a nivel internacional, por ese motivo se llevó a cabo un estudio riguroso de todos los procesos que conllevan a la producción, el empaquetado y el envío de la fruta a Estados Unidos, creando así un plan exportador, con información actualizada y veraz, con proyección a realizar a mediano o largo plazo.

La finca el Mapuro es especializada en la producción del melón Cantaloup, al igual que en la piscicultura y en otro tipo de cultivos pero en menor cantidad. Esta finca opera a nivel regional, pero el propósito de este proyecto investigativo es fortalecer la economía del municipio de Santo Tomas y lograr trascender con la empresa a nivel nacional e internacional.

Para determinar el país a exportar se realizó una matriz de selección de mercado escogiendo países estratégicamente, para así facilitar y reducir costos. Dado que los países que fueron escogidos para la exportación del melón Cantaloup cuentan con 0% de aranceles para esta fruta, haciendo así más atractivo el mercado y ahorrando costos para beneficio de ambas partes.

Este proyecto investigativo busca como resultado plantear una estrategia inclusiva con la cual se permitan la penetración a mercados internacionales y por ende la exportación de la fruta melón Cantaloup hacia Estados Unidos de América, con el fin de satisfacer las necesidades que hay en ese país, llevando una fruta fresca y de buena calidad a los mercados pertenecientes a este

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el sistema productivo de las empresas, las organizaciones velan por que sus procesos sean más eficientes y eficaces, siendo directamente proporcional a las exigencias del mercado, es por eso que cada día se proponen estrategias para el crecimiento en un mundo que se vuelve más competitivo. Las estrategias logísticas se llevan a cabo dependiendo de la empresa, esto quiere decir, que con base a las políticas que estas lleven, se ve cómo evolucionan y logran establecerse integralmente, este tipo de empresas se centran en el trabajo productivo y de satisfacción de las necesidades de sus clientes. Para una empresa que desea exportar, son muy importante las estrategias logísticas ya que brindan una mayor eficiencia, y ayuda a alcanzar su nivel de producción con los usos óptimos de los recursos.

Las exportaciones son beneficiosas para los países debido a que logran un crecimiento en su economía y ayudan de la mano con las importaciones a mantener la balanza comercial. Son muchos los sectores y los productos que mueven la economía; sin embargo, el sector agrícola es uno de los más importantes para llevar a cabo una ventaja absoluta u comparativa frente a los demás países, si una empresa desea realizar alguna exportación de productos agrícolas; debe tener en cuenta que el proceso de este, es un poco más complejo que cualquier manufactura, debido a que aparecen exigencias del mercado y de la nación que se deben cumplir; normas técnicas, licencias previas, mantener cadena de frío y demás, son algunas de las formalidades necesarias para exportar productos agrícolas.

En la economía de cada país, la balanza comercial es muy importante y significativa, ya que son las exportaciones menos las importaciones; esto permite ver como es el movimiento del

comercio internacional en un territorio nacional y también analiza cuántas divisas han entrado al país producto del comercio exterior.

Desde la implementación de varias teorías que van unidas al comercio internacional como lo fue el mercantilismo, se han venido unificando las maneras de que los productos de cada país se fortalezcan y sean exportados a nuevos mercados; esto ha permitido la movilidad de gran cantidad de productos a mercados internacionales con el objetivo de satisfacer las necesidades del sector en otros países y de igual manera lograr la importación de productos para solventar las del nuestro.

Seguido a las bases de estas teorías, son muchos los países que optaron por tener políticas neoliberales que van a favor de la globalización y de generar grandes ingresos al territorio, producto de esto podemos observar como los países mueven cantidades de carga que promueven la alta demanda y la competitividad del mercado

Esta situación no se aleja de la realidad del país, Colombia es un territorio que ha venido tomando fuerzas en el sector del comercio internacional, poco a poco la economía ha venido en crecimiento; son muchos más los productos que traspasan las fronteras colombianas con miras al posicionamiento en los grandes mercados, mencionando un caso de éxito como lo es el café, ha logrado sobresalir por su calidad y sabor.

Si bien es cierto, en Colombia crecieron las exportaciones un 11,7% en enero de 2020 con respecto al año 2019 (Portafolio, 2020). Determinando un buen crecimiento para el primer mes del año; pero, muchas son las empresas que se encuentran luchando por mantenerse posicionados en el mercado nacional debido a que el comercio interno del país requiere subsanar

muchas brechas para así permitir que los micro, pequeños, medianos y grandes empresarios puedan obtener los grandes beneficios del comercio internacional.

Cada vez son más los acuerdos, tratados y uniones económicas que el país realiza, pero en realidad no todos los sectores de la economía colombiana son beneficiados.

Las exportaciones de Combustibles y productos de las industrias extractivas participaron con 60,9% del valor FOB total de las exportaciones; así mismo, Manufacturas con 16,1%, Agropecuarios, alimentos y bebidas 19,7%, y otros sectores con 3,2%. (Portafolio, 2020)

Si bien, estas cifras demuestran resultados positivos, Colombia es un territorio que posee grandes beneficios en el sector agropecuario, sin embargo, sus exportaciones no alcanzan una mayor cifra en el rango económico, son muchos los productos que se cultivan en el campo del país y no alcanzan a ser negociados dentro del territorio nacional.

Debido a la oportunidad que existe en el país de poder mantener todos los pisos términos; los campesinos y agricultores día tras día dedican toda su vida por ver la economía alimenticia sobresalir, aun así, hay productos que se pierden por falta de infraestructura, tecnificación y procesos de negocios. Debido a esto, decidimos enfocarnos en el sector agropecuario; de todos los productos que nos ofrece el campo; el melón fruta exótico y gustoso al paladar.

A pesar de las características peculiares de esta fruta, la producción no es muy alentadora, pocas son las personas y empresas dedicadas a la producción, comercialización y exportación de este producto. Siendo su principal problema la falta de recursos, la infraestructura vial y sobre todo la poca tecnificación del campo.

En el municipio de Santo Tomas Atlántico su principal actividad económica está enfocada al sector agrícola, este produce diferentes alimentos cimentados en organizaciones

formales como informales, la mayor producción de este municipio se basa en el limón, también producen melón, mago, y productos de tierra como la yuca, entre otros. Este lugar puede convertirse en un municipio con potencial exportador, pero muchos de estos productores no tienen la educación o se les hace casi imposible por falta de recursos realizar esta alternativa.

Con respecto a esta problemática, se realizó una visita a la finca el Mapuro en el municipio de Santo Tomas Atlántico, productora y comercializadora del melón tipo cantaloup. Este gran terreno que se dedica desde hace 15 años a cultivar, vender y distribuir dicho producto con excelente calidad, pero sobre todo su desempeño principal ha sido su proceso de tecnificación.

A pesar de los años invertidos en la producción del melón, el proceso de tecnificación instalado y a todas las oportunidades las cuales se le han presentado, no han logrado llegar a mercados internacionales teniendo un producto de tipo exportación.

En una entrevista informal realizada a algunos miembros de la comunidad agrícola de Santo Tomas, específicamente al personal que trabaja en la finca el Mapuro, plantean que son muchas las dificultades e impases que presenta la finca para la exportación de su producto; una de las principales son: las políticas del comercio exterior no ayudan a los productores; entiéndase por estas políticas, todos los procesos, trámites, requisitos y demás exigencias, que no permiten la libre comercialización del producto.

El agro colombiano no cuenta con recursos humanos tecnificados, son pocas las personas con conocimientos del cultivo y producción del melón, además no hay textos, investigaciones, guías, en las que se detalle como es el proceso de siembra del producto; por tal motivo son pocas personas que poseen dicho conocimiento.

Respecto a estas problemáticas presentadas por dueños y administradores de este lugar nos permitimos formularnos estas preguntas:

¿Qué estrategias logísticas se pueden diseñar para la exportación del melón del municipio de Santo Tomas, Atlántico?

¿Cuál es el tipo de transporte más rentable y que cumpla las características para transportar el producto sin ningún riesgo?

¿Qué se necesita para realizar un plan exportador y poder determinar el mercado con el cual se quiere exportar?

1.1. Alcance de la investigación

Para exportar fruta desde Colombia se necesita un proceso logístico de mucho cuidado y fragilidad, ya que es un producto perecedero, el cual podría sufrir algún tipo de deterioro si no se encuentra en la temperatura adecuada, embalaje seguro, y un control necesario de la cadena de frío y distribución, por este motivo este proceso investigativo tiene como finalidad exportar la fruta conocida como melón Cantaloup hacia Estados Unidos con los mejores estándares de calidad, siguiendo los patrones adecuados para la preservación de la fruta en su transporte. Teniendo como características principal conocer a cerca del proceso productivo del melón y ofrecer un alcance de internacionalización de esta empresa.

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo General

Presentar estrategias logísticas para la exportación del melón hacia el mercado de Estados Unidos. Caso del municipio de Santo Tomás Atlántico.

2.2. Objetivos específicos

- Diagnosticar mediante metodología Canvas un modelo de negocio para la exportación del melón cantaloup en el municipio Santo Tomás en el departamento del Atlántico.
- Plantear estrategias logísticas para un plan exportador y así determinar nuevos mercados.
- Analizar el comportamiento del mercado y su tipo de transporte.

3. JUSTIFICACION Y DELIMITACION

Se decide realizar esta investigación con el fin de fortalecer la economía del municipio de Santo tomas Atlántico, internacionalizar los productos de la finca el Mapuro para que traspase mercados internacionales y así ser modelo para los demás agricultores. Ofrecer esta investigación como plan a realizar para cualquier productor de melón u otros productos como visión a mercados internacionales.

Este proyecto investigativo permite abrir campos en el mercado internacional, llevando así un producto nacional, de muy buena calidad a otros mercados, brindando un excelente servicio logístico para el cuidado y preservación del mismo. Esta investigación va dirigida a todos los micro, pequeños, medianos productores y/o agricultores que quieran visionar con un proceso de exportación de sus productos. A todos los productores e investigadores que quieran utilizar este escrito como modelo a nuevas investigaciones.

4. MARCO DE REFERENCIAS

4.1. Antecedentes

En un escrito de autoría de Machado, (2014) presentado por la universidad militar nueva granada, el cual tiene por título estrategias logísticas para la exportación de alimentos perecederos en Colombia y por objetivo la identificación de los problemas generales existentes para los exportadores colombianos, de posicionar su producto perecedero en los mercados internacionales de manera eficiente con un estándar de calidad alto y a precios competitivos. Y en el desarrollo de sus objetivos se han planteado dos situaciones diferentes, una comercial y otra operativa, en función de proveer una solución general al negocio del agro en Colombia.

La exportación de la fruta guanábana a china es también otro proyecto que busca fortalecer el sector del agro en Colombia; esta tesis de grado presentado por la Corporación Universitaria Empresarial de Salamanca, es de la autoría de Benavides y Arrieta, (2016) tiene como objetivo principal aprovechar las oportunidades de negocio que existen en los mercados internacionales respecto a la exportación de frutas exóticas como es el caso de la guanábana. Esta fruta fue seleccionada para el proceso de exportación, porque cuenta con características nutricionales y es muy apetecible en los mercados internacionales. De igual forma se destaca el potencial que tiene Colombia en materia de cultivacion-fruticula; se cuenta con un suelo que permite cultivar cualquier tipo de fruta y esa es la principal ventaja competitiva que tiene nuestro país con respecto a otros mercados. Por otra parte, a lo largo de este trabajo se describe desde el proceso de cultivación de la fruta, detallando la selección de países objeto de la exportación, se realiza un estudio de mercado en el que se involucra el comportamiento del consumidor tanto del país principal como el del consumidor del país alternativo, el ingreso per cápita del país objeto, sus competidores, los principales acuerdos comerciales entre los países y las características de la distribución logística de la fruta. Finalizando con una matriz de distribución física para determinar los costos de la exportación hacia los mercados de Alemania y República Popular de China, este proyecto se puede tomar de base en el ámbito de estrategias logísticas, en su proceso de exportación debido a la similitud en productos.

Muchos son los modelos y estrategias utilizadas para llevar a cabo nuevos ingresos por parte de las empresas; el modelo Canvas sin duda es una guía para generar un valor agregado a una actividad económica específica.

Es por eso que este modelo es de gran ayuda para la formulación de proyectos; basado en este tema, se puede ver este artículo planteado por Ferreira, (2015) el cual tiene como objetivo

determinar la pertinencia de la metodología Canvas en la formulación de proyectos a través de la caracterización del modelo, resolviendo así la cuestión: ¿es la metodología Canvas un modelo pertinente para la gestión de proyectos en un contexto emprendedor? el modelo Canvas busca que los proyectos se gestionen como unidades de negocio. Es un modelo que busca resaltar el potencial emprendedor en la gestión de proyectos. Para ello se realiza esta revisión con textos y artículos que han proporcionado las bases para trabajar sobre dicha metodología y otros referentes más antiguos, los cuales han sentado las pautas para hablar de planes y modelos de negocio; el contexto innovador y emprendedor en que hoy se desarrollan los negocios genera la necesidad de modelos de negocios dinámicos, simples y que respondan rápidamente a los cambios del entorno y presenten una visión organizada de la información con la que se cuenta. El modelo Canvas es una herramienta pertinente en un contexto de emprendimiento e innovación, y si bien el plan de negocio es importante, debe ser flexible, pendiente a responder a las oportunidades y necesidades.

4.2. Bases teóricas

Estrategias logísticas

Según Carro y Gonzales, (2013) la logística tiene como base planear, operar, controlar y detectar todas las oportunidades con el fin de aprovechar y mejorar todos los procesos de nuestros recursos, estas funciones realizadas dan como resultado los suministros y las provisiones, el cliente final y la distribución. La función principal es satisfacer las necesidades de la demanda con la cantidad adecuada de productos, brindando una excelente calidad y oportunidad al mejor costo posible.

Según Douglas, (2012) la logística es la oportunidad de realizar negocios obteniendo una ventaja competitiva. El considera que es importante conocer la cadena de abastecimiento y que es necesario saber desde los proveedores hasta el consumidor final, para así lograr una integración y poder sincronizar los procesos logísticos. En la logística internacional dice que es importante conocer y emplear términos tales como transporte multimodal, intermodal, animado, conocer los puertos marítimos y los puertos aéreos, saber sobre los Incoterms, los aranceles y las tarifas de transporte, entre otros términos que son importantes en el sector internacional, ya que estos son los que se utilizan a diario.

La importancia de la logística en las empresas radica en la determinación y coordinación en forma óptima del producto, cliente, lugar y tiempos correctos. Es por eso que una buena estrategia logística puede llevar a la empresa a ser más competitiva en lo que hace, este concepto no solo es aplicable a grandes corporaciones, sino también a las pequeñas y medianas empresas que quieren desarrollarse y crecer. (Ballou, 2004, pág. 3)

Todos estos autores tienen algo en común, que la logística es importante debido a que es la base que permite brindar el producto de manera oportuna, brindando el mejor servicio, para así poder satisfacer las necesidades de los clientes. Sin embargo, Long Douglas se centra en las estrategias logísticas internacionales, las cuales son muy importantes en este tipo de proyecto, ya que el fin es exportar un producto como el melón a mercados internacionales.

Metodología Canvas

Osterwalder, (2004) creo el business model canvas y el expresa que esta es un método que permite de manera fácil y rápida analizar el negocio que has creado o que se va a crear, podrán ver si se va o no se va a fracasar, para así poder observar cuales son los puntos de innovación, de

mejora, sinergias, etc. Este modelo permite observar tu negocio, llenando el modelo de manera organizada da un resultado claro y conciso sobre el negocio.

La ontología propuesta por Osterwalder representa un avance importante de la denominada innovación de tipo organizacional (OECD y Eurostat, 2005, 51); su creciente reconocimiento internacional así lo demuestra. Se destacó su utilización como una importante herramienta en la comunicación, el análisis y la evaluación de modelos de negocio, así como en la innovación. (Garcia, 2010, pág. 17)

En base a esto La metodología Canvas es recomendada utilizar cuando se tiene una empresa innovadora y se quiera saber cuál será el curso del negocio, Esta herramienta de medición de una empresa es reconocida mundialmente, con una tasa de aprobación elevada, gracias a los buenos resultados que esta ha dado. Por este motivo este será el método que nosotros hemos decidido utilizar.

Tipos de transporte

Según el Foro Económico Mundial (2011) para poder desarrollar actividades económicas y de servicio a nivel mundial, es indispensable una estructura de transporte bien desarrolla. Para que los emprendedores o las empresas que quieran llevar los productos a diferentes mercados de forma segura y en el tiempo requerido, es necesario identificar el modo efectivo del transporte, con variantes como la calidad de los caminos, los puertos y transportes aéreos o las vías férreas que puede contar la localización.

Desde el punto de vista e Camarero y González (2007) los modos de transporte han evolucionado al pasar el tiempo, debido a los avances e implementación tecnológica, por esto se han realizado sustituciones a los modos de transporte hasta dar con los existentes. Esta evolución

se ha visto desde los comienzos de transportación, ya que desde los primeros registros se utilizaban animales para trasladar cosas, luego pasó al transporte marítimo, hasta que evolucionó y apareció el ferrocarril, hasta que fue sustituido por el transporte por carretera y aéreo, la mayoría de estos métodos de transporte en la actualidad es utilizado pero empleando tecnología, con lo cual ayuda para la precisión y rapidez.

Easton (2003) en su estudio realizado expresa que al realizar la comparación con varios países con la cadena de suministro llega a la conclusión de que es muy ineficiente y nada confiable, también añade que la mala infraestructura logística afecta este proceso, por ende limita el desarrollo económico y el desempeño de empresas locales y foráneas.

Como resultado a esto obtenemos que el transporte es importante y en medida a este se puede decir que tan desarrollada se encuentra una economía, también se ve que este ayuda a la productividad y a la repartición de bienes para la satisfacción de todos, sin embargo el foro económico mundial hace ver que es importante una infraestructura bien organizada; es necesaria para realizar el proceso logístico sin complicaciones.

5. METODOLOGIA

Este capítulo demuestra la metodología empleada para el proceso de exportación del melón cultivado en el municipio de Santo Tomas Atlántico, con la finalidad de ser llevado al mercado de Estados Unidos, como es mencionado en los objetivos del trabajo.

5.1. Tipo de investigación

El tipo de metodología utilizada en este trabajo investigativo es la descriptiva, ya que permite recolectar información, resumirla, organizarla y presentar los resultados de las observaciones

realizadas para la exportación del melón cantaloup al mercado de Estados Unidos. Este método tiene como ventaja que es a corto plazo, fácil y con un costo económico.

5.2. Universo

El universo de esta investigación es la Finca el Mapuro que está ubicada en el municipio de Santo Tomas, perteneciente al departamento del Atlántico.

5.3. Población

La población que estudiara este trabajo será el propietario y trabajadores de la finca el Mapuro, también el mercado seleccionado que pertenece al de Estados Unidos.

5.4. Muestra

La muestra que se tomó fue internacional, ya que el país elegido por medio de una matriz de selección de mercado fué Estados Unidos.

5.5. Fuentes de información

Para la recolección de información se utilizan fuentes confiables como bases de datos universitarias, libros y artículos especializados en tema de exportación de frutas, repertorio de tesis, páginas web e información de entidades especiales como DANE.

5.6. Técnica de recogida de datos

La recolección de datos para este trabajo investigativo es por medio de entrevistas a los trabajadores, propietarios de la finca Mapuro y agricultores del sector; observación y revisión documental

6. RESULTADOS Y ANÁLISIS

6.1. Análisis de la empresa y proyección por cuatrienio del melón

El departamento del Atlántico ha sido visionado como una despensa agropecuaria para contribuir con la seguridad alimentaria de Colombia, tener capacidad de exportación y generar mejores ingresos para los productores rurales; todas estas variables mencionadas pueden verse adheridas en la finca el Mapuro.

La finca el Mapuro, razón social otorgada por el lugar donde están situados los terrenos que llevan el mismo nombre, ubicada en el municipio de Santo Tomas Atlántico, de propiedad del productor Carlos Barandica, donde se conjugan eficazmente la agricultura, la piscicultura y la energía solar, con 15 años dedicados a los procesos tecnificados de productos agrícolas, manteniendo una alta productividad.

Esta extensión de tierra, posee un excelente sistema de riego, energías renovables como lo es la solar, sistemas especializados en reutilización del agua, al igual que pozos profundos de este preciado líquido. También poseen terrenos propios y despoblados con miras hacia el crecimiento y expansión de sus cultivos de melón cantaloup. Todo esto convierte a esta finca en un centro estratégico para permitir la conectividad en el territorio nacional y el mundo de productos del agro.

Proyección productiva del melón cantaloup

Según Carlos Barandica, la finca el Mapuro, tiene una producción anual; sus procesos tecnificados permiten que al terminar una cosecha, se prepare nuevamente el terreno para el nuevo cultivo. Cada 4 meses se obtienen un promedio de 90 toneladas melón cantaloup, que eso equivale a 60.000 unidades de melón aproximadamente, en donde el 50% de la producción

estaría destinada al abastecimiento nacional por medio de almacenes de cadena, el 40% serían vendidos a clientes particulares y el 10% restante estaría dispuesta para venta local y los desperdicios. Cabe resaltar que al hablar de desperdicios se refiere a ese producto que no cumple con ninguno de los parámetros para su comercialización, por ende se prohíbe su venta. Esto quiere decir que en 12 meses, manteniendo un ritmo de trabajo constante, la Finca el Mapuro tendrá productividad aproximada de 270 toneladas que equivaldrían a 180.000 unidades de melón cantaloup.

La siguiente fórmula, especifica claramente el resultado aproximado de la productividad de la finca el Mapuro:

Peso promedio de un melón: 1.5kg

90 toneladas producidas cuatrimestralmente equivalen a: 90.000kg

1.5kg = 1 melón

90.000kg = x?

Se utiliza regla de 3:

X = (90.000 * 1) / 1.5 = 60.000 melones aproximados por cuatrienio

Si en 4 meses se producen 90 toneladas aproximadamente, en 12 meses serían 270 toneladas que equivalen a 180.000 melones

60.000 * 3 = 180.000

6.2. Análisis y estudios del plan exportador

Guiados por los objetivos de esta investigación, se hace necesario realizar un plan exportador y analizar cada uno de los puntos allí planteados, con el fin de proyectar un modelo a seguir y/o propuestas que vayan unidas de manera integral con el crecimiento exponencial del melón cantaloup del país de origen hacia los mercados internacionales.

6.2.1. Análisis y estudio del producto

El melón (Cucumis melo) es una planta herbácea monoica de tallos rastreros. Se cultiva por su fruto, una baya pepónide de temporada veraniega con un gran contenido de agua y de sabor dulce.

Por lo visto, se cultivaba en el Antiguo Egipto hace 5.000 años, ya que se han encontrado muestras de ello en tumbas egipcias de la época. Es nativo de Irán, Anatolia y del Cáucaso, con un centro secundario en el noroeste de la India y Afganistán.

Se distinguen varios tipos, con múltiples variedades dentro de cada tipo, que difieren en su aspecto, sus propiedades y su modo de cultivo. Los tipos más cultivados son amarillo, ananas, cantalupo, cantalupo italiano, calameño (o cantalupo chileno), charentais, crenshaw, earl japonés, eartern shipper, galia, melón de oro, melón verde o melón tuna (conocido en inglés como honeydew), piel de sapo, tendral, western shipper. Como verás, hay más de los que probablemente imaginabas, aunque los más comunes en España son: Galia, Piel de sapo, cantalupo, amarillo y verde. En Escobi comercializamos Galia y Amarillo.

Beneficios del Melón

El valor nutricional del melón lo convierte en una fruta que no debe faltar en una dieta habitual ya que es rico en vitaminas A (es la fruta con mayor contenido de esta vitamina), del grupo B (incluyendo la B9 o ácido fólico), C y E. Además contiene minerales como el magnesio, fósforo, calcio, hierro, potasio y sodio.

A continuación se pueden ver los beneficios más importantes que te ofrece esta fruta:

- Aporta algunos carbohidratos, proteína vegetal y fibra por lo que es una fruta excelente para desayunar, comer a media mañana o para merendar.
- Es bajo en calorías, ya que por cada 100 gr. te aporta 34 calorías. Además, por otra parte su contenido en grasas es prácticamente nulo.
- Evita la degeneración macular y ayuda a mejorar tu visión.
- Controla la frecuencia cardíaca y la presión arterial debido a su contenido de potasio, lo que evita enfermedades relacionadas con el corazón.
- Ayuda a tu cuerpo a resistir enfermedades provocadas por infecciones, virus y bacterias, al tener vitamina C y manganeso.
- El melón es una de las frutas con mayor contenido en agua. Hasta el 95% del melón es agua, por eso resulta excelente comerlo, especialmente porque su época de consumo es durante los meses más calurosos del año y así te ayuda a mantenerte con una buena hidratación y a evitar la deshidratación. Además de que el agua del melón te hidrata, también tiene un efecto depurativo y diurético sobre tu organismo, siendo especialmente interesante para personas con artritis o gota.
- Esta fruta es rica en antioxidantes que te ayudan a combatir los daños de los radicales libres y protege tu ADN. Los antioxidantes del melón además te ayudan, entre otras cosas, a mejorar las defensas de tu sistema inmunológico y también a prevenir

enfermedades cardiovasculares y acción anticoagulante de la sangre debido a un componente que contiene (adenosina).

- La fibra que contiene el melón te ayuda a regular el tránsito intestinal y a mantener un colon saludable.
- El melón favorece el funcionamiento de tus riñones y te ayuda a prevenir patologías renales. Igualmente es una fruta indicada en casos de hipertensión o tensión alta.
- Esta fruta es muy beneficiosa para personas con anemia ferropénica y estados de estrés, debilidad y fatiga. Además está especialmente indicada durante el embarazo y lactancia debido a su contenido en ácido fólico.
- A parte de todo lo anterior, ayuda para bajar la fiebre. Su jugo es muy beneficioso. El melón también se usa mucho en tratamientos de belleza, ya que además de todos estos beneficios internos, produce varios externos. Se usa en mascarillas, cremas o simplemente aplicándolo machado y directamente sobre la piel por unos 15 minutos. Te deja la piel hidratada, suave y tonificada, y ayuda a prevenir las arrugas. (ESCOBI, 2018)

El melón puede ser redondo o alargado, de corteza amarilla, verde o combinada según la variedad. La pulpa es aromática, jugosa y dulce, resultando una fruta ideal para calmar la sed.

El melón es una fruta globosa, redonda o alargada, de 20 a 30cm de largo y hasta 2kg de peso.

La corteza surcada o reticulada puede ser de color amarillo claro, verde o combinaciones de ambos según la variedad, la pulpa es aromática, jugosa y dulce, puede ser blanca o blanca verdosa, amarilla y anaranjada. Dentro tiene numerosas pepitas con cáscara amarilla.

El consumo principal del melón es fresco como postre, aunque también se utiliza en la elaboración de diversos platos como ensaladas y aperitivos, combinados con jamón por ejemplo.

Además, se pueden preparar mermeladas, purés, cremas, yogures, licores, granizados, sorbetes, etc. La corteza se utiliza como recipiente para preparar macedonias; las semillas se consumen comúnmente en África y de ellas se puede obtener aceite comestible o usado en iluminación.

La planta es rastrera o trepadora, con tallos herbáceos, hojas con 3-7 lóbulos de márgenes dentados, envés vellosos. Las flores son amarillas y solitarias.

La planta pertenece a la familia de las Cucurbitáceas, su nombre científico es *Cucumis melo*. La planta es anual y de porte rastrero o trepador cuando tiene zarcillos. Los tallos son herbáceos, vellosos, con nudos en los que se desarrollan las hojas, zarcillos y flores. De las axilas de las hojas brotan nuevos tallos.

Las hojas se desarrollan en cada nudo de los tallos junto a un zarcillo y constan de un limbo orbicular aovado, reniforme o pentagonal, dividido en 3-7 lóbulos con los márgenes dentados, vellosos por el envés y de tacto áspero. El sistema radicular es abundante, muy ramificado y de rápido desarrollo. Las flores son solitarias y amarillas. Pueden ser masculinas, femeninas y hermafroditas.

El fruto puede ser de distintas formas y colores, tanto la corteza como la pulpa dependiendo de la variedad. Puede ser esférico o alargado, con la corteza verde, amarilla, anaranjada, etc., lisa, reticulada o estriada. La pulpa puede ser blanca, amarilla, cremosa, anaranjada, asalmonada o verdosa. Las semillas están dentro del fruto, insertas sobre el tejido placentario, son alargadas, aplastadas y de color blanco o amarillento. (Frutas & Hortalizas , s.f.)

Los Cantaloup de origen americano son los más producidos del mundo. Melones de forma esférica y reticulado grueso en toda la superficie. Pulpa de color salmón y aromático.

Las grandes corporaciones fruteras norteamericanas han ido a cultivar melones para alargar la temporada y rebajar costes de producción a Costa Rica, Honduras o Guatemala; estos países son grandes productores de melón Cantaloup o Honey Dew para el mercado de USA. (Actual fruveg, s.f.)

6.2.2. Descripción del producto

En todo proceso productivo, de ventas o comercio exterior, es necesario conocer la descripción del producto, normalmente expresada en la ficha técnica, donde están consagrados la información importante y que todos los comerciantes debe conocer para una perfecta manipulación, comercialización, distribución, clasificación arancelaria y consumo del producto.

FICHA TECNICA MELÓN CANTALOUP
Definición del producto
Producto: Melón (Cucumis melo L. var. cantalupensis). Tipo: Charentais. Variedades: Vulcano.
Valor nutricional
Valor energético: 140 kJ/33 kcal. Grasas: 0,20 g (de las cuales saturadas: 0,047 g). Hidratos de carbono: 6,57 g (de los cuales azúcares: 6,43g). Proteínas: 0,73 g. Sal: 0,022g.
Parámetros físicos
Melón Cantaloup: Externamente gris marfil verdoso y costillas verde oscuro, y pulpa de color homogéneo anaranjado.
Categorías/ calibres comerciales
Primera; Segunda; Uso industrial.
Presentación/ envasado

Calibres: 1000 - 1500g. Producto a granel: Unidades por envases (x6). Envases: Cartón 40x60cm Palletizado: 1x1.20; europalet.
Condiciones óptimas
Transporte y almacenamiento logístico: 8-15 °C.
Uso previsto
Vida útil: 15 días (en las condiciones óptimas) o hasta el deterioro de sus características. Consumo en fresco: Se recomienda lavar el producto antes de su consumo y quitar corteza. Preparaciones culinarias: en crudo o con tratamiento térmico. Materia prima para industria: conservera e industria de procesado.
Destino
Origen: Colombia. Tipo de consumidor: Población en general (sin excepciones declaradas). Destinos geográficos: Estados Unidos de América.
Datos de la empresa
Finca el Mapuro Santo Tomas Atlántico
Observaciones
Los datos que aparecen en este documento son meramente informativos. El producto cumplirá en todo caso la legislación vigente y los requisitos legales para la seguridad alimentaria.

Tabla N° 1. Ficha técnica del producto

6.2.3. Proceso de cultivo y lead time

El proceso de cultivo y producción de melón cantaloup a pesar de que no es muy complicado, requiere de medidas técnicas para preservar el producto. Teniendo en cuenta que este producto proviene a través de una semilla que germina para luego dar frutos.

En entrevista con un campesino y productor de melón en el sector; el señor Jose Ángel de la Hoz Fontalvo nos explica el proceso de cosecha y post cosecha de este fruto. Según Jose de la hoz, el melón demora entre su producción y cultivo un aproximado de 120 días que equivalen a 4 meses, los meses ideales para cultivarlos son los siguientes: de abril a julio se obtiene la primera cosecha, después se siembra en agosto para obtener el fruto en noviembre; para poder mantener el cultivo en los meses de diciembre hasta febrero debe mantenerse sistemas de riegos tecnificados y de manera constante. Según de la Hoz, el proceso del melón comienza en el día 1 donde es sembrada la semilla; desde ese día con el cuidado constante de los agricultores, germina y aproximadamente el entre los días 35 y 45 después del sembrado, se puede observar el fruto en su nacimiento y transcurridos hasta el 90, estará listo para su recolecta y el proceso de empaque.

Proceso	Actividad	Días
Producción	Cultivo	5
	Cosecha	75
	Post cosecha	2
	Empaque y embalaje	1
Transporte	Embarque a transportador interno	2
	Cargue en el buque y tramites de exportación	1
	Transito hasta el país de destino	7
Entrega producto	Descargue y tramites de importación	2
	Transporte y entrega de la mercancía	2
Total días		97

Tabla N° 2. Lead time

En la tabla presentada, se muestra exactamente el proceso en días de la exportación del melón cantaloup desde la cosecha en la finca el Mapuro en Santo Tomás, hasta las bodegas de los futuros clientes en Estados Unidos de América. Cada uno de los tiempos ahí presentados es aproximado, están expuestos a cualquier cambio por parte de factores externos que se puedan presentar.

6.2.4. Proceso de cadena de frío

En conversaciones con diferentes agricultores del sector, todos llegaron a la conclusión de que el melón cantaloup es un producto el cual tiene un tiempo de duración largo, el cual permite comercializarse en el exterior. Sin embargo es clasificado en el grupo de los perecederos, debido a esto, para el proceso de exportación el producto debe cosecharse en un tiempo antes de lo normal o común; ya que el melón terminará el proceso de maduración pero de manera artificial, con una temperatura diferente que también ayude a su preservación y conservación en el tránsito internacional.

Siguiendo el proceso de cadena de frío se describirá cual será el proceso de distribución conservando las temperaturas. El melón cantaloup tiene un proceso de cultivo normal de 120 días incluyendo cosecha y post cosecha; exactamente el producto estará listo a consumirse en el día 90, pero, para poderse llevar a cabo el proceso de exportación, el producto debe tener una recolección 10 días antes de que se encuentre en su perfecta etapa de maduración; esto con el fin de que el melón pueda cumplir el ciclo de maduración pero en el tiempo transcurrido en el transporte hacia el país de destino. Después de que haya hecho la recolección del producto, este inmediatamente debe entrar a cuartos fríos que mantengan temperaturas entre 10 y 15 grados centígrados. Esto con el fin de que el melón pueda conservar la cadena de frío y se siga con el proceso de maduración.

Es importante que durante el empaque y el embalaje se conserve igual las temperaturas mencionadas anteriormente, en el momento de transportarse desde la finca hacia la ciudad, debe hacerse en vehículos de carga cerrada que mantengan las mismas temperaturas; es obligatorio enviar la mercancía en un contenedor High Cube refrigerado ya sea de 20 o 40 pies manteniendo la temperatura inicial.

Durante su tránsito internacional, su descargue y su distribución en el país de destino, el melón deberá mantener las temperaturas máximas de 18° centígrados, en el momento en que el producto se encuentre en los lineales de los supermercados, la duración antes de que concluya su ciclo de vida será de 10 a 15 días ayudado por temperaturas promedios. Si el melón se encuentra a temperaturas cercanas o por debajo de 0 ° centígrado, este caducará; si las temperaturas son superiores a los 18° centígrados, este se madurara muy rápido y también perderá su vida útil causando pérdidas al tenedor del producto

6.2.5. Clasificación arancelaria

Conociendo que la clasificación arancelaria consiste en la asignación de un código numérico por parte de la OMA (Organización Mundial de Aduanas), con el fin de identificar las mercancías que se importan y se exportan para fijar impuestos obligaciones y derechos. Por consiguiente la subpartida arancelaria para nuestro producto es **0807.19.00.00** y corresponde a la siguiente estructura:

Descripción:

- Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
- Melones, sandías y papayas, frescos.
- Melones y sandías -Los demás.

Unidad física: Kg (kilogramo). (DIAN, s.f.)

6.2.6. Requisitos legales y documentación para la exportación de melón cantaloup

La exportación de mercancías en Colombia, es un proceso legal que se lleva a cabo mediante un circuito de documentos y exigencias legales ya establecidas y amparadas bajo el decreto 1165 de Julio de 2019 y para exportar frutas frescas se rige por la resolución 00000448 del 20 de enero de 2016; sin embargo estos requisitos se pueden clasificar para su fácil organización y diligencia del mismo en tres grandes ramas:

REQUICITOS DE CREACION LEGAL DE EMPRESA	LICENCIAS PREVIAS	DOCUMENTOS SOPORTE DE LA EXPORTACION
Acta de constitución de socios	Certificado de exportación previo, por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.	Factura comercial y lista de empaque
RUT, registro único tributario	Certificado de no obligatoriedad previo, por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.	Solicitud de Autorización de embarque
Certificado de Cámara de Comercio	Certificación de inspección sanitaria de exportación de alimentos y materias primas, al momento del embarque,	Declaración de exportación

	por el Instituto Nacional de Medicamentos y Alimentos.	
Registro como exportador en el VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior)	Certificado Fitosanitario, por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)	BL (Bill of Lading) y Certificación de seguros
		Certificado de origen (si se requiere)

Tabla N°3. Requisitos legales y documentación para la exportación de melón cantaloup

Requisitos de creación legal de empresa

Estos requisitos y documentos en su gran mayoría son de carácter general para todas las empresas que deseen permanecer de forma legal en el país, exceptuando el registro como exportación; esta diligencia se debe realizar para hacer constancia al gobierno de Colombia que en su actividad comercial estará la exportación de productos a mercados internacionales. Cabe resaltar que en los demás documentos debe estar establecido la actividad que se va a realizar; es un aspecto muy importante que tanto en el acta de constitución de socios, el RUT y el certificado de la cámara de comercio este plasmado en el espacio dedicado a la actividad económica lo que se está o se estará realizando. En este caso será la exportación de mercancías y que tipo de mercancías.

Licencias previas

Estos documentos se hacen necesario obtenerlos antes y durante el proceso de exportación y tienen como fin el visto bueno por parte del gobierno de Colombia en poder permitir la salida del país un producto de buena calidad y que reúna todas las normas técnicas

para su proceso óptimo de distribución y consumo. Estas licencias con sus vistos buenos se dan ya sea de manera virtual o física.

Documentos soportes de la exportación

El proceso de exportación, trae consigo una serie de documentos soportes necesarios en todo momento para que pueda otorgarse la aprobación total de este régimen. Dichos documentos están todos amparados en el decreto 1165 del 2 de julio de 2019 sin excepción alguna. El no presentar alguno de estos documentos acompañados de las licencias previas podría ser causante de aprehensión, decomiso y/o sanciones por partes de la autoridad aduanera, que para el caso de Colombia es la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

6.2.7. Análisis de países compradores de melón cantaloup

El mercado del melón es muy amplio, debido a su variedad existen países los cuales son los principales importadores de esta exótica fruta.

Los principales países importadores de ‘Cantaloup’ y otros melones son Estados Unidos, el Reino Unido y Canadá.

PAIS	TONELADA
USA	702.689
Reino Unido	150.000
Canadá	132.608
Paises Bajos	108.189
Francia	101.749
Alemania	91.978
Bélgica-Luxemburgo	46.617
Japón	38.744
Portugal	28.660
Italia	23.364

Tabla N°4. Países compradores de melón cantaloup (Frutas & Hortalizas , s.f.)

6.2.7.1. Proceso de selección del país objetivo por medio de la matriz de selección de mercados

En el proceso de apertura a mercados internacionales, se hace necesario la investigación de los mercados. Para esto se identifican los 5 primeros mercados o países los cuales se investigaran dependiendo de algunas variables propuestas. Después de la investigación se arrojaran como resultados un país objetivo, contingente y alterno tomando como principal el mercado que tenga mejor puntuación.

Para poder hallar la mejor puntuación por país, se empleó una plantilla aportada por uno de los autores de esta investigación la cual mantiene las siguientes variables:

- Indicadores macroeconómicos.
- Indicadores demográficos.
- Estabilidad política.
- Comercio exterior.
- Política comercial.
- Logística.
- Relacionadas con las necesidades y expectativa de la empresa.

Indicadores macroeconómicos

Esta variable refleja cada uno de los indicadores macroeconómicos en los que se encuentra el país. Esto nos ayuda a analizar las condiciones de los países a analizar en cuanto al sector económico financiero. Para ello es necesario analizar también las siguientes sub-variables:

- Moneda. A este se le otorga un indicador de importancia del 5%.
- PIB (Producto Interno Bruto). A este se le otorga un indicador de importancia del 4%.
- PIB per cápita. A este se le otorga un indicador de importancia del 4%.
- Tasa de inflación. A este se le otorga un indicador de importancia del 4%.
- Tasa de cambio. A este se le otorga un indicador de importancia del 6%.
- Tasa de Interés. A este se le otorga un indicador de importancia del 6%.

Indicadores demográficos

Esta variable refleja cada uno de los indicadores que debemos tener presente para incursionar en un nuevo mercado, el conocer la población, el idioma principal, la religión, el índice de globalización y el tipo de gobierno.

Cada una de la información recolectada con estas sub-variables nos ayudan a analizar el panorama general del país y nos arroja el primer informe de cómo debe ser la estrategia de penetración del mercado. Para ello es necesario analizar también que puntaje se le dan a estas sub-variables:

- Población. A este se le otorga un indicador de importancia del 4%.
- Religión. A este se le otorga un indicador de importancia del 0%.
- Idioma. A este se le otorga un indicador de importancia del 2%.
- Índice de globalización. A este se le otorga un indicador de importancia del 5%.
- Tipo de gobierno. A este se le otorga un indicador de importancia del 3%.

Estabilidad política

Esta variable refleja cómo se encuentra el país en cuanto al sistema político. Esto permite ver si el país tiene problemas económicos y cuál es su índice de corrupción. Los porcentajes de las sub-variables son las siguientes:

- Índice del desempleo. A este se le otorga un indicador de importancia del 3%.
- Índice de percepción de corrupción. A este se le otorga un indicador de importancia del 3%.

Comercio exterior

Esta variable refleja el estado de cada país en mercados internacionales. A su vez se analizan históricos de los últimos años de las operaciones de comercio exterior y la balanza comercial.

Las sub-variables y sus puntajes de indicador son las siguientes:

- Partida Arancelaria. A este se le otorga un indicador de importancia del 0%.
- Exportaciones colombianas 2019. A este se le otorga un indicador de importancia del 3%.
- Importaciones colombianas 2019. A este se le otorga un indicador de importancia del 3%.
- Exportaciones colombianas 2018. A este se le otorga un indicador de importancia del 2%.
- Importaciones colombianas 2018. A este se le otorga un indicador de importancia del 2%.
- Balanza comercial 2019. A este se le otorga un indicador de importancia del 3%.
- Balanza comercial 2018. A este se le otorga un indicador de importancia del 2%.

Política Comercial

Esta variable refleja la situación del país con respecto los acuerdos comerciales que posee. Se derivan dos sub-variables a las cuales se le otorgan los siguientes puntajes:

- Acuerdos comerciales. A este se le otorga un indicador de importancia del 5%.
- Acuerdos comerciales con Colombia. A este se le otorga un indicador de importancia del 5%.

Logística

Esta variable refleja la situación en la que se encuentra el país con respecto a su parte logística; además se busca analizar con cuantas terminales portuarias, aéreas y ferroviarias cuenta el país, para así determinar la mejor estrategia para el transporte de la mercancía. Las sub-variables utilizadas son:

- Aeropuertos. A este se le otorga un indicador de importancia del 5%.
- Líneas Férreas. A este se le otorga un indicador de importancia del 2%.
- Puertos. A este se le otorga un indicador de importancia del 7%.
- Zonas francas. A este se le otorga un indicador de importancia del 3%.

Relacionadas con las necesidades y expectativas de la empresa

Con esta variable se busca hacer un énfasis del país con el producto que se va a exportar.

Las sub-variables analizadas son:

- Importaciones de melón. A este se le otorga un indicador de importancia del 6%.
- Arancel. A este se le otorga un indicador de importancia del 5%.

Al realizarse toda la investigación y otorgarle un puntaje de 1 a 5, en donde 1- 2 tiene importancia inferior, 3 importancia media y 4- 5 importancia superior; nos permite ver el país con mejores indicativos para exportar.

6.2.7.2. Resultados matriz de selección de mercados

La matriz de selección de mercado es una herramienta muy necesaria para el proceso de apertura de un producto en mercados internacionales, no es más que un documento conformado por variables y sub-variables que cada una con fórmulas matemáticas arrojan los resultados estratégicos para escoger el país indicado.

En la siguiente tabla, se muestran los resultados finales de la matriz de selección de mercado; esta nos arroja cada uno de los puntajes obtenidos por cada país. Después de analizar los principales país comparadores de melón cantaloup se escogieron los 5 con mayor número de toneladas del producto comprado, los cuales junto a las variables presentadas anteriormente se realizó la matriz de selección.

MATRIZ DE SELECCIÓN DE MERCADOS							
Variables	% ID	Estados Unidos de América		Reino Unido		Países Bajos	
		Ptje	Cal	Ptje	Cal	Ptje	Cal
INDICADORES MACROECONOMICOS							
Moneda	5%	5	0.25	5	0.25	5	0.25
PIB	4%	5	0.2	3	0.12	4	0.16
PIB per cápita	4%	5	0.2	2	0.08	3	0.12
Tasa de inflación	4%	1	0.04	5	0.2	2	0.08
Tasa de cambio	6%	2	0.12	5	0.3	4	0.24
Tasa de interés	4%	5	0.2	4	0.16	5	0.2
INDICADORES DEMOGRAFICOS							
Población	4%	5	0.2	3	0.12	1	0.04
Religión	0%	5	0	5	0	5	0
Idioma	2%	5	0.1	5	0.1	4	0.08

Índice de globalización	5%	5	0.25	3	0.15	4	0.2
Tipo de gobierno	3%	5	0.15	4	0.12	4	0.12
ESTABILIDAD POLITICA							
Índice de desempleo	3%	3	0.09	4	0.12	5	0.15
Índice de percepción de corrupción	3%	4	0.12	2	0.06	5	0.15
COMERCIO EXTERIOR							
Partida arancelaria	0%	5	0	5	0	5	0
Exportaciones colombianas 2019	3%	5	0.15	4	0.12	2	0.06
Importaciones colombianas 2019	3%	5	0.15	2	0.06	3	0.09
Exportaciones colombianas 2018	2%	5	0.1	2	0.08	3	0.04
Importaciones colombianas 2018	2%	5	0.1	4	0.04	2	0.06
Balanza comercial 2019	3%	1	0.3	2	0.06	5	0.15
Balanza comercial 2018	2%	1	0.2	2	0.04	5	0.1
POLITICA COMERCIAL							
Acuerdos comerciales	5%	5	0.25	4	0.2	4	0.2
Acuerdos comerciales con Colombia	5%	5	0.25	5	0.25	5	0.25
LOGISTICA							
Aeropuertos	5%	4	0.2	3	0.15	1	0.05
Líneas férreas	2%	5	0.1	5	0.1	5	0.1
Puertos	7%	1	0.07	5	0.35	3	0.21
Zonas francas	3%	5	0.15	4	0.12	4	0.16
RELACIONADA CON LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA							
Importaciones de melón	6%	5	0.3	4	0.24	2	0.12
Arancel	5%	5	0.25	5	0.25	5	0.25
TOTALES	100%		4.04		3.84		3.63

Tabla N° 5. Matriz de selección de mercados

En la tabla de la matriz de selección de mercados, se visualizan 3 países que son los mayores compradores de melón, también se desprenden el puntaje dados (Ptje) y la calificación obtenida (cal) de cada variable.

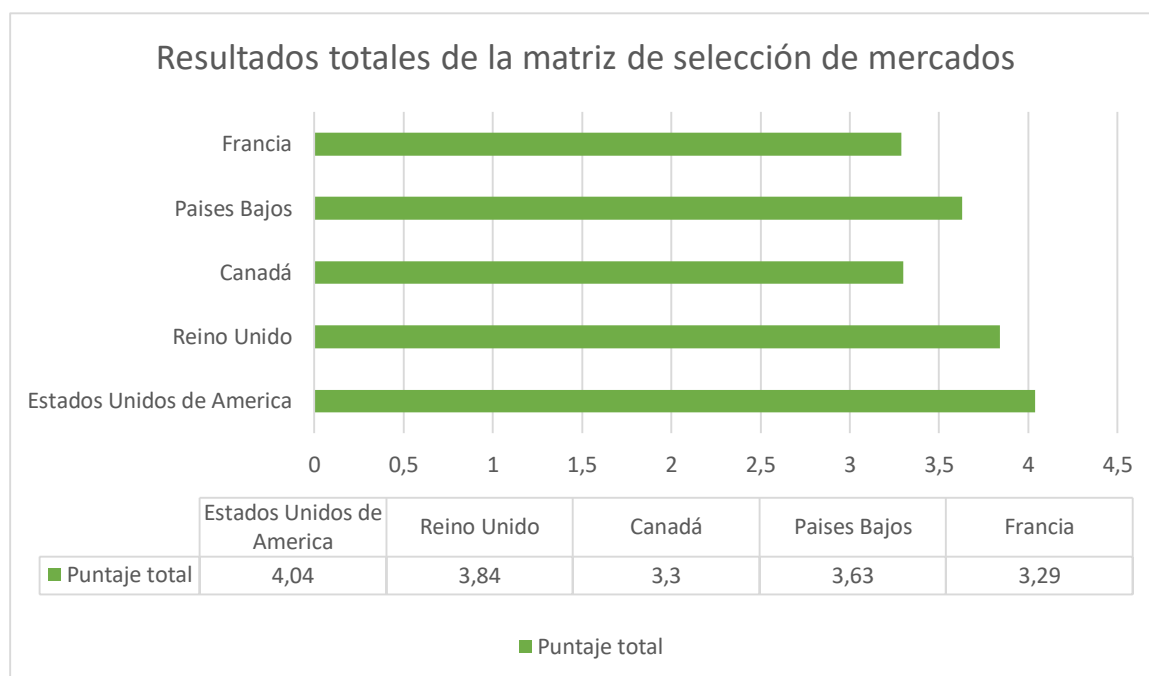


Grafico N° 1. Resultados totales de la matriz de selección de mercados

Este grafico muestra exactamente los puntajes totales obtenidos en la matriz de selección de mercados basado en la investigación de cada una de las variables de los países. Como resultado de esta, se organiza de forma descendente los países; del mayor puntaje al menor. Luego es escogido los tres primeros que serán los posibles mercados a los cuales se les darán los siguientes nombres: país objetivo, contingente y alterno.

Siendo así, en este estudio los resultados obtenidos fueron los siguientes:

- País objetivo: Estados Unidos de América, con un puntaje de 4.04.
- País contingente: Reino Unido, con un puntaje de 3.84.
- País alterno: Países Bajos, con un puntaje de 3.63.

6.2.7.3. Estudio del país objetivo: Estados Unidos de América

Siendo escogido Estados Unidos de América como país objetivo, es necesario realizar el estudio del mismo; lo cual se hará basándose en cada una de las variables planteadas en la matriz de selección de mercados.

Indicadores macroeconómicos

Estados Unidos, situada en América del Norte, tiene una superficie de 9.831.510 Km², así pues, es uno de los países más grandes del mundo. Su capital es Ciudad de Washington y su moneda Dólares USA.

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Estados Unidos, en 2019, fue de 58.485€ euros. Esta cifra supone que sus habitantes tienen un buen nivel de vida, ya que ocupa el puesto número 9 en el ranking de 196 países del ranking de PIB per cápita. (Datosmacro.com, s.f.)

Indicadores demográficos

Los Estados Unidos de América, es un país soberano constituido en una república federal constitucional compuesta por cincuenta estados y un distrito federal. Con 9,83 millones de km², y con más de 325 millones de habitantes, el país es el cuarto mayor en área total, el quinto mayor en área contigua y el tercero en población. Es una de las naciones con más diversidad de etnias y culturas, producto de la inmigración a gran escala.

Estados Unidos es la federación más antigua del mundo. Es una república constitucional, democrática y representativa, "en la que el mandato de la mayoría es regulado por los derechos de las minorías, protegidos por la ley". El gobierno está regulado por un sistema de controles y equilibrios, definidos por la Constitución, que sirve como el documento legal supremo del país.

En el sistema federalista estadounidense, los ciudadanos están generalmente sujetos a tres niveles de gobierno: federal, estatal y local; los deberes del gobierno local comúnmente se dividen entre los gobiernos de los condados y municipios. En casi todos los casos, los funcionarios del poder ejecutivo y legislativo son elegidos por sufragio directo de los ciudadanos del distrito (wikipedia, s.f.)

Estados Unidos ha obtenido 83,67 puntos en el Índice de Competitividad de 2019, publicado por el Foro económico Mundial, que mide cómo utiliza un país sus recursos y capacidad para proveer a sus habitantes de un alto nivel de prosperidad. (Datosmacro.com, s.f.)

Estabilidad Política

El índice de desempleo en Estados Unidos de América es del 4.1%, para un total de 6.716.000 personas se encuentran sin un empleo estable.

Estados Unidos ha obtenido 71 puntos en el Índice de percepción de la Corrupción que publica la Organización para la transparencia Internacional. Su puntuación ha descendido en el último informe, lo que significa que los estadounidenses perciben un incremento de la corrupción en el sector público del país.

La disminución de su puntuación ha provocado que Estados Unidos empeore su posición respecto al resto de los países hasta la 22ª posición, luego sus habitantes tienen un bajo nivel de percepción de corrupción gubernamental comparado con el resto de los 180 países de la clasificación. (Datosmacro.com, s.f.)

La evolución de la percepción de la corrupción en los últimos cinco años en Estados Unidos ha empeorado, lo que ha venido acompañado de un descenso de su posición en el ranking internacional de corrupción.

Comercio exterior

En 2019 Estados Unidos registró un déficit en su Balanza comercial de 824.280 millones de euros, un 4,31% de su PIB, superior al registrado en 2018, que fue de 804.605,5 millones de euros, el 4,61% del PIB.

La variación de la Balanza comercial se ha debido a un incremento de las importaciones superior al de las exportaciones de Estados Unidos

Si tomamos como referencia la balanza comercial con respecto al PIB, en 2019 Estados Unidos ha mantenido su posición en la posición 78 de dicho ranking, así pues tiene un saldo de la balanza comercial medio si lo comparamos con el del resto de los países.

Si miramos la evolución del saldo de la balanza comercial en Estados Unidos en los últimos años, el déficit se ha incrementado respecto a 2018 como hemos visto, al igual que ocurre respecto a 2009, en el que el déficit fue de 393.786 millones de euros, que suponía un 3,8% de su PIB.

En 2019 las exportaciones en Estados Unidos crecieron un 4,33% respecto al año anterior. Las ventas al exterior representan el 7,68% de su PIB, una proporción baja que le sitúa en el puesto 159 de 191 países del ranking de exportaciones respecto al PIB.

Con una cifra de 1.469.964,7 millones de euros Estados Unidos es, sin embargo, el segundo país por importe de exportaciones.

En 2019 las importaciones en Estados Unidos crecieron un 3,64% respecto al año anterior. Las compras al exterior representan el 11,98% de su PIB, un porcentaje muy bajo si lo

comparamos con el del resto de los países. Ocupa el puesto número 8 de 191 países, del ranking de importaciones respecto al PIB, ordenado de menor a mayor porcentaje.

Las importaciones supusieron ese año 2.294.244,7 millones de euros. Estados Unidos es el país con más importaciones del ranking mundial.

Política Comercial

Desde 1985 existe para estados unidos la apertura de comercial, a través de los acuerdos comerciales; son 14 acuerdos desde la fecha antes mencionadas que han entrado en vigencia y 2 cual solo tienen fecha de suscripción. Estos son los acuerdos comerciales que posee Estados Unidos de América:

ACUERDOS MULTILATERALES		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	
Miembros de la OMC	01 enero de 1995 (parte contratante de GATT 1947 desde 01 enero 1948)	
Acuerdos de libre comercio		
Acuerdo/parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	Vigencia
T-MEC (Canadá-Estados Unidos-México)	30 noviembre de 2018	01 julio de 2020
Corea	30 junio de 2007	15 marzo de 2012
Panamá	28 junio de 2007	31 octubre de 2012
Colombia	22 noviembre de 2006	15 mayo de 2012
Perú	12 abril de 2006	01 febrero de 2009
Omán	19 enero de 2006	01 enero de 2009
CAFTA (Centroamérica- Estados Unidos- Republica Dominicana)	05 agosto de 2004	
Marruecos	15 junio de 2004	01 enero de 2006

Australia	18 mayo de 2004	01 enero de 2005
Chile	06 junio de 2003	01 enero de 2004
Singapur	06 mayo de 2003	01 enero de 2004
Jordania	24 octubre de 2000	17 diciembre de 2001
TLCAN (Canadá- Estados Unidos- México)	17 diciembre de 1992	01 enero de 1994
Israel	22 de abril 1985	19 agosto 1985
Acuerdos de libre comercio aún no vigentes		
Acuerdo/parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	
China	15 enero de 2020	

Tabla N° 6. Acuerdos multilaterales USA (Sistema de Informacion sobre Comercio Exterior, s.f.)

Logística

Estados Unidos de América como todo país necesita tener infraestructuras logísticas para facilitar las operaciones de comercio exterior. Son 80 aeropuertos con que cuenta el país, distribuidos así:

Aeropuertos de Estados Unidos de América	
Estado	Aeropuerto
Alabama	Aeropuerto Internacional de Birmingham-Shuttlesworth (BHM)
Alaska	Aeropuerto Internacional Ted Stevens Anchorage (ANC)
Arizona	Aeropuerto de Kingman, Arizona (IGM)
	Aeropuerto Internacional de Phoenix Sky Harbor (PHX)
	Aeropuerto Regional de Prescott (PRC)
	Aeropuerto Internacional de Tucson (TUS)
California	Aeropuerto Internacional de Fresno Yosemite (FAT)
	Aeropuerto Internacional de Los Ángeles (LAX)
	Aeropuerto Regional LA/Palmdale (PMD)
	Aeropuerto de Long Beach (LGB)

	Aeropuerto Internacional de Oakland (OAK)
	Aeropuerto Internacional LA/Ontario (ONT)
	Aeropuerto John Wayne (SNA)
	Aeropuerto Internacional de Palm Springs (PSP)
	Aeropuerto Internacional de Sacramento (SMF)
	Aeropuerto Internacional de San Bernardino (SBD)
	Aeropuerto Internacional de San Diego (SAN)
	Aeropuerto McClellan-Palomar (CLD)
	Aeropuerto de Montgomery Field (MYF)
	Aeropuerto Internacional de San Francisco (SFO)
	Aeropuerto Internacional de San José (SJC)
Carolina del Norte	Aeropuerto Internacional de Charlotte-Douglas (CLT)
	Aeropuerto Internacional de Raleigh-Durham (RDU)
Colorado	Aeropuerto de Colorado Springs (COS)
	Aeropuerto Internacional de Denver (DEN)
Florida	Aeropuerto Internacional de Daytona Beach (DAB)
	Aeropuerto Internacional Fort Lauderdale-Hollywood (FLL)
	Aeropuerto Internacional de Melbourne (MLB)
	Aeropuerto Internacional de Miami (MIA)
	Aeropuerto Internacional de Jacksonville (JAX)
	Aeropuerto Internacional Southwest Florida (RSW)
	Aeropuerto Internacional Sanford (SFB)
	Aeropuerto Internacional de Orlando (MCO)
	Aeropuerto Internacional de Tampa (TPA)
	Aeropuerto Internacional de Palm Beach (PBI)
Georgia	Aeropuerto Internacional Hartsfield-Jackson (ATL)
	Aeropuerto Regional de Atlanta
	Aeropuerto regional del centro de Atlanta (MCN)
	Aeropuerto Internacional de Savannah/Hilton Head (SAV)
Hawái	Aeropuerto Internacional de Honolulu (HNL)

Illinois	Aeropuerto Internacional Chicago Midway (MDW)
	Aeropuerto Internacional Chicago-O'Hare (ORD)
Indiana	Aeropuerto Internacional de Indianápolis (IND)
Kentucky	Aeropuerto Internacional de Cincinnati/Kentucky Norte (CVG)
	Aeropuerto Internacional de Louisville (SDF)
Luisiana	Aeropuerto Regional de Lafayette (LFT)
	Aeropuerto Internacional Louis Armstrong (MSY)
Maryland	Aeropuerto Internacional de Baltimore-Washington (BWI)
Massachusetts	Aeropuerto Internacional Logan (BOS)
Michigan	Aeropuerto Internacional de Detroit (DTW)
	Aeropuerto Internacional de Kalamazoo (AZO)
	Aeropuerto Internacional de Capital Región (LAN)
	Aeropuerto Mason Jewett Field (LAN)
Minnesota	Aeropuerto Internacional de Minneapolis-Saint Paul (MSP)
Missouri	Aeropuerto Internacional de Kansas City (MCI)
	Aeropuerto Internacional de Saint Louis-Lambert (STL)
Nevada	Aeropuerto Internacional McCarran (LAS)
Nueva York	Aeropuerto Internacional de Buffalo Niagara (BUF)
	Aeropuerto Internacional Libertad de Newark (EWR)
	Aeropuerto Internacional John F. Kennedy (JFK)
	Aeropuerto LaGuardia (LGA)
	Aeropuerto Internacional de Albany (ALB)
Nuevo México	Aeropuerto Internacional de Albuquerque Sunport (ABQ)
Ohio	Aeropuerto Internacional de Cleveland-Hopkins (CLE)
Oregón	Aeropuerto Internacional de Portland (PDX)
Pennsylvania	Aeropuerto Internacional de Filadelfia (PHL)
Tennessee	Aeropuerto Internacional de Memphis (MEM)
Texas	Aeropuerto Internacional de Austin-Bergstrom (AUS)
	Aeropuerto Internacional de Dallas-Fort Worth (DFW)

	Aeropuerto de Dallas Love Field (DAL)
	Aeropuerto Internacional de Laredo (LRD)
	Aeropuerto Internacional de McAllen-Miller (MFE)
	Aeropuerto Intercontinental George Bush (IAH)
Utah	Aeropuerto Internacional de Salt Lake City (SLC)
	Aeropuerto Municipal de St. George (SGU)
Washington	Aeropuerto Internacional de Seattle-Tacoma (SEA)
Washington D. C.	Aeropuerto Internacional Washington-Dulles (IAD)
	Aeropuerto Nacional Ronald Reagan de Washington (DCA)
Wisconsin	Aeropuerto Internacional General Mitchell (MKE)
Wyoming	Aeropuerto de Rock Springs-Sweetwater County (RKS)

Tabla N° 7. Aeropuertos en Estados Unidos de América (Aeropuertos.net, s.f.)

Con los Estados Unidos contribuyendo con más del 26% del consumo mundial total, no es de extrañar que la industria del transporte marítimo sea crucial para su economía. Dicho esto, algunos de los puertos más grandes y más concurridos del mundo están en sus regiones costeras.

El Puerto de Los Ángeles se encuentra en la bahía de San Pedro, en el estado de California. Dada su ubicación estratégica, no sorprende que sea responsable de la mayoría del comercio Transpacífico. También apodado “Puerto de América”, ocupa 7.500 acres de tierra (3034,5 hectáreas) y con una línea de costa de 43 millas de largo (69,2 kilómetros), manejó casi 4.4 millones de TEUS en 2015.

Justo al lado del Puerto de Los Ángeles se encuentra su puerto hermano, el Puerto de Long Beach. Manejó más de 4,9 millones de TEUS en 2015, lo que representa el 12,1% de la cuota de mercado de América del Norte.

Nueva Jersey es el puerto principal. Es el puerto más grande y más activo de la Costa Este de Estados Unidos y el tercero más grande del país. Ofrece acceso a uno de los mercados de consumo más concentrados del mundo. En 2015, movilizó más de 4,5 millones de TEUS, lo que contribuyó a más del 11% del comercio total de contenedores en América del Norte.

El Puerto de Savannah alberga la terminal con mayores instalaciones de contenedores de América del Norte y tiene la mayor concentración de centros de distribución de importación en la USEC.

El Puerto de Brunswick es considerado el mejor puerto para las nuevas importaciones de automóviles, con más de 500 acres (202,3 hectáreas) de tierra arrendada o propiedad de la industria automotriz.

Los dos principales puertos de Washington se fusionaron en 2015 para operar conjuntamente sus terminales de carga. Los puertos de Seattle y de Tacoma son dirigidos de manera conjunta por Northwest Seaport Alliance.

En conjunto, el volumen de carga de ambos puertos en 2015 representó el 5,3% del mercado de América del Norte, manejando más de 2,1 millones de TEUS. En abril de 2017, el Puerto de Seattle-Tacoma registró su volumen de contenedores internacionales del primer trimestre más alto desde 2005.

El puerto de Virginia es uno de los puertos más activos de la Costa Este de Estados Unidos, gestionando el 11,6% de la capacidad total de esta costa en 2016.

Su posición estratégica permite a los buques llegar a mar abierto en 2,5 horas. Además, su sistema de ferrocarril bien conectado permite que una tercera parte de su carga entre y salga a

través del ferrocarril, lo que supone el porcentaje más alto de cualquier puerto de la costa este de los Estados Unidos.

En términos de tonelaje extranjero, el puerto de Houston es el puerto más concurrido de los Estados Unidos y el más grande en la Costa del Golfo. Situado en el cuarto estado más grande, se extiende a lo largo de 25 millas (40 kilómetros) y está a sólo unas horas de distancia del Golfo de México. Dicho esto, no es de extrañar que el puerto haya manejado el 68% del tráfico total de contenedores de la Costa del Golfo de los Estados Unidos en 2016.

Los puertos de Carolina del Sur incluyen los puertos de Charleston y Georgetown. El Puerto de Charleston está equipado con cinco terminales públicas, maquinaria para manipular contenedores, vehículos a motor, así como cruceros.

El puerto de Oakland manejó más de 1,5 millones de TEUS en 2015, lo que representa el 3,7% de la cuota de mercado de América del Norte. Se considera una de las tres principales puertas de enlace de la Costa Oeste en tráfico de cargas en contenedores de Estados Unidos.

El puerto de Miami puerto de Miami es un puerto situado en el soleado estado de Florida. Su ubicación estratégica en la encrucijada entre América del Norte y del Sur lo sitúa como uno de los centros principales del mundo para el comercio global y el turismo. De todos los puertos del sudeste de los Estados Unidos, tiene el canal de navegación más profundo y es el único puerto que está equipado para manejar los buques Neo-Panamax. (Icontainers.com, 2017)

6.2.7.4. Empaque y embalaje con proyección a contenedores High Cube refrigerados

En el proceso de exportación de un producto se hace necesario realizar el análisis del empaque y embalaje debido a que este será parte esencial en el proceso de distribución.

Empaque

El empaque de la mercancía es el primer paso para un proceso óptimo de venta y distribución, es por eso que se hace necesario un análisis en el cual se estipule cual sería el tipo de empaque y como sería distribuido para su correcta manipulación.

Para tener un correcto empaque cumpliendo con todos los protocolos y normas internacionales, el melón cantaloup clasificado como carga suelta y a granel, debe llevar adherido al producto una etiqueta en donde se estipule la razón social de la empresa, el número de identificación tributaria, la dirección o domicilio, el país de origen, referencia del producto y logo de la empresa.

A pesar que es carga suelta, este producto debe ser empacado para su correcta distribución y se pueda mantener en las condiciones óptimas para su comercialización y consumo. El melón cantaloup por su aspecto físico, se hace necesario el empaque en cajas de cartón en el cual cada producto esté debidamente organizado y con una división hecha de cartón entre ellas, para evitar roces y golpes al momento de su distribución; el tamaño de la caja de cartón permiten que 6 melones se distribuyan adecuadamente. Las dimensiones de la caja son las siguientes:

	Largo: 60 cm Ancho: 40 cm Alto: 25cm
---	---

Grafico N° 2. Dimensiones del empaque

Embalaje

Para su correcta distribución y manipulación de la carga, es importante tener en cuenta el embalaje. Teniendo el conocimiento que el producto se transporta en un contenedor de 40 pies, la forma más fácil y segura de embalarlo es el pallet, por el cual se utilizarán de tipo europeo, se envolverán las cajas con Stretch film y se asegurarán con zunchos plásticos. Las dimensiones del pallet europeo son las siguientes:

	Largo: 120 cm Ancho: 80 cm Alto: 14.4 cm
---	---

Grafico N° 3. Dimensiones pallet europeo

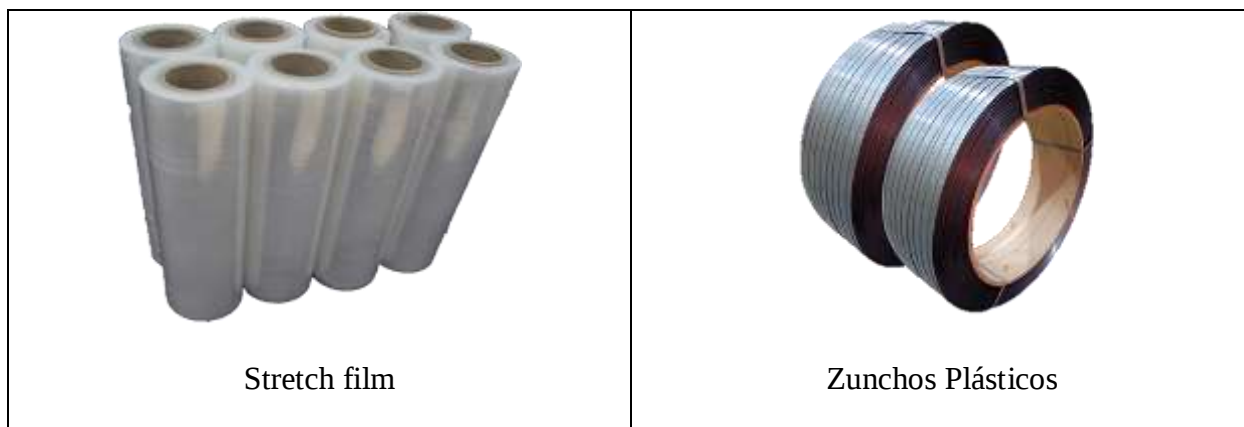


Grafico N° 4. Utensilios de embalaje

Proyección de empaque y embalaje

Siguiendo la información antes presentada, se realizará una proyección de cuantos melones podrían exportarse en un contenedor High Cube refrigerado de 40 pies, teniendo en cuenta el empaque y el embalaje.

Para esta proyección, no se cuenta exactamente con la cantidad exacta de productos debidamente empacados; es por eso que debe hallar en primer lugar el número de pallets que pueden ubicarse en el contenedor y para conseguir el resultado, se deberá realizar esta operación:

Dimensiones del pallet: 120cm x 80cm x 14.4cm

Dimensiones del contenedor: 1157.5cm x 228cm x 252.5cm

Dimensiones de la caja: 60cm x 40cm x 25 cm

Altura montacargas: 10cm

$$(1157.5\text{cm} \times 228\text{cm}) / (120\text{cm} \times 80\text{cm}) = 263.910 / 9600 = 27$$

Para poder saber cuántos pallets pueden ser ubicados en un contenedor high cube refrigerado de 40 pies, se debe multiplicar el alto por el ancho del contenedor, de igual manera

con los del pallet y los resultados obtenidos, se dividen para dar el número de pallets que se necesitaran para la exportación del melón. Teniendo ya ese valor, ahora se debe conocer cuántas cajas con 6 melones pueden agruparse en 1 pallet. Para esto necesitamos realizar esta operación:

Número base de cajas para el proceso de estibación:

$$(120\text{cm} \times 80\text{cm}) / (60\text{cm} \times 40\text{cm}) = 9600 / 2400 = 4$$

Para obtener el resultado, se multiplica el largo por el ancho del pallet, de igual forma con las dimensiones de la caja, luego dividirlos. El número 4 representa la base de cajas, el siguiente paso es lograr la conocer cuántas cajas estibadas hay en un pallet, pero se hace necesario conocer cuánto espacio disponible en el contenedor para el llenado. Para esto es necesario resolver esta operación:

$$252.5\text{cm} - 14.4\text{cm} - 10\text{cm} = 228.1\text{cm}$$

Para obtener el resultado anterior se restó el alto del contenedor, del pallet y la altura que necesita el montacargas para cargar y descargar; el valor obtenido es el que se tiene para cargar el contenedor con el producto. Ahora se hace necesario conocer el número de cajas que se van a ubicar teniendo en cuenta la altura disponible. Para eso es necesario hacer la siguiente operación:

$$228.1\text{cm} / 25\text{cm} = 9$$

Se multiplica la altura disponible entre la altura de la caja, esto da como resultado que en pallet habrá una estibación de 9 cajas de altura. Por último se debe realizar esta siguiente operación:

9*4= 36 cajas por pallets

36*27= 972 cajas en total de pallets

972*6= 5.832 unidades por contenedor

En esta operación se multiplico la altura de estibación por el número de base de cajas que dio un total de 36 que es el número total que se puede ubicar en un pallet, después se multiplico ese resultado por la cantidad de pallets que hay para poder obtener la cantidad de cajas necesarias para llenar un contenedor de 40 pies; por último el valor obtenido se multiplico por el la cantidad de melones en una caja. Siendo así; para un contenedor High Cube refrigerado de 40 pies, necesitan 5832 melones aproximadamente.

Para una adecuada proyección, la siguiente tabla mostrará de manera aproximada la cantidad de melones según contenedores High Cube refrigerados de 20 y 40 pies.

Cant. contenedores	Contenedor High Cube refrigerado de 20 pies		Contenedor High Cube refrigerado de 40 pies	
	Unidades melón	Cajas de melón	Unidades melón	Cajas de melón
1	2.916 unidades	486 cajas	5.832 unidades	972 cajas
2	5.832 unidades	972 cajas	11.664 unidades	1.944 cajas
3	8.748 unidades	1.458 cajas	17.496 unidades	2.916 cajas
4	11.664 unidades	1.944 cajas	23.328 unidades	3.888 cajas
5	14.580 unidades	2.430 cajas	29.160 unidades	4.860 cajas
6	17.496 unidades	2916 cajas	34.992 unidades	5832 cajas
7	20.412 unidades	3.402 cajas	40.824 unidades	6.804 cajas
8	23.328 unidades	3.888 cajas	46.656 unidades	7.776 cajas
9	26.244 unidades	4.374 cajas	52.488 unidades	8.748 cajas

Tabla N° 8. Proyección de unidades con respecto a contenedores high cube refrigerados

6.2.7.5. Distribución Física internacional (DFI), Incoterms CIF

En la siguiente tabla se presenta la distribución física internacional hasta el Incoterms CIF, para el proceso de exportación es necesario conocer los costos de la operación según con el Incoterms acordado.

Debido a esto, la tabla muestra tres Incoterms utilizados con sus respectivos costos y los días del proceso, con la TRM del último día hábil de la semana anterior por un valor de \$3.647,10; así se es mucho más fácil tener un aproximado de los costos de esta exportación.

DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL (DFI) HASTA CIF				
Incoterms 2020	40´	40´	Tiempo días	Tiempo Acumulado días
	COP	USD		
Producción			82	82
Bodega- Ex Works	8.748.000,00	2.398,62	1	83
transporte bodega autorizada	700.000,00	191,93		
Cargue bodega- puerto	200.000,00	54,84		
Transporte interno -puerto	700.000,00	191,93		
Seguro Transporte interno	200.000,00	54,84		
FCA puerto de Barranquilla	10.548.000,00	2.892,16	2	85

Agenciamiento aduanero	539.100,00	147,82		
Cargue m/cia al buque	357.000,00	97,89		
FOB Puerto de Barranquilla	11.444.100,00	3.137,86	1	86
Flete marítimo Internacional	9.117.750,00	2.500,00		
Seguro Internacional	700.000,00	191,93		
CIF puerto de USA	21.261.850,00	5.829,80	7	93
Totales	21.261.850,00	5.829,80	93	93

Tabla N° 9. Distribución física internacional

6.3. Modelo de negocios Canvas

Aliados claves	Actividades claves	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmento de clientes
Clientes nuestros que sean proveedores de supermercados o tiendas de cadenas.	Fruta natural exportada a cierta temperatura durante un tiempo determinado para que conserve todo su jugo, vitaminas y minerales propios.	Producto etiquetado y sellado bajo el proceso de bioseguridad.	Asistencia virtual y telefónica.	Clientes de mercados masivos. Proveedores de grandes empresas alimenticias
	Recursos claves	Exportación directamente con la empresa.	Relación directa.	
	Materia prima de optima cálida. Disponer de personal calificado. Satisfacer la necesidad de nuestros clientes con excelentes productos.		Canales Por medio de nuestros clientes a los supermercados o tiendas de cadena.	
Estructura de costos			Estructuras de ingresos	
Pago de todos los costos necesarios para la producción y exportación.			Venta del producto (fruta cantaloup) a clientes a nivel regional y nacional.	
Pago al personal calificado en las diferentes áreas.			Venta de otros productos alimenticios a nivel regional.	
Productos especiales para que la fruta crezca en óptimas condiciones.				

Tabla N° 10. Modelo de negocios Canvas

Clientes

Los clientes son una parte fundamental de la empresa, por la atención para estos son las mejores, por este motivo la empresa trata de satisfacer todas las necesidades de estos, brindando un producto de calidad con los mejores precios en el mercado.

Propuesta valor

La finca el Mapuro está especializada en la producción y venta del melón a nivel regional, pero como proyecto de expansión de la empresa se decidió llevar su producto a mercado internacionales, por ende busco una necesidad en los mercados internacionales para suplirla, por esto bajo un proceso investigativo se decidió lleva el producto al mercado estadounidense con todos los estándares de calidad y bioseguridad que dictan las leyes, con el fin de reducir el riesgo de cualquier enfermedad o daño de la fruta, también para mayor control el proceso de exportación es directamente con la empresa para que todo esté en orden y no ocurra ningún tipo de percance al momento de transportar la fruta en su estado natural y en su estado más puro.

Canales

Los clientes son un canal directo para la distribución del melón cantaloup, debido a que estos deben ser proveedores de supermercados o tiendas de cadena, se escoge este método de venta porque es más sencillo realizar la venta del producto sin la necesidad de tener un punto físico en otro país.

Relación con el cliente

Ofrecer un buen y gran servicio por lo cual los clientes queden satisfechos y felizmente atendidos para poder darles así un uso continuo, generando que el cliente se sienta seguro ante cualquier tipo de amenazas. Debido a que es un servicio del cual se necesita confianza tanto del cliente como del vendedor, es necesario crear lazos fuertes de confianza para que así el negocio sea triunfador en el mercado.

Estructura de ingresos

Como la finca Mapuro es una empresa ya operando a nivel regional con diferentes productos, ya tiene una estructura financiera estable, Esta empresa obtiene ingresos de la fruta melón Cantaloup, también del área de apicultura que maneja la finca en la actualidad, también se espera recibir pronto ingreso por ventas a nivel nacional.

Recursos claves

Los recursos claves que necesita la empresa para poder llevar el negocio a mercados internacionales es en sí un incremento de producción para abastecer completamente todas las necesidades de esta fruta, como esta finca cuenta con terreno disponible para la expansión de producción es un punto positivo a favor, también se necesitaría materia prima como la semilla de la fruta y todo el abono necesario para esta crezca sana, el personal cualificado para el proceso del cuidado, producción y distribución es indispensable en todo este proceso para que todo salga según lo planeado.

Actividad clave

La actividad clave de la empresa finca el Mapuro es principalmente la producción del melón, sin embargo para este proyecto como actividad clave se tiene la exportación del melón Cantaloup en su composición más natural a mercados estadounidense.

Socios claves

Como aliados claves de la finca el Mapuro se encuentran aquellos proveedores de frutas en los supermercados o grandes tiendas de cadena, ya que se les ofrecerá precios competitivos en el mercado con calidad-precio excelente.

Estructura de costes

La estructura de costos de esta empresa es extensa, porque debe realizar muchos pagos para el proceso de exportación, debido que hay que realizar pago de todo el papeleo pertinente para que se le permita hacer este proceso, también es indispensable el pago de la mano de obra, ya que si esta no opera todo el proceso queda estático, también es necesario realizar grandes compras de materia prima para abastecer y que no haga falta de estos productos.

PROPUESTAS

La finalidad de este proceso investigativo es presentar estrategias que permitan la exportación del melón cantaloup producido en la finca el Mapuro ubicada en el municipio de santo tomas y así traer consigo el crecimiento económico exponencial para el sector y la agroindustria del departamento.

En cada escrito de este documento se han detallado de manera específica los principales procesos para la exportación de esta tan anhelada fruta; sin embargo en el camino hacia la internacionalización siempre se encontraran barreras de tipo arancelarias, gubernamentales, financieras y demás que frenan la visión de proyectos con miras a su implementación. Sin embargo la globalización en su cambio contaste permite la conexión, interdependencia que favorecen directamente al comercio internacional.

Primera propuesta

Colombia no tiene registros de exportaciones de melón hacia los Estados Unidos; por ende no hay requisitos fitosanitarios y/o puertos autorizados en el país de destino, sin embargo nuestra primera propuesta, se basa en presentar la solicitud ante el Instituto Colombiano de Agricultura para que se inicie la gestión para establecer las medidas fitosanitarias al entrar a territorio estadounidense. Esto trae consigo, una ventaja absoluta debido a que la Finca el Mapuro podría convertirse en la precursora del mercado de melones cantaloup desde Colombia, aprovechando las ventajas que nos ofrece el Tratado de Libre Comercio (TLC) con este país, como lo es el arancel al 0%.

Segunda propuesta

Siguiendo la línea de propuestas a exponer, se encuentra la siguiente: lograr la exportación de los productos sin necesidad de arriesgar la productividad nacional. Se trata de disminuir los porcentajes de ventas a nivel nacional para darle la apertura a los procesos de exportación pero de manera constante y dentro de los parámetros económicos relacionados con un punto de equilibrio.

La finca el Mapuro mantiene una producción cuatrimestral aproximada así:

Distribución producto	Kilogramos	Unidades del producto	porcentajes
Almacenes de cadena	45.000	30.000	50%
Compradores particulares	36.000	24.000	40%
Desechos	9.000	6.000	10%
Totales	90.000	60.000	100%

Tabla N° 11. Proyección cuatrimestral finca el Mapuro

Lo que se propone es lo siguiente: realizar una disminución del porcentaje de ventas a los compradores particulares de un 10%, y con ese valor tomado, poder generar una exportación cada cuatro meses de un contenedor de 40 pies; manteniendo así el mismo régimen de ingresos pero ampliando de una manera progresiva y segura los mercados internacionales.

Si el 10% de la producción total equivalen a 9.000 kilogramos, quiere decir a 6.000 unidades de melón aproximadamente, y para llenar un contenedor de High Cube refrigerado de 40 pies se necesitan 8.748 kilogramos, es decir a 5.832 unidades de melón cantaloup. Tomando solo un 10% de lo cosechado en kilogramos podría manejarse las exportaciones a mercados internacionales y seguir percibiendo ganancias en el sector nacional, sobrando kilos de melón que también pueden ser negociados. Entonces la proyección de ventas cuatrimestral quedaría de esta forma:

Distribución del producto	Kilogramos	Unidades del producto	Porcentajes
Almacenes de cadena	45.000	30.000	50%
Compradores particulares	27.000	18.000	30%
Exportaciones	9.000	6.000	10%
Desechos	9.000	6.000	10%
Totales	90.000	60.000	100%

Tabla N° 12. Proyección cuatrimestral propuesta finca el Mapuro

Tercera propuesta

Para esta tercera propuesta, se expondrá la manera más común en sector comercial para generar nuevos ingresos; realizar inversión de capital. Poder adecuar una parte del terrero no cultivado en los predios de la finca el Mapuro donde se pueda preparar la tierra y los procesos

para ese nuevo cultivo que será para la exportación. Aunque esta propuesta requiere una inversión a corto plazo, tendrá un crecimiento exponencial en cuanto a los ingresos de la venta del producto en el exterior. Además no disminuirán las ventas y los ingresos por parte del sector nacional, ya que tendrá la ventaja de llevar los la producción por separado y así mantener una mejor contabilidad evaluando los rendimientos de ambos sectores.

Otra ventaja sería, poder tener más producción en estos terrenos, debido a que por las medidas de conservación y distribución del producto, este tendrá que tener una recolección antes del período normal, permitiendo tener un tiempo sobrante que a medida que crezca la demanda puede volver eficiente la producción del melón cantaloup para las exportaciones.

Cuarta propuesta

En esta cuarta propuesta, se sugerirá la unión de varios campesinos del sector en una organización gremial o cooperativa del sector público-privado, con el fin de realizar un trabajo mancomunado tecnificando los procesos de cultivo y producción del melón cantaloup para así fomentar el potencial exportador del municipio de Santo tomas y ayudando de manera directa a los demás productores. De igual manera de esta forma la finca el Mapuro seguirá percibiendo ganancias por parte de la producción nacional e ingresos por las exportaciones.

CONCLUSIONES

Después de haberse realizado todo esta investigación en donde se evaluó, analizó, describió calculó todas las variables necesarias para poder generar estrategias para que la finca el Mapuro pueda plasmar en su visión, poder incursionar en mercados internacionales, se puede finalizar afirmando que la globalización trae consigo infinidad de beneficios, principalmente al sector del comercio internacional; siendo un fenómeno que permite generar cambios en el sector primario.

Al hablar de globalización y tecnificación, muchas personas refieren los términos al cambio de esencia del producto, destrucción de la industria nacional y la ausencia de los productos nacionales en los grandes almacenes de cadena o lugares donde salen a realizar mercado. Pero, al estudiar el caso de esta finca, con dificultad de vías de acceso, en un pueblo que el producto potencial del campo no es el que maneja; y lograr sobresalir con tecnificación, ganando así un posicionamiento en el mercado, es de admirar.

Al concluir esta investigación se puede dar cuenta como los procesos organizados y tecnificados de la mano del sector público-privado pueden ayudar al crecimiento económico del sector. Es ahí, donde se debe hacer énfasis que Colombia es un país altamente agricultor y que si se busca una interacción entre las empresas del sector privado y el estado, se pueden generar grandes beneficios con motores de infraestructura, movilidad, apoyo al campesino, tecnificación del campo, estudios de terrenos para cultivar, la enseñanza a nuevos productores; harán que hoy como la finca el Mapuro de propiedad de Carlos Barandica pueda ser motor en el sector agrícola y económico del departamento del atlántico y el país.

Bibliografía

- Actual frueveg. (s.f.). Obtenido de <https://actualfrueveg.com/2017/06/04/diversidad-formas-los-melones/>
- Aeropuertos.net. (s.f.). Obtenido de <https://www.aeropuertos.net/america-norte/estados-unidos/>
- América Ivonne Zamora Torres y Oscar H. Pedraza Rendón. (2013). El transporte internacional como factor de competitividad en el comercio exterior. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, vol. 18, núm. 35, 108-120.
- Ballou, R. H. (2004). *Logística Administración de la Cadena de Suministro*. Mexico.
- Benavides, L. M., & Arrieta, N. (2016). Proyecto de exportación de guanabana achina. Barranquilla, Colombia. Obtenido de [file:///D:/Jose%20Fandiño/COMERCIO%20Y%20NEGOCIOS%20INTERNACIONAL ES%20JOSE%20CARLOS/Sexto%20semestre/Investigación%20Formativa%20I/Proyecto%20investigativo/proyecto%20guia,%20luis%20manuel%20benavides.pdf](file:///D:/Jose%20Fandiño/COMERCIO%20Y%20NEGOCIOS%20INTERNACIONAL%20JOSE%20CARLOS/Sexto%20semestre/Investigación%20Formativa%20I/Proyecto%20investigativo/proyecto%20guia,%20luis%20manuel%20benavides.pdf)
- Carmen Cecilia Caviedes Romero, M. G. (2003). Estudio de factibilidad para la producción y exportación de melón fresco hacia el mercado de España . Cartagena , Colombia .
- Datosmacro.com. (s.f.). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/usa#:~:text=Estados%20Unidos%2C%20situada%20en%20Am%C3%A9rica,33%20habitantes%20por%20Km2>.
- DIAN. (s.f.). Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces#>
- ESCOBI. (27 de Abril de 2018). Obtenido de [https://www.escobi.es/todo-que-necesitas-saber-sobre-melon/#:~:text=El%20mel%C3%B3n%20\(Cucumis%20melo\)%20es,que%20todos%20relacionamos%20el%20verano.&text=El%20mel%C3%B3n%20\(Cucumis%20melo\)%20es%20una%20planta%20herb%C3%A1cea%20monoica%20de,agua%20y%20de%](https://www.escobi.es/todo-que-necesitas-saber-sobre-melon/#:~:text=El%20mel%C3%B3n%20(Cucumis%20melo)%20es,que%20todos%20relacionamos%20el%20verano.&text=El%20mel%C3%B3n%20(Cucumis%20melo)%20es%20una%20planta%20herb%C3%A1cea%20monoica%20de,agua%20y%20de%20)
- Frutas & Hortalizas . (s.f.). Obtenido de <https://www.frutas-hortalizas.com/Frutas/Presentacion-Melon.html>
- García, J. F. (2010). Innovación en Modelos de Negocio: La Metodología de Osterwalder en la Práctica. *REVISTA MBA EAFIT*, 1-18.
- González Cancelas Nicoletta. (2016). Nuevas cadenas de transporte de mercancías generadas por las infraestructuras logísticas. *Revista Transporte y Territorio*, núm. 14, 81-108.
- Herrera, D. C. (06 de noviembre de 2015). Modelo canvas en la formulación de proyectos . doi:<http://dx.doi.org/10.16925/co.v23i107.1252>
- Icontainers.com. (17 de mayo de 2017). Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2017/05/17/top-10-puertos-estados-unidos/>

Portafolio. (02 de Marzo de 2020). Así iniciaron el 2020 las exportaciones en Colombia.

Ramirez, G. C. (Octubre de 2014). *Estrategias logisticas para la exportacion de perecederos en Colombia*. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/12532/PROYECTO%20FINAL%20GLORIA%20C%20MACHADO%202014.pdf;jsessionid=FD37F8CA7D97AEDF69007DE7410A1A8B?sequence=1>

Sistema de Informacion sobre Comercio Exterior. (s.f.). Obtenido de http://www.sice.oas.org/ctyindex/usa/usaagreements_s.asp

wikipedia. (s.f.). Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Estados_Unidos