

COLOMBIA COMO PRINCIPAL PROVEEDOR DE PANELA ORGANICA EN ESPAÑA

ZULLY ANDREA ARÉVALO MORENO

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTA D.C

2017

COLOMBIA COMO PRINCIPAL PROVEEDOR DE PANELA ORGANICA EN ESPAÑA

ZULLY ANDREA ARÉVALO MORENO

Trabajo de grado como requisito para obtener el título de Profesional en Negocios
Internacionales

AMPARO MEDINA

Tutor

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTA D.C

2017

NOTA DE ACEPTACION

Firma Jurado 1

Firma Jurado 2

Bogotá, D.C. 01 de Diciembre de 2016

Contenido

Resumen ejecutivo	8
Introducción	10
Justificación.	11
Objetivos	12
Objetivo general.....	12
Específicos	12
Capítulo 1	12
Descripción del proyecto	13
1.1. Formulación del problema.	13
1.2. Cuál es la pregunta(s) de investigación que desea resolver	14
1.3. Marco teórico	14
1.4. Características generales del proyecto.	23
1.5. Políticas y normas gubernamentales.	25
1.6. Factores determinantes	27
Capítulo 2.....	29
Procesos de importación y exportación de panela pulverizada	29
2.1. Logística.....	32
2.1.1. Termino de negociación.....	34
2.1.2. Documentación para el ingreso de mercancías	35
2.1.3. Exportación	37
2.1.4. Procesos para exportar la panela desde el puerto de Cartagena.....	37
2.1.5. Empaque y embalaje	39
2.1.6. Almacenamiento	40

2.1.7.	Requisitos de la Ficha Técnica	40
2.1.8.	Certificaciones de panela Orgánica	43
Capítulo 3.....		45
Eficiencia del puerto de Algeciras en España para la movilización de panela orgánica desde el puerto de Cartagena		45
3.1. CATACTERISTICAS DEL PUERTO		49
3.1.1.	Índice de desempeño logístico	50
3.1.2.	Eficiencia del puerto de Algeciras	51
3.2. Puerto de Cartagena		51
3.2.1.	Índice de desempeño logístico	54
Capítulo 4.....		55
Modelo de negocio canvas acorde a la mejor ruta desde puerto de Cartagena hacia Algeciras		55
4.1.	Segmentación del mercado	56
4.2.	Propuesta de valor	56
4.2.1.	Problema al que brinda solución.....	62
4.2.2.	Factores específicos de la industria en Colombia	62
4.3.	Canales de comunicación y distribución	63
4.4.	Relación con el cliente	64
4.5.	Ingresos	64
4.6.	Recursos clave.....	64
4.7.	Actividades clave	64
4.8.	Aliados clave	65
4.9.	Costos	65
BIBLIOGRAFÍA		70

Tabla de ilustraciones

1: Línea de costos. [Fotografía]. (2016). Recuperado de https://www.searates.com	20
2: Regulaciones de acceso. [Fotografía]. Procolombia 2016.....	20
3: Requisitos de mercado. [Fotografía]. Procolombia 2016	21
4: Producción de panela por departamento. [Fotografía]. Min Agricultura (2012).....	22
5: Exportaciones de Panela. [Fotografía]. ProColombia 2015	29
6: Acceso Marítimo. [Fotografía]. Adaptado de ProColombia (2015).....	32
7: Acceso Aéreo. [Fotografía]. Adaptado de ProColombia 2013 ... ¡Error! Marcador no definido.	
8: Puerto de Algeciras. [Fotografía]. Procolombia 2016	45
9: Ruta de Acceso. [Fotografía]. SeaRates (2016).....	46
10: Ruta de Acceso. [Fotografía]. SeaRates (2016).....	47
11: Ruta de Acceso. [Fotografía]. SeaRates (2016).....	47
12: Ruta de Acceso. [Fotografía]. SeaRates (2016).....	48
13: Modelo CANVAS. [Fotografía]. Marketing y finanzas (2014).....	55

Tabla de tablas

Tabla 1: Mercado de la panela.	19
Tabla 2: Transporte marítimo.	19
Tabla 3: Importaciones de panela.	30
Tabla 4: Distribución de las principales exportaciones e importaciones.	31
Tabla 5: Volumen de contenedores tratados en los principales puertos.	33
Tabla 6: Reporte de Tarifas de Transporte Marítimo por Ruta.	36
Tabla 7: Logística de Exportación. ¡Error! Marcador no definido.	

Tabla 8: Características del puerto de Algeciras.....	49
Tabla 9: Índice de Desempeño Logístico.....	50
Tabla 10: Costos de elaboración.....	67
Tabla 11: Maquinaria.....	68

Resumen ejecutivo

El presente proyecto consiste en analizar la alta productividad que tiene Colombia con la panela a nivel mundial, mediante una idea de negocio enfocada en este sector como lo es exportar panela orgánica a España; este país se elige a causa de su deseo de adquisición hacia el producto. Es por ello que nace la idea de establecer un valor agregado a la panela pulverizada como lo es incluir trozos de naranja en ella, ya que esta fruta es la de mayor preferencia y gusto en España creando a la vez una nueva marca en el mercado como lo será Fruverpanela que brindara a la población de Madrid y Colombianos radicados en esta ciudad actualmente, ya sean niños y/o adultos que les guste un endulzante natural acompañado de vitaminas y a su vez sirve como energizante.

Todo lo mencionado anteriormente va de la mano con la participación en la misión académica llevada a cabo en octubre de 2016 denominada “*Cartagena: escenario estratégico para el comercio internacional. Logística, transporte y competitividad en Colombia*” con el fin de dar a conocer las ventajas de exportar este producto desde el puerto de Cartagena, a lo que se suma su estado actual y proyección para el 2017.

Actualmente los principales competidores en el mercado destino son reposterías que utilizan la panela como endulzante dentro de sus productos, sin embargo la panela con este valor agregado solo comprende competidores que venden el producto en presentación pulverizada.

El precio promedio en que se vende la tonelada de panela orgánica en el mercado internacional es de US\$1.500; por ende para iniciar las operaciones de exportación será entre

300 y 500 toneladas anuales buscando posicionar el producto, teniendo en cuenta las ventajas que se tiene con el tratado de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea.

Cabe resaltar que el producto dentro del mercado Europeo es de gran gusto y ha sido de gran agrado por su proceso de elaboración, lo que ha generado en el consumidor gusto por este, y más si se incluye un producto que actualmente es de gran preferencia como lo es la naranja, sin embargo al mercado en el que se incursionara será totalmente nuevo lo que puede generar un riesgo significativo al momento de incursionar dicho producto.

Palabras clave: Panela, Puertos, Cartagena, España, Comercio, Ruta, Internacional.

Introducción

Colombia es un gran productor de panela, por no decir que el segundo mejor a nivel mundial; su producción ha empezado a desarrollarse de carácter orgánico, por ende surge la idea de exportar este producto desde el puerto de Cartagena al puerto de Algeciras en España.

En este sentido este trabajo busca analizar el acceso de este producto a España, para ello este proyecto se fundamenta en las oportunidades que abre el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea para los productos colombianos con ventaja competitiva como lo es la panela orgánica. Sin embargo a pesar que Colombia es el segundo productor a nivel mundial seguido de la India, no está presente entre los países con mayor actividad exportadora, teniendo en cuenta esto se buscar mejorar estos índices dando un valor agregado al producto y analizando la ruta exportadora que permita posicionar el país como un gran proveedor a nivel mundial.

Justificación.

La investigación se fundamenta en los diversos aportes que se pueden realizar para contribuir al comercio de panela orgánica a nivel internacional, con el fin de mejorar los índices que tiene Colombia como proveedor de este producto, cabe mencionar que a pesar de ser el segundo productor a nivel mundial, no se sitúa entre los países de mayor actividad exportadora en este producto; para ello es necesario analizar los procesos de importación y exportación que defina la mejor ruta entre el puerto de Cartagena al de Algeciras en España con menores costos y menor tiempo teniendo en cuenta la participación en *“Cartagena: escenario estratégico para el comercio internacional. Logística, transporte y competitividad en Colombia”* que dio lugar en octubre de 2016.

Objetivos

Objetivo general.

Formular un modelo de negocio eficiente y efectivo para el envío de panela pulverizada orgánica el cual determine la ruta más óptima desde Cartagena a Algeciras para Febrero de 2017.

Específicos

- Evaluar los procesos de importación y exportación de panela orgánica a octubre de 2016 que defina los aspectos y normas más importantes para el envío de este producto a España.
- Estudiar la eficiencia del puerto de Algeciras en España para la movilización de panela orgánica desde el puerto de Cartagena en noviembre de 2016.
- Proponer un modelo de negocio CANVAS acorde a la mejor ruta entre el puerto de Cartagena hacia Algeciras que incluya menores costos y tiempo para diciembre de 2017.

Capítulo I

Descripción del proyecto

En Colombia es cada vez más común encontrar personas que prefieren consumir alimentos orgánicos en lugar de productos convencionales, por ello surge el interés en el consumidor de adquirir productos saludables, como lo es la panela orgánica; sin embargo actualmente no se ha informado debidamente sobre los beneficios naturales que tiene.

Según Fedeorgánicos, la entidad que agremia a los productores de alimentos orgánicos en Colombia, aunque ya se llevan varias décadas con la producción de este tipo de alimentos, en el país aún hay mucho camino por recorrer para llegar a los promedios de consumo anual en el mundo (FEDEORGANICOS, 2014).

Todo lo anterior va de la mano con mi participación en *“Cartagena: escenario estratégico para el comercio internacional. Logística, transporte y competitividad en Colombia”* que permite integrar la actividad portuaria que tiene actualmente el puerto de Cartagena con este proyecto que direcciona actividad exportadora por medio de este puerto.

La panela orgánica tiene el mismo rasgo de consumo característico de otros productos orgánicos, su oferta es limitada y a su vez el consumo crece lentamente; caso contrario a nivel internacional en el que la demanda es superior a la del mercado interno en Colombia, es por ello que existen mayores oportunidades en la práctica exportadora de este producto.

1.1. Formulación del problema.

Si bien es cierto Colombia es el segundo productor a nivel mundial de panela, sin embargo no se encuentra dentro de los países mayor exportadores de este producto, debido a que a nivel

nacional este producto es catalogado como consumo en población de bajos recursos, para ello es necesario proponer un producto como bebida refrescante o endulzante con propiedades naturales para el consumidor, a su vez estudiar el mercado español y la ruta de envío desde el puerto de Cartagena al de Algeciras.

Cabe mencionar que Colombia se encuentra muy bien ubicado geográficamente en cuanto al comercio marítimo, pero presenta deficiencias logísticas que impiden mejorar el panorama a nivel internacional y que por ende afecta directamente el comercio internacional de diversos productos y más específicamente en la panela como uno de los aspectos que le impiden a Colombia ser uno de los más grandes proveedores de este producto a nivel mundial. (MINUTO30, 2015)

1.2.Cuál es la pregunta(s) de investigación que desea resolver

¿Cuáles son los aspectos más importantes en los procesos de exportación de panela pulverizada para acceder al mercado Español?

¿Cuál es la ruta que disminuye tiempo y costos desde Cartagena hasta el puerto de Algeciras?

¿Qué contiene el modelo de negocio más apropiado para establecer la ruta más óptima desde el puerto de Cartagena al de Algeciras?

1.3.Marco teórico

Mercado mundial de la panela

El cultivo de la caña de azúcar es una actividad agrícola de gran importancia Socioeconómica en el mundo. Minagricultura (2004) afirma: *“En Colombia, dentro de los cultivos permanentes, ocupa el segundo lugar en extensión con 249.384 hectáreas”*. Del área total cultivada, el 61% se dedica a la producción de panela; el 32% a la producción de azúcar, y el 7% a mieles, guarapos y forrajes. Según cifras de la FAO, 25 países en el mundo producen panela, y Colombia es el segundo productor después de la India.

La mayoría de las actividades de producción tienen lugar en el contexto de la economía campesina, en unidades de pequeña escala con alto uso de mano de obra y bajos niveles de inversión en mejoras tecnológicas. Al mismo tiempo, se encuentran explotaciones medianas con mayor grado de tecnificación y algunas de mayor escala en las que la producción se desarrolla con índices de productividad y beneficios más altos (ICEX, 2014).

Situación Económica Local

EL PAÍS (2013) afirma: *“La panela contribuye al 7% del PIB agrícola nacional “*

Empleo Generado y tendencias en la economía local

La actividad panelera se considera la segunda agroindustria rural después del café, por el número de establecimientos productivos, el área sembrada y la mano de obra que vincula. Se calcula que esta actividad genera 353.366 empleos directos. Por estas condiciones, el sector panelero es soporte de paz, empleo y desarrollo en diferentes regiones. Se estima que Colombia es el primer consumidor per cápita con 38.6 kilos. La panela es un edulcorante de bajo costo, con aportes importantes de minerales y trazas de vitaminas. Algunos estudios

indican que el consumo de panela alcanza el 2.18% (en algunas zonas hasta el 9%) del gasto en alimentos en los sectores de bajos ingresos.

El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural estima que la actividad de procesamiento de la caña panelera genera 266 mil empleos directos y más de 532 mil empleos indirectos, es decir representa el 12 por ciento de las fuentes de trabajo en el sector agrícola colombiano.

Normatividad

Para exportar la panela a España se deben cumplir condiciones generales para prevenir riesgos de salud pública y proteger al consumidor, es por ello que se presentan normas generales de higiene de los alimentos de acuerdo con el reglamento (CE) NO. 852/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-139 30/04/2004) (CELEX 32004R0852) en el que se establecen condiciones generales referentes a los contaminantes en los alimentos; disposiciones especiales sobre Genéticamente Modificados (GM) y nuevo alimento del Reglamento (CE) n° 1829/2003 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-268 18/10/2003) (CELEX 32003R1829) y el Reglamento (CE) n 258/97 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-43 14/02/1997) (CELEX 31997R0258); condiciones generales de preparación de productos alimenticios; el control oficial de productos alimenticios; en caso de presentarse un riesgo grave para la salud del consumidor se suspende las actividades comerciales.

A su vez la legislación de la UE establece condiciones generales de preparación de productos alimenticios sin embargo esto se da para productos especiales para personas ya sea dietéticas o con intolerancia a la lactosa; para el caso de la panela no se presenta

disposiciones específicas; en este caso es necesario que la panela especifique sus criterios de pureza en el etiquetado, en este último aspecto debe contener nombre del producto, ingredientes, cantidad, datos de durabilidad, condiciones de uso, país de origen, identificación de lote y declaración nutricional.

Para la panela se acepta aditivos como colorantes, edulcorantes, conservantes, emulsionantes, estabilizantes, gasificantes, etc.

El control de producto será continuo ya sea en el proceso de inspección de aduanas en cualquier etapa de la cadena alimentaria en el que puede incluir control documental sistemático.

Factores Específicos de la industria en Colombia

- Un total de 226 mil hectáreas están dedicadas al cultivo de la caña.
- El país tiene más de 20.000 trapiches, ubicados a lo largo y ancho de la geografía nacional.
- El país (2015). Afirma: *“La panela es un producto básico de la canasta familiar, según datos que maneja el Ministerio, el 97 % de la población colombiana de los estratos 1 al 6 la consume en sus diferentes presentaciones”*.
- Según Procolombia, se han identificado oportunidades de negocio para la panela pulverizada, granulada y en cubos, como bebida instantánea natural y/o saborizada para consumo directo fría o caliente, tanto para el producto convencional como para panela orgánica.
- Periódico el Portafolio (2013) afirma: *“La producción de panela en Colombia es considerada la segunda actividad agroindustrial después del café. Se estima que el país*

tiene 70.000 fincas que tienen sembradas 240.000 hectáreas de caña panelera en no menos de 19.000 trapiches”.

Precios del producto en el país

Colombia

Los precios de la panela están paralizados; *“Una de las principales razones para que los precios estén a niveles de hace siete años es que los precios del azúcar han caído y cuando está muy barata los trapiches piratas aprovechan y hacen panela falsificada. En la legislación colombiana está prohibido hacer panela con azúcar y esta ilegalidad afecta a los productores formales, a las más de 300.000 familias que viven de esto”*, explica Leonardo Ariza, gerente general de Fedepanela. (2014).

Hace dos años el kilo estaba a \$2.000 y actualmente está en \$1.000, precio que no cubre los costos de producción.

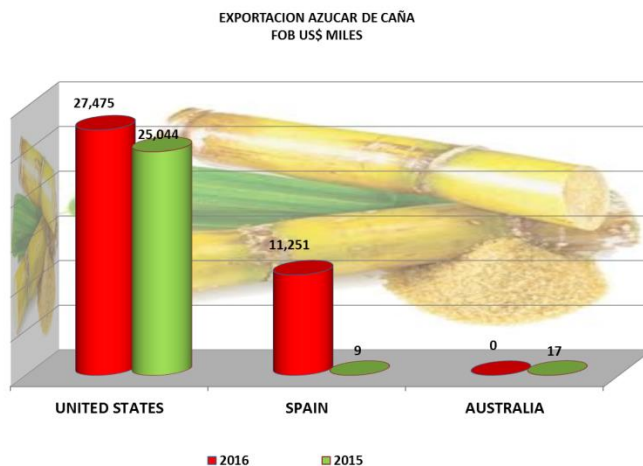
ESPAÑA

En España el precio de la panela se encuentra entre 2,75 euros y 3,50 euros (kilogramo) es decir en promedio de \$8.000 a \$10.000 pesos colombianos

Estado del arte.

El mercado de la panela es una gran oportunidad de negocio según cifras de la Dane que se sustentan a continuación, exponiendo las exportaciones desde Colombia a países de mayor consumo, en este caso España ocupa el segundo lugar en adquisición de este producto. (PROCOLOMBIA, 2014)

Tabla 1: Mercado de la panela.



Nota: Recuperado en Informe de ProColombia 2016

Los costos de envío están definidos de la siguiente manera que comparados con el puerto de Buenaventura significativamente sale más económico desde Cartagena: (PROCOLOMBIA, 2013).

Tabla 2: Transporte marítimo.

Reporte de Tarifas de Transporte Marítimo por Ruta

Pais Origen: Colombia Punto Embarque: Cartagena
 Pais Destino: España Punto Desembarque: TODOS

Agente Comercial	Línea Marítima	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Nombre de Producto	Tipo de Carga	Valor Tarifa USD	Recargo	Valor Recargo	Moneda Recargo	Actu
Empresa 8325	Naviera 14635	Cartagena	Algeciras	Carga General	Contenedor de 20'	150	ISPS	10	USD	9/
					Contenedor de 20'	150	BAF	274	USD	
					Contenedor de 20'	150	BL	25	USD	
					Contenedor de 40'	200	ISPS	10	USD	
					Contenedor de 40'	200	BAF	548	USD	
					Contenedor de 40'	200	BL	25	USD	
					Contenedor de 40' high cube	200	ISPS	10	USD	
					Contenedor de 40' high cube	200	BAF	548	USD	
Contenedor de 40' high cube	200	BL	25	USD						

Nota: Recuperado de Reporte de tarifas de transporte marítimo en Procolombia 2016.

Por medio de la fuente SeaRates que es un cotizador en línea de costos de envío desde los distintos puertos del mundo se muestra la ruta y el costo desde Cartagena (Colombia) al puerto de Algeciras (España). Sin embargo es necesario disminuir los días y costos de envío.

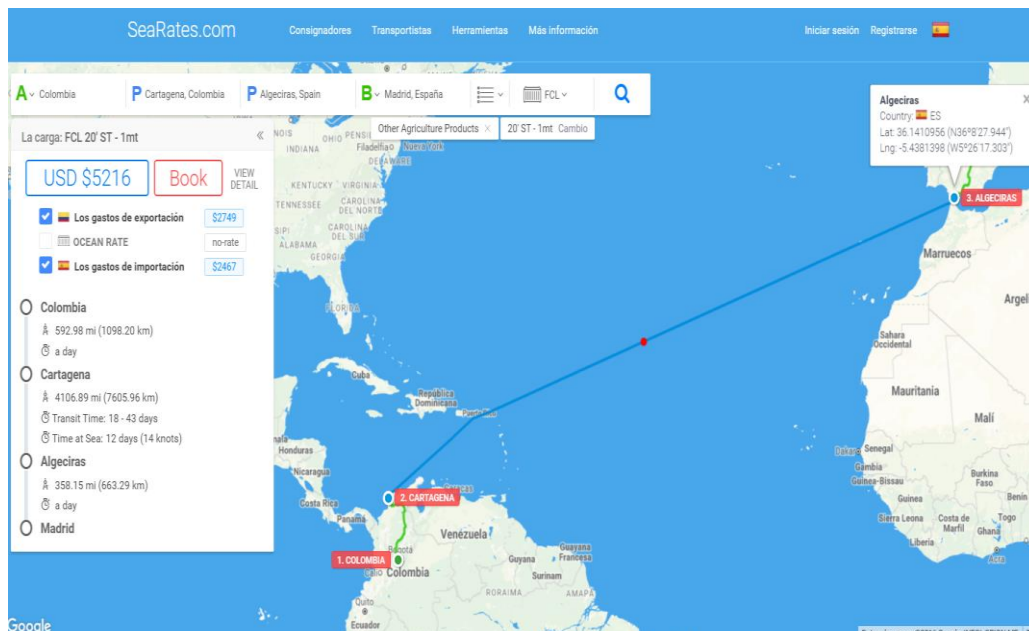


Figura 1: Línea de costos. [Fotografía]. (2016).



Regulaciones de acceso

Requisitos sanitarios y fitosanitarios

Para lograr la exportación de azúcares y endulzantes, hacia los países de la Unión Europea, se deben cumplir los requisitos de la normativa de la Comisión Europea relacionados en particular con:

- Requisitos generales** para la importación de alimentos incluidos en la ley general de alimentos de la UE.
- Regulaciones** sobre la higiene en productos alimenticios a través de todas y cada una de las fases de la cadena de producción, y la implementación general de los procedimientos que tienen como base los principios HACCP.
- Regulaciones** relacionadas con niveles máximos de residuos, contaminantes, y pesticidas; contaminación microbiológica y radioactiva.
- Regulaciones** específicas para alimentos genéticamente modificados (GM) y “nuevos alimentos” (novel food)
- Consideraciones** especiales para los productos orgánicos.

Figura 2: Regulaciones de acceso. [Fotografía]. Procolombia 2016

La UE tiene políticas de acceso de productos endulzantes según la cartilla emitida por Procolombia teniendo como base los principios HACCP (Sistema de análisis de riesgos y puntos críticos de control) es hoy la herramienta más efectiva en la UE para asegurar la calidad

de productos alimenticios.

Los productos de azúcar y endulzantes comercializados a la Unión Europea deben cumplir con las reglas de etiquetado establecidas para asegurar que los consumidores tengan toda la información esencial para tomar la decisión de compra más apropiada según la necesidad que tengan; el etiquetado de dichos alimentos debe ser acorde con las reglas generales establecidas por la directiva 200/13/CE.

La etiqueta del producto debe incluir el nombre específico del producto y si tiene algún tipo de tratamiento especial como el pulverizado, incluir los ingredientes que contiene, peso, unidades métricas, fecha de vencimiento, especificar si el producto debe mantenerse en una condición especial, dirección del importador, emparador establecido en la UE, lugar de origen y el nivel de intensidad alcohólica.

Cada vez son más demandados endulzantes y azúcares que cuenten con los siguientes certificados:



Figura 3: Requisitos de mercado. [Fotografía]. Procolombia 2016

- International ILO Standards
- Occupational Health and Safety (OHS)
- Bonsucro- The Better Sugarcane Initiative (BSI)
- Comercio Justo
- Orgánico

La panela no tiene IVA en Colombia ya que aunque anteriormente fue establecido del 7%, luego se definió que este producto es de consumo popular y por ende no debe tener IVA a su vez esto se dio para proteger los productores de dicho producto.

Sin embargo, las zonas geográficas donde se concentra el 60% de la producción son los departamentos de Santander, Boyacá, Cundinamarca y Antioquia como se observa en la siguiente figura.

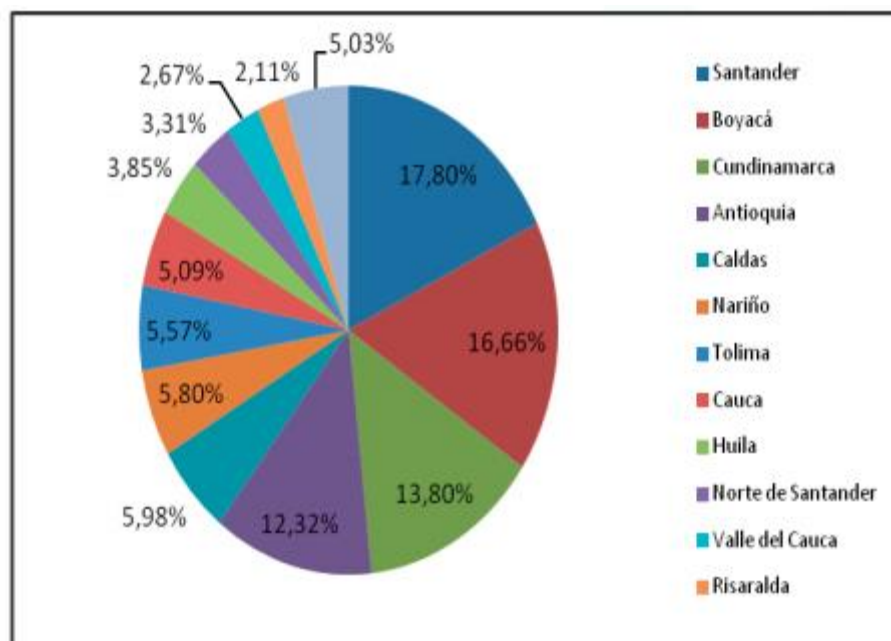


Figura 4: Producción de panela por departamento. [Fotografía]. Min Agricultura (2012)

Al mercado Español entrara sin arancel gracias al Tratado de Libre Comercio que tiene Colombia con la UE (Unión Europea)

Los principales impuestos directos aplicables en España según CICEX (2013) son:

- El Impuesto sobre Sociedades (IS)
- El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
- El Impuesto sobre la Renta de No Residentes (IRNR)

Los impuestos indirectos más importantes aplicables en España son:

- El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
- El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD)

El IVA en España es del 21% aplicable a la mayoría de las entregas de bienes y prestaciones de servicios.

1.4. Características generales del proyecto.

Político

Todos los establecimientos que se denominan trapiches paneleros deben inscribirse en INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos presentando:

Formatos de inscripción diligenciados y radicados, luego INVIMA procede a revisarlos y establece un número de identificación en cada establecimiento con el fin de que el usuario verifique su inscripción teniendo en cuenta que se tiene un plazo de 6 meses para su inscripción.

Entidad Regulatoria en Colombia: Fedepanela

Económico

España

La panela con valor agregado (pulverizada, en cubo o saborizada) es un producto de gran agrado por los europeos a causa de su proceso de elaboración. Procolombia (2014) afirma: *“Los países con mayor consumo de panela en la Unión Europea son: España, Italia, Portugal y Alemania. El precio de la panela oscila entre 2,75 euros y 3,50 euros (kilogramo)*

y basa en los precios pagados en Italia y España, donde uno de los grandes consumidores es la industria alimenticia”.

Su **partida arancelaria** es 701.11.10.00 y **código CIU** es 1072 (CAMARA DE COMERCIO, 2016)

Social

Si bien es cierto que la panela es un producto popular de consumo diario en muchos de los hogares colombianos; este producto se dirige en Colombia a toda la población de todas las edades en especial a aquellas de bajos recursos, mientras que en España a personas de todas las edades que deseen consumirla en postres entre otras cosas; Teniendo en cuenta lo anterior se opta por dar trabajo a los desmovilizados de frentes guerrilleros.

La panela es un producto básico de la canasta familiar: el 97 % de la población colombiana de los estratos 1 al 6 la consume en sus diferentes presentaciones.

Tecnológico

La tecnología utilizada en la producción de panela carece de múltiples cuerpos o tachos para la evaporación del agua en los cuales, mediante una reducción progresiva de la presión de vacío, logrando un punto de ebullición cada vez más alto, de tal forma que el vapor que sale de cada cuerpo pasa al siguiente y hace hervir los jugos, pero sólo con el gasto de la energía que entró al primer cuerpo.

Para el envío de la panela es necesario recubrir el contenedor internamente con papel craff para evitar la humedad y la pérdida de este producto.

Ecológico

En la Unión Europea (UE) existe una preferencia en productos que contribuyan el medio ambiente es por ello que la panela es acogida con gran agrado en España, donde el producto es una bebida endulzante que se utiliza para postres, zumos, mermeladas, batidos entre otras cosas. Al igual que en Colombia se considera que tiene varios beneficios como el fortalecimiento del sistema inmunológico, regula el ritmo cardiaco, y carece de vitaminas como calcio, fosforo etc.

Su empaque será de plástico que favorezca directamente el medio ambiente.

El Acceso de panela pulverizada con sabores al puerto de Algeciras España desde Cartagena, promueve la economía del país y promociona el consumo de panela como bebida refrescante y no como alimento de estratos más bajos. A parte de fomentar y dar estatus al consumo de panela a nivel internacional, este proyecto pretende establecer la ruta más óptima en su envío, que sea característica en la disminución de costos y de tiempo; permitiéndole al país responder la demanda externa en este producto.

1.5. Políticas y normas gubernamentales.

- 2 Facturas Comerciales conteniendo el valor FOB o CIF, dependiendo el término de venta.
- Certificado de origen: envíos que excedan el valor de 60.10 Euros y 20 Kg por paquete.
- Licencia de importación: envíos que excedan el valor de 60. 10 Euros y 20 Kg por paquete.
- Certificado fitosanitario: Certifique que el producto salió del país exportador en condiciones saludables, libre de insectos y enfermedades.

- Los ingredientes para los alimentos se encuentran regulados bajo las directivas para endulzantes (94/35/EC) y otros aditivos (94/2/EC)

La Política Agrícola Común (CAP) de la Unión Europea, es una política comercial de regulaciones aduaneras para las importaciones provenientes de fuera de la UE. Los productos provenientes de países menos desarrollados están libres de impuesto; a su vez establece tarifas especiales para importaciones agrícolas para productos orgánicos dependiente del país. El etiquetado de productos orgánicos es gobernado por la regulación No. 2092/91 la cual entro en vigencia en 1993 con el fin de proteger la competencia injusta a los consumidores de productos orgánicos, usando en su etiqueta términos como “Organic”

Fedepanela (2014) afirma: *“Desde el año 2011 se viene trabajando en la implementación de la normatividad orgánica de diferentes países con el fin de obtener la certificación orgánica y abrir la oportunidad a los productores de ingresar a este nicho de mercado”*.

Para exportar la panela a España se deben cumplir condiciones generales para prevenir riesgos de salud pública y proteger al consumidor, es por ello que se presentan normas generales de higiene de los alimentos de acuerdo con el reglamento (CE) NO. 852/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-139 30/04/2004) (CELEX 32004R0852) en el que se establecen condiciones generales referentes a los contaminantes en los alimentos.

1.6. Factores determinantes

La ruta de envío es de 15 a 17 días, sin embargo para un producto orgánico es necesario que este tiempo sea menor.

- La Unión Europea (UE) es estricta en la recepción de productos orgánicos en especial en normas fitosanitarias, empaque y embalaje.
- El producto debe tener un valor agregado y a nivel ecológico que proteja el medio ambiente y sobretodo la salud del consumidor; esto lo manifiesta la política de la UE del Reglamento 2092/91.

Para concluir en el marco teórico se enfoca a nivel **político** los trámites legales se manejan dentro de la normatividad en el proceso de comercio exterior, hay que tener en cuenta que en Colombia el gobierno impulsa el sector ya que se establece como un producto de primera necesidad hacia los estratos más bajos. Fedepanela como entidad regulatoria establece mediante la prohibición de la azúcar en el proceso de producción, ya que la panela es considerada un endulzante natural con propiedades vitamínicas. En España la legislación europea establece las normas de entrada de la mercancía y su respectiva información pertinente en el etiquetado. (LR, 2014)

Económicamente la panela corresponde al 6.7% del PIB agrícola nacional en Colombia, teniendo en cuenta que compite directamente con India.

Socialmente los Españoles dentro del papel de consumidores adquieren el producto en cubos o pulverizado, utilizándolo en mermeladas y postres; casa distinto a Colombia que lo utiliza en su gran parte en la típica Agua Panela. Además de esto nacionalmente se cuenta

con Feria anual de la panela y en España próximamente se realizara en Madrid un Feria de referencia acerca del sector y sus oportunidades de negocio.

Tecnológicamente la innovación de la maquinaria en el proceso de producción avanza cada vez más es por ende que **ecológicamente** ha mejorado el proceso de elaboración del producto, mejorando así la sanidad en el proceso, gracias a la responsabilidad social de sus productores y empresarios.

Capítulo II

Procesos de importación y exportación de panela pulverizada

Colombia es un país reciente en la incursión de panela orgánica en los mercados internacionales, para ello la organización de panela (Fedepanela) se ha encargado de impulsar este producto a nivel nacional y así mismo promoviendo la exportación de panela orgánica. Es por ello que los grandes y medianos productores de panela orgánica en Colombia deciden entrar al negocio con la perspectiva de poner en marcha el proceso exportador, puesto que se maneja mayores escalas de demanda superiores al mercado interno; este es el caso de países desarrollados como los de la Unión Europea en donde se plantean los principales objetivos para exportar este producto.

Actualmente las exportaciones de dicho producto en **Colombia** se establecen en países como Alemania, Corea del Sur, España, Italia y el Reino Unido como se puede observar en la figura 5.

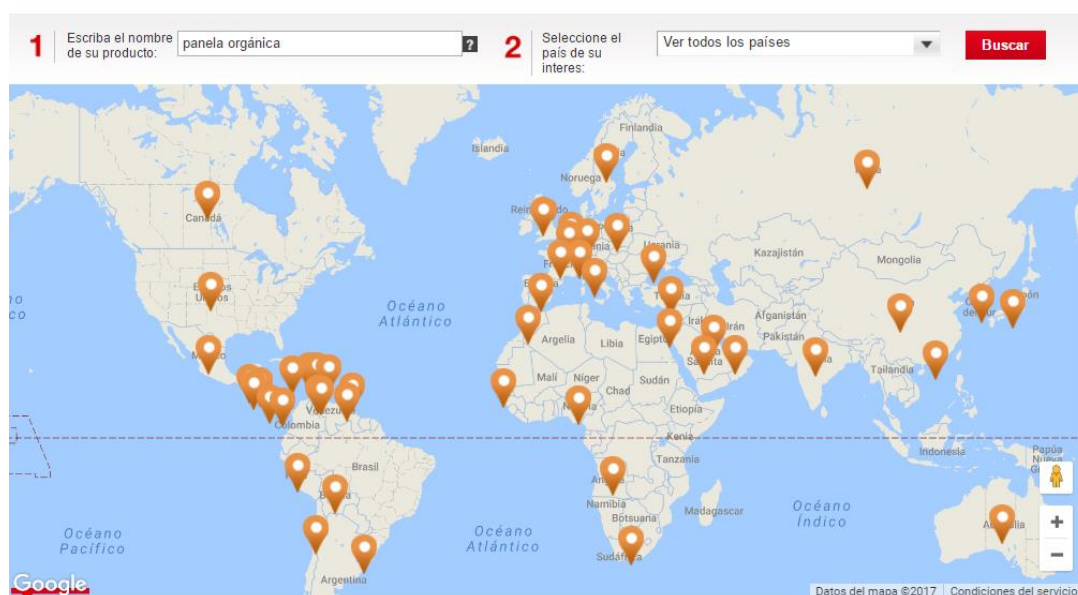


Figura 5: Exportaciones de Panela. [Fotografía]. ProColombia 2016

Las importaciones de panela son principalmente de países como china, indonesia, Estados Unidos y Corea del Sur con el fin de cubrir la demanda interna, tal como se muestra a continuación.

Tabla 3: Importaciones de panela.

	Millones dólares	Toneladas	Millones dólares	Toneladas
China	2.023	3.424.476	1.869	4.204.427
Indonesia	1.410	2.393.189	1.570	3.004.945
Malasia	n.d	n.d	845	920.649
Corea del Sur	986	1.722.616	806	1.734.245
Estados Unidos	1.174	1.725.258	800	1.567.297
Bangladesh	527	1.056.186	717	1.689.713
Argelia	810	1.426.718	673	1.431.767
Japón	837	1.414.053	651	1.386.699
España	427	619.689	526	744.839
Reino Unido	437	680.706	488	739.518
Otros	4.307	7.325.971	5.981	11.790.682
Total	12.939	21.788.862	14.926	29.214.781

Nota: Recuperado de ProColombia 2016

En **España** el comercio exterior ha convertido al país en uno de los más internacionalizados del mundo. El comercio de mercancías, España es el 20º exportador y 17º importador mundial, mientras que en el comercio de servicios, es el 8º exportador y 16º importador mundial,

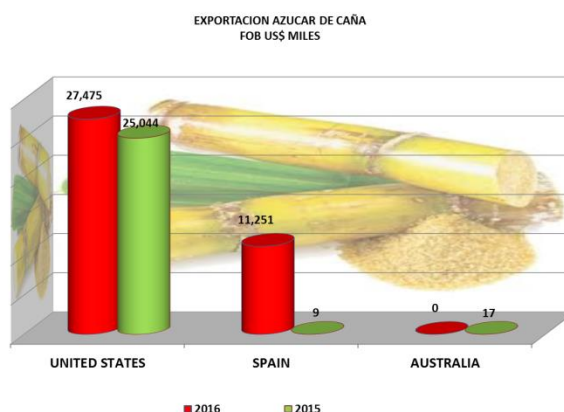


Figura 6: Exportaciones de panela en Colombia. [Fotografía]. Procolombia (2016)

Sus cuotas de exportación e importación de bienes sobre la cifra mundial ascienden respectivamente al 1,6% y 1,8%. A continuación se presentan la distribución de exportaciones e importaciones en el país:

Tabla 4: Distribución de las principales exportaciones e importaciones.

DISTRIBUCIÓN DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES E IMPORTACIONES 2013
(COMO PORCENTAJE DEL TOTAL)

Exportaciones		Importaciones	
Bienes de equipo	20,7%	Productos energéticos	22,8%
Alimentos	15,2%	Bienes de equipo	17,2%
Sector automóvil	14,3%	Productos químicos	15,3%
Productos químicos	14,2%	Alimentos	11,0%
Semimanufacturas no químicas	10,8%	Sector automóvil	10,3%
Manufacturas de consumo	8,8%	Manufacturas de consumo	10,2%
Productos energéticos	6,9%	Semimanufacturas no químicas	6,8%
Otras mercancías	5,0%	Materias primas	3,8%
Materias primas	2,6%	Bienes de consumo duradero	2,2%
Bienes de consumo duradero	1,5%	Otras mercancías	0,4%

Nota: Recuperado de ProColombia 2016

Concretamente, Francia y Alemania son los principales socios comerciales de España, si bien se observa que sus exportaciones el 15,2% es de alimentos mientras que dentro de las importaciones corresponde al 11% en el que también estaría la panela colombiana.

2.1. Logística

Colombia a España

España se encuentra al Sur Occidente de Europa, tiene una superficie de 504.782 Km². El país comprende una red ferroviaria que permite mantenerse conectado con el resto del continente europeo. Para el acceso físico de los productos colombianos al mercado español se tienen oportunidades marítimas hacia los principales puertos, aeropuertos; además este país cuenta con una adecuada infraestructura de plataformas logísticas de puertos y aeropuertos convirtiendo al país en un importante centro de distribución en todo el territorio europeo. RENFE es la compañía encargada en la prestación de servicios de carga y pasajeros del país. Gracias a su posición geográfica España cuenta con un excelente acceso al mar para la recepción de mercancía proveniente de Colombia como se observa a continuación:



Figura 7: Acceso Marítimo. [Fotografía]. Adaptado de ProColombia (2016)

ProColombia (2015) afirma: “Desde la Costa Atlántica colombiana, existen 5 navieras que ofrecen servicios directos con destino a Bilbao, Barcelona, Valencia y **Algeciras** con origen en Cartagena, y tiempos de tránsito desde los 12 días; la oferta se complementa con rutas que tienen conexión, por parte de 6 navieras, con tiempos de tránsito desde los 17 días”.

Posicionando a España en el tercer lugar de transporte marítimo. (Ver tabla 5)

Tabla 5: Volumen de contenedores tratados en los principales puertos.

Volumen de contenedores tratados en los principales puertos	
País	Miles de TEUs
Alemania	15.241
Países Bajos	14.889
España	13.965
Bélgica	9.511
Reino Unido	8.144
Italia	8.113
Francia	4.257
Portugal	2.108
Grecia	2.047
Suecia	1.481
Polonia	1.331
Finlandia	1.119
Dinamarca	782
Irlanda	744
Noruega	674
Rumanía	653
Eslovenia	587
Lituania	382
Chipre	338
Letonia	306
Estonia	198
Croacia	154
Bulgaria	111
Malta	109

Nota: Recuperado de Eurostat 2014

Como se observa anteriormente España se posiciona en tercer lugar en el transporte marítimo lo que refleja para Colombia una amplia gama de posibilidades dentro de los puertos que este país de destino carece con gran viabilidad en el transporte de los productos.

Desde Cartagena existen servicios directos hacia el puerto de Algeciras con tiempos de tránsito de 15 a 22 días.

Teniendo en cuenta la participación en *Cartagena: escenario estratégico para el comercio internacional. Logística, transporte y competitividad en Colombia*; en octubre de 2016 se hace mención que aunque esta ciudad claramente no es productor de panela orgánica será importante en este proyecto gracias al puerto de Cartagena el cual será el punto de partida para dirigir el producto a España. Según la conferencia manifestada por Contecar dentro del acceso aéreo España cuenta con una amplia red compuesta por 152 aeropuertos de los cuales 35 son internacionales, destacándose así en cuanto a la recepción de mercancías colombianas Barcelona- El Prat, Madrid-Barajas, Málaga, Sevilla, Valencia, y Zaragoza.

Según la conferencia suministrada el 26 de Octubre de 2016 en la misión académica *Cartagena: escenario estratégico para el comercio internacional. Logística, transporte y competitividad en Colombia*; el puerto de Cartagena al ser el principal puerto exportador del país, es una herramienta que facilita el comercio gracias a su competitividad, lo que promueve el desarrollo nacional.

2.1.1. Término de negociación

El Incoterm seleccionado es CIF; teniendo en cuenta que nos encargaremos de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de Cartagena, asumiendo el costo del seguro y flete para transportar la mercancía hasta el puerto de Algeciras como se ilustra a continuación:

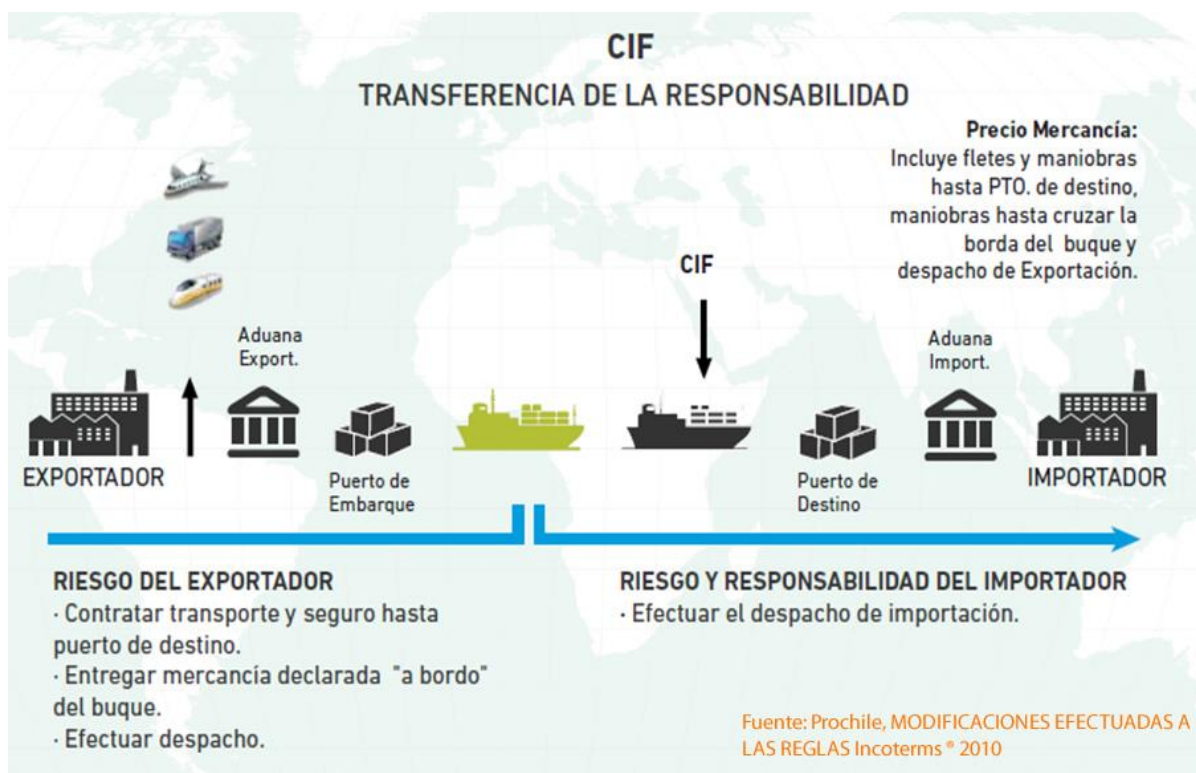


Figura 8: Termino CIF. [Fotografía]. Procolombia (2016)

2.1.2. Documentación para el ingreso de mercancías

Dos facturas comerciales, conteniendo el valor FOB o CIF, dependiendo el término de venta. (EUROPEAN COMISSION, 2014)

- Documentos de transporte: Conocimiento de embarque (marítimo), conocimiento de embarque FIATA.
- Lista de carga (packing list)
- Seguro de transporte de mercancías
- Declaración de importación

- Declaración de valor en aduana: Todas las mercancías importadas en la Unión Europea (UE) deben declararse a las autoridades aduaneras del Estado miembro de que se trate por medio del Documento único Administrativo (DUA); este documento es común para efectuar la declaración de importación de todos los estados miembros.
- Certificado de Origen: Para los envíos que excedan el valor de 60.10 Euros y 20 Kg, por paquete. No es requerido para mercancías que contengan marcas de fábricas que indican el origen, bajo condición que los documentos de transporte indiquen estas señales. Estos documentos deben incluir los siguientes datos básicos: Nombre y dirección del remitente, teléfono, tipo, marcas y numeración de los paquetes, peso bruto o neto (si es necesario las unidades en números o medidas) de los bienes, especificando el tipo de los mismos, medios de transporte. Este certificado debe ser expedido por Consulados, Embajadas o Cámara de Comercio Local en el país exportador, por lo menos 6 meses antes del arribo de la mercancía.
- Licencia de Importación: Para envíos que excedan el valor de 60. 10 Euros y 20 Kg por paquete. Licencia de Importación del Ministerio de Comercio (Director de Comercio Exterior) para bienes no liberalizados. Este documento debe ir acompañado con la factura emitida por el exportador mostrando el valor FOB y CIF de la mercancía (incluyendo los otros costos de transporte y seguro).

A continuación se puede observar el valor de la tarifa en dólares del transporte marítimo desde Colombia a España.

Tabla 6: Reporte de Tarifas de Transporte Marítimo por Ruta.


Reporte de Tarifas de Transporte Marítimo por Ruta

Pais Origen: Colombia

Punto Embarque: Cartagena

Pais Destino: España

Punto Desembarque: TODOS

Agente Comercial	Línea Marítima	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Nombre de Producto	Tipo de Carga	Valor Tarifa USD	Recargo	Valor Recargo	Moneda Recargo	Actu
Empresa 8325	Naviera 14635	Cartagena	Algeciras	Carga General	Contenedor de 20'	150	ISPS	10	USD	
					Contenedor de 20'	150	BAF	274	USD	
					Contenedor de 20'	150	BL	25	USD	
					Contenedor de 40'	200	ISPS	10	USD	
					Contenedor de 40'	200	BAF	548	USD	
					Contenedor de 40'	200	BL	25	USD	
					Contenedor de 40' high cube	200	ISPS	10	USD	
					Contenedor de 40' high cube	200	BAF	548	USD	
					Contenedor de 40' high cube	200	BL	25	USD	

Nota: Recuperado de ProColombia 2016

2.1.3. Exportación

Los pasos para llevar a cabo el proceso exportador son: (LEGISCOMEX)

- En primera instancia la declaración de exportación ya que el proceso inicia al aceptar la autorización de embarque a través de aduana; presentando la autorización de embarque.
- Luego entonces la autoridad aduanera se encarga de la inspección documental o física de las mercancías, para así proceder al embarque de la mercancía en el medio de transporte seleccionado.
- Se da la certificación de embarque y se asigna el número y la fecha de manifiesto al destino de exportación.
-

2.1.4. Procesos para exportar la panela desde el puerto de Cartagena

1. Tramites del exportador: (ICEX; ICEX, 2014)
 - Inscripción en el RUT
 - Firma digital para uso de los servicios de la DIAN (Muisca) y del Ministerio de Comercio Industria y Turismo (ventanilla única al comercio exterior)
2. Negociación: Se debe definir el INCOTERM, teniendo en cuenta el tipo de mercancía, lugar de entrega, modo de transporte entre otros.
3. Declarante: El exportador puede actuar directa o por medio de una agencia de Aduana, cuando el exportador no supera valor FOB de 10.000.
4. Factura comercial: Se debe elaborar en físico la factura comercial en el que se relacionen los datos de negociación, como INCOTERM, moneda de transacción.
5. Carta de responsabilidad: Se debe elaborar una carta dirigida a la policía Antinarcóticos en el que se establece que se hace responsable de la mercancía que va a vender, expresando que es una persona honesta.
6. Vistos buenos: Sacar vistos buenos y autorizaciones especiales que requiera la mercancía, en este caso aprobación de sus normas sanitarias y fitosanitarias, estos certificados lo emiten 21 entidades como el ICA e Invima entre otras.
7. Transportador: Se realiza la cotización de fletes y seguros eligiendo el transportador y naviera que manejara la carga en el que se establece un número de reserva de exportación o Booking. Con este número el transportador recoge el contenedor.
8. Lista de empaque: se relaciona cada caja con la posición arancelaria.
9. Solicitud de Autorización de Embarque (SAE): A través del sistema Muisca en la DIAN se declara el SAE en el que se solicita embarque y salida de mercancía, luego se diligencian los datos del exportador y destinatario y esto genera un numero SAE.

10. Aceptación SAE: Luego del procedimiento anterior la DIAN hace aviso de recibido y firma de aceptación, luego de esto el exportador tiene un mes para embarcar la mercancía.
11. Documentos soporte SAE: el SAE va acompañado de documentos soporte como el que acredita la exportación, vistos buenos y marcación física para combatir el contrabando.
12. Traslado a zona primaria: La mercancía se traslada del depósito del exportador al lugar de embarque para ello se realiza una planilla de traslado por cada vehículo.
13. Aviso de ingreso a zona primaria: Aquí interviene el depósito habilitado, el transportador internacional, el titular del puerto y la DIAN con el fin de informar el ingreso por cada vehículo de la mercancía en el lugar de embarque.
14. Inspección: Por parte de la DIAN se ordena inspección física y documental, en el que hacen participe la policía antinarcóticos, policía fiscal y Aduanera, Invima, ICA y la DIAN.
15. Autorización de embarque: La DIAN autoriza el embarque de la mercancía.
16. Certificación de embarque: el transportador informa a la DIAN el total de carga que embarco
17. Manifestar la carga: El transportador manifiesta a la DIAN la información de la carga 24 horas después de embarcada la mercancía.
18. Presentación de declaración de exportación: el declarante presenta en definitiva la declaración de exportación a través de la DIAN al momento del embarque de la mercancía.

2.1.5. Empaque y embalaje

Para los aspectos de empaque y embalaje estos se deben basar en las normas de la Unión Europea, que se rigen en España. En este sentido el empaque se acoge a la directiva

94/62/EC, donde se establece las normas de cada tipo de producto con su impacto para el medio ambiente así como su manipulación.

En cuanto aspectos de transporte los contenedores deben manejarse en cajas para pallets de 80 X 120 cms, 100 X 120 cms, o 110 X 110 cms; el etiquetado lo rige la norma EU Directiva 89/395/EEG en donde se dispone el idioma a manera conforme a cada producto para España.

El material de empaque puede ser de polipropileno termosellable ya que es el comúnmente utilizada para este tipo de productos como el caso de panela orgánica; este material evita que el producto se contamine con olores del ambiente, este material en Europa es aceptado ya que contribuye a sistemas de reciclaje.

2.1.6. Almacenamiento

La panela es un producto higroscópico es decir tiene gran capacidad de absorber la humedad del medio para ello según la resolución 0779 de 2006 del Ministerio de protección social, con respecto a los requisitos sanitarios en producción y comercialización de la panela se dispone lo siguiente:

- a) Se debe hacer ordenadamente en pilas o sobre estibas, con adecuada separación entre las paredes y el piso;
- b) El almacenamiento se debe realizar en condiciones adecuada de temperatura, humedad y circulación del aire. (RESOLUCION 0779, 2006).

2.1.7. Requisitos de la Ficha Técnica

En Colombia los requisitos para realizar la ficha técnica de un producto de panela orgánica se enfoca de la siguiente manera;

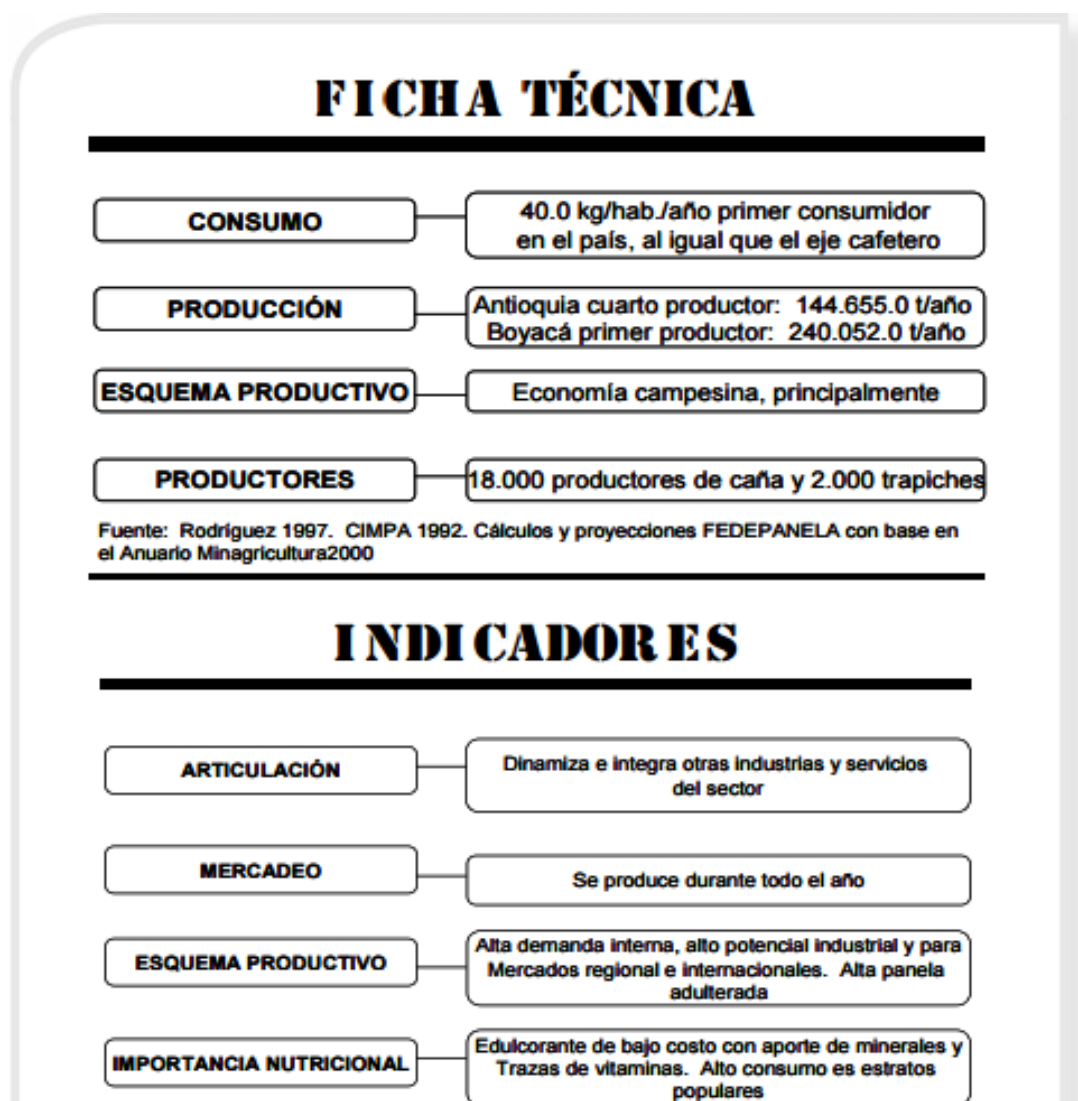


Figura 9. Ficha técnica de la panela. [Fotografía]. Fedepanela (2000)

Fedepanela da a conocer por medio de la resolución 333 del 10 de febrero de 2011 las indicaciones necesarias para llevar a cabo la ficha técnica, debe incluir lo siguiente (MINISTERIO DE PROTECCION SOCIAL, 2011):

- Nombre del producto
- Descripción
- Lugar de Elaboración
- Composición nutricional

Figura 1. Formato vertical estándar

Información Nutricional			
Tamaño por porción 1 taza (228 g)			
Porciones por envase 1			
Cantidad por porción			
Calorías 260		Calorías de grasa 120	
		Valor Diario*	
Grasa Total 13 g		20%	
Grasa Saturada 5 g		25%	
Grasa Trans 2 g			
Colesterol 30 mg		10%	
Sodio 660 mg		28%	
Carbohidrato Total 31 g		10%	
Fibra dietaria 0 g		0%	
Azúcares 5 g			
Proteína 5 g			
Vitamina A 4%		Vitamina C 2%	
Calcio 15%		Hierro 4%	
* Los porcentajes de Valores Diarios están basados en una dieta de 2000 calorías. Sus valores diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades calóricas.			
	Calorías	2000	2500
Grasa Total	Menos de	65 g	80 g
Grasa Sat.	Menos de	20 g	25 g
Colesterol	Menos de	300 mg	300 mg
Sodio	Menos de	2400 mg	2400 mg
Carb. Total		300 g	375 g
Fibra dietaria		25 g	30 g
Calorías por gramo:			
Grasa 9	Carbohidratos 4	Proteína 4	

Fotografía 10. Formato nutricional. [Fotografía]. Fedepanela (2011)

- Empaques comerciales
- Características organolépticas
- Requisitos mínimos y normatividad
- Prohibiciones
- Modo de preparación

En cuanto la exigencia de la Unión Europea en este tema se fundamenta en el marco regulador relativo a suministrar dentro de las características del producto, información completa sobre el contenido del producto y su composición con el fin de proteger la salud e intereses del consumidor. El 13 de diciembre de 2014 entró en vigor un nuevo Reglamento (Reglamento (UE) n.º 1169/2011), que combina dos Directivas en un acto legislativo. Son las

siguientes: la Directiva 2000/13/CE sobre etiquetado, presentación del producto y publicidad de los productos alimenticios (PARLAMENTO EUROPEO, 2016).

La principal novedad es el requisito de que los productores indiquen la presencia de alérgenos en alimentos no envasados e informen la composición nutricional y de preparación que le permita al consumidor tener la seguridad de adquirir este producto.

2.1.8. Certificaciones de panela Orgánica

Existen normas oficiales que son emitidas para la certificación de la panela orgánica; en Colombia el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural establece un alineamiento ecológico mediante la resolución 0187/06 en el que a norma ecológica regula la producción primaria, el procesamiento y la comercialización de productos alimenticios, bajo estándares de la agricultura orgánica, para la comercialización en territorio nacional.



Figura 11. Alineamiento ecológico. [Fotografía]. Min. De Agricultura (...)

En la unión Europea el **Reglamento CEE 834/2007 – 889/2008**; establece un marco jurídico para productos ecológicos con principios generales de la agricultura ecológica y

especifica las normas relativas a la producción, etiquetado, control e intercambios con países de fuera de la Unión Europea (UE) que garantice una competencia justa entre los productores y mayor confianza por parte del consumidor. (EUR-LEX, 2015).

Para concluir Colombia es el segundo productor a nivel mundial seguido de India, sus principales exportaciones se dirigen a Latinoamérica, sin embargo este producto es de gran agrado para los Europeos, es por ello que se elige como país destino España; al realizar el estado del Arte se ve reflejado que el producto es de gran consumo en el país destino y que tendrá mayor participación en el mercado. Según CIEX es fácil y factible entrar al mercado español, teniendo en cuenta el tratado de libre comercio que tiene Colombia con la Unión Europea eliminando así sus aranceles.

Los trámites legales se manejan dentro de la normatividad en el proceso de comercio exterior, hay que tener en cuenta que en Colombia el gobierno impulsa el sector ya que se establece como un producto de primera necesidad hacia los estratos más bajos. Fedepanela como entidad regulatoria establece mediante la prohibición de la azúcar en el proceso de producción, ya que la panela es considerada un endulzante natural con propiedades vitamínicas. En España la legislación europea establece las normas de entrada de la mercancía y su respectiva información pertinente en el etiquetado. (PROCOLOMBIA, 2015)

Capítulo III

Eficiencia del puerto de Algeciras en España para la movilización de panela orgánica desde el puerto de Cartagena

Al plantear una idea de negocio es importante establecer el medio de transporte para este caso será marítimo; por ende es necesario estudiar las ventajas que tiene el puerto de destino es decir el de Algeciras teniendo en cuenta su capacidad física y la productividad portuaria que tiene actualmente.

El Área Logística Bahía de Algeciras, impulsada por la Junta de Andalucía con la participación de la Autoridad Portuaria, tiene la vocación de convertirse en la gran plataforma logística de distribución intercontinental en el sur de Europa, contribuyendo al posicionamiento de Andalucía como puerta de entrada en el Mediterráneo para la recepción y reexpedición de los flujos de mercancías procedentes de Asia y América con destino a España, Europa y África.

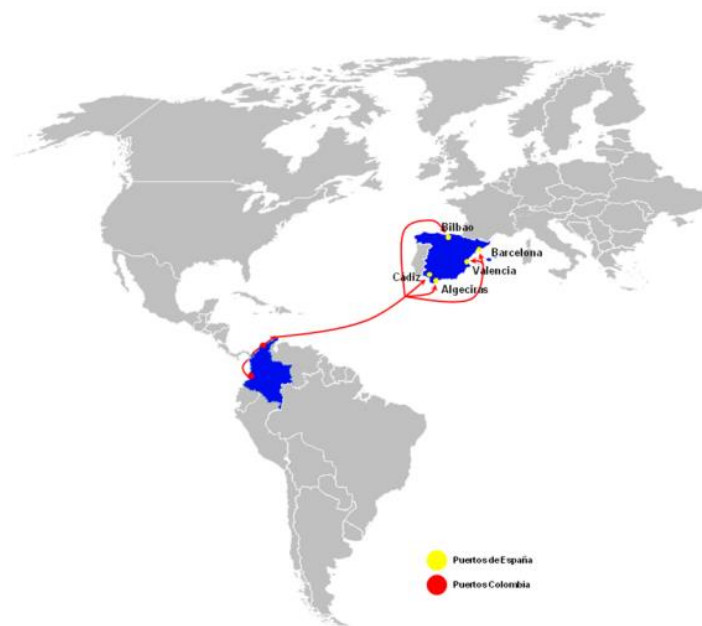


Figura 12: Puerto de Algeciras. [Fotografía]. Procolombia 2016

Con una superficie total de aproximadamente 300 hectáreas y una terminal ferroviaria integrada en la misma, el Área Logística Bahía de Algeciras constituye un eslabón necesario en la consolidación de una eficiente y competitiva cadena logística que fomenta la implantación de actividades y servicios logísticos de valor añadido a las mercancías.

El Puerto Bahía de Algeciras es uno de los más importantes de España por su enclave geoestratégico. Está en la confluencia de las principales rutas marítimas del mundo con un movimiento constante de mercancías y pasajeros.

Teniendo en cuenta que se elige como puerto el de Algeciras en España se establece la ruta más óptima que genere menor tiempo y menores costos, por ende el tiempo de trayecto se estima 12 días.

A continuación se muestra la ruta más eficiente desde el puerto de Cartagena Colombia al de Algeciras España: (SEARATES, 2016)

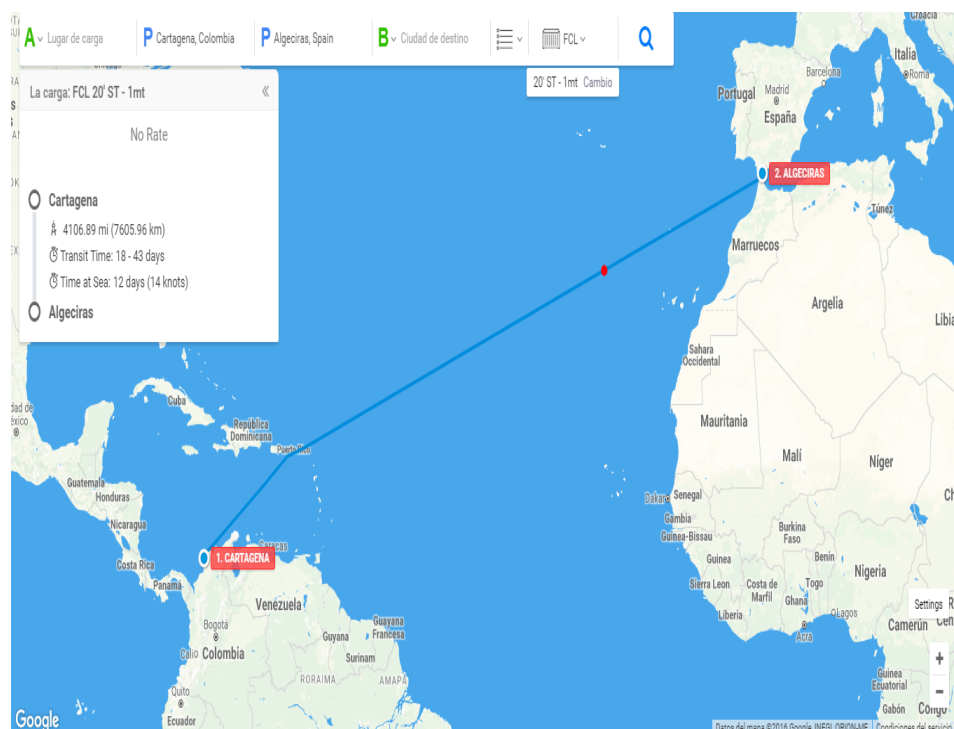


Figura 13: Ruta de Acceso. [Fotografía]. SeaRates (2016)

Inicialmente parte del puerto de Cartagena Colombia, sale por la Isla Manzanillo tal y como se ilustra en la figura:

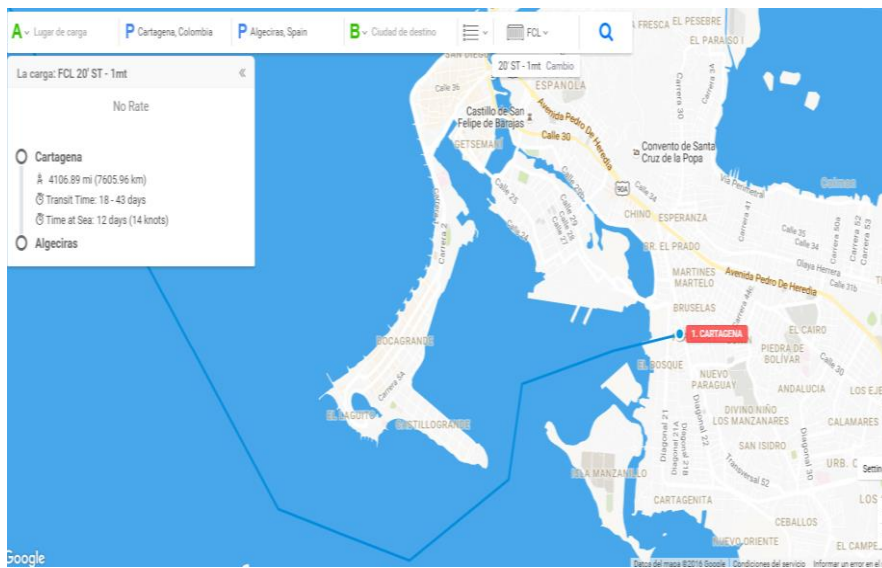


Figura 14: Ruta de Acceso. [Fotografía]. SeaRates (2016)

Luego el buque cruza por barranquilla y se dirige al sur de Puerto Rico en la Islas Vírgenes de los Estados Unidos:

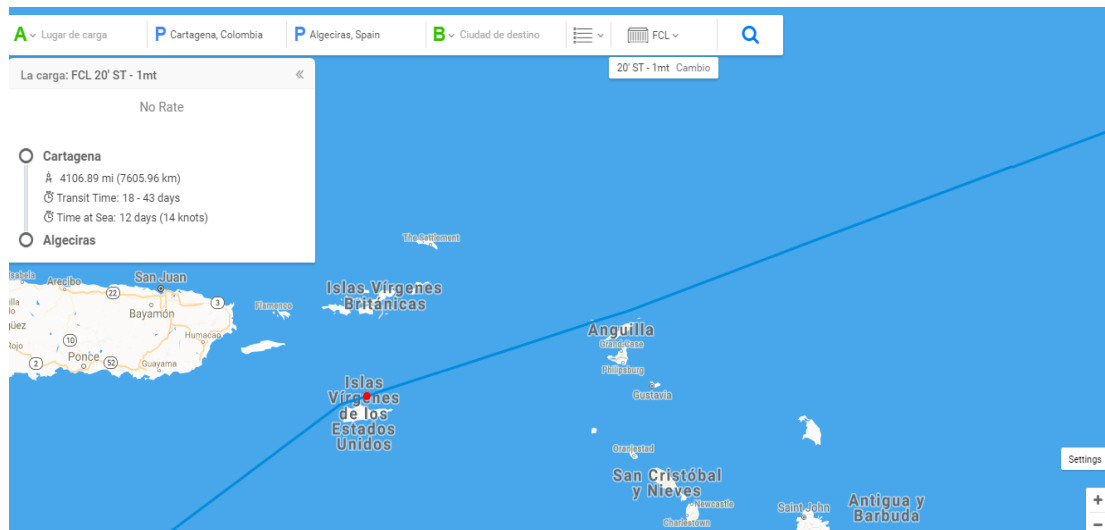


Figura 15: Ruta de Acceso. [Fotografía]. SeaRates (2016)

Finalmente cruza el mar Caribe hasta llegar al mar Mediterraneo y entrar al Puerto de Algeciras en España.

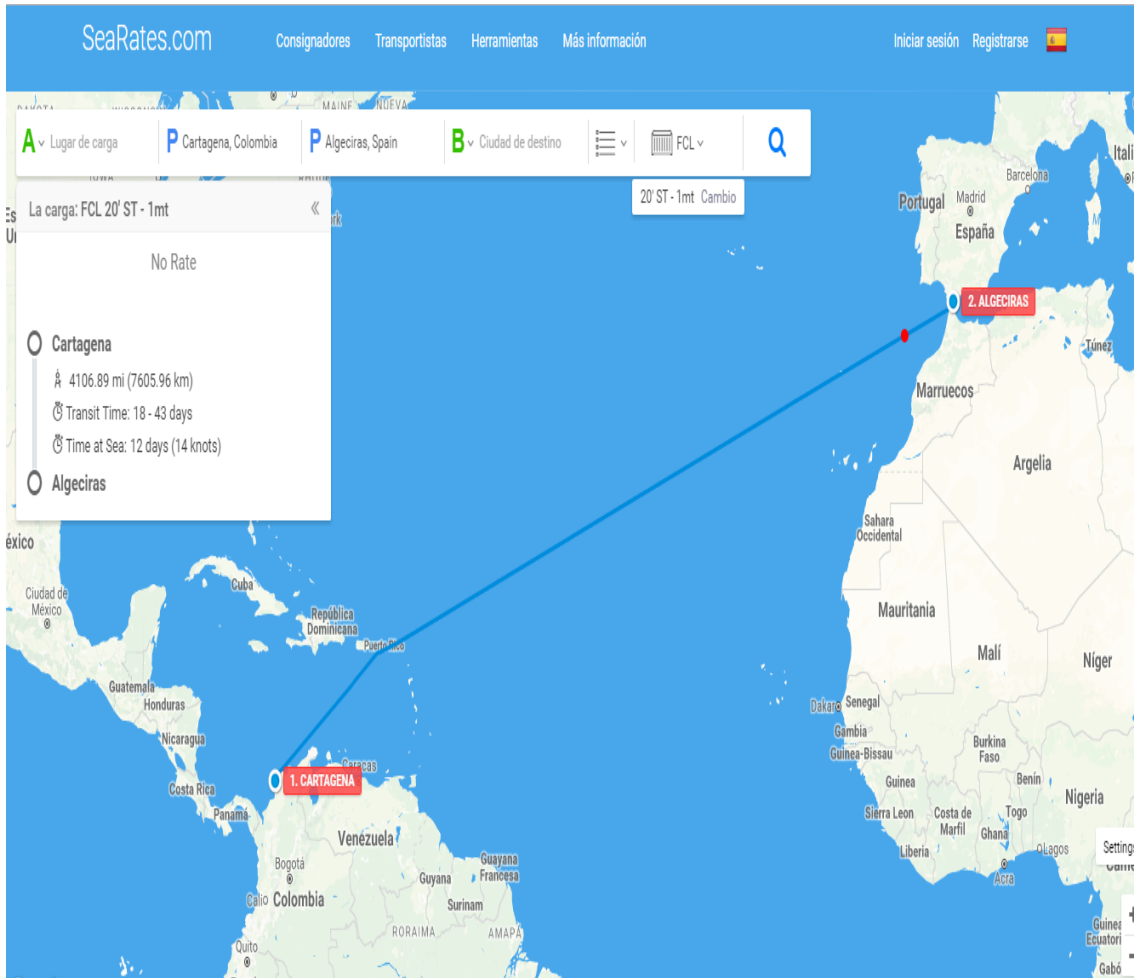
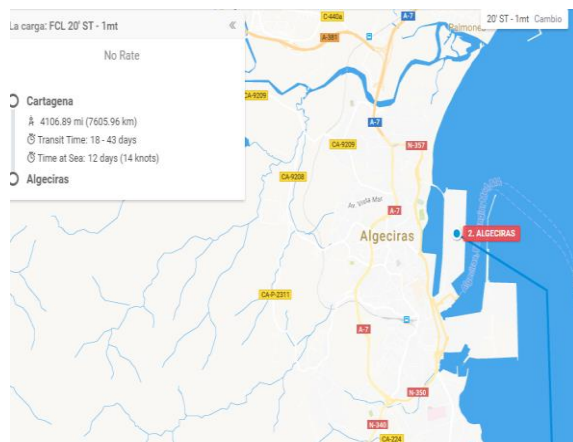
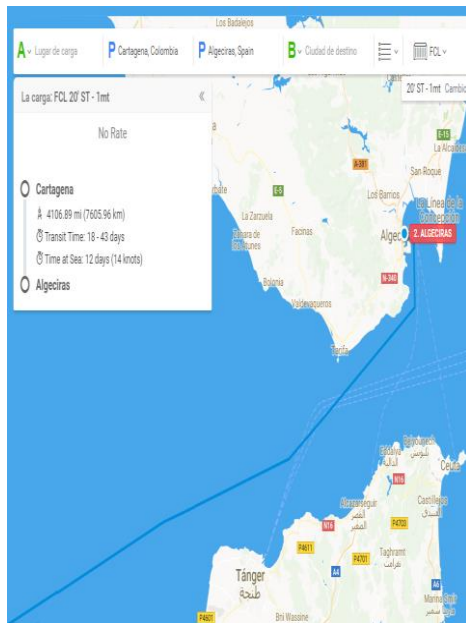


Figura 16: Ruta de Acceso. [Fotografía]. SeaRates (2016)



3.1. CATACTERISTICAS DEL PUERTO

Tabla 7: Características del puerto de Algeciras.

Detalle de Puerto	
Autoridad Portuaria:	Autoridad Portuaria de la Bahía de Algeciras
Dirección:	Paseo de la Conferencia, s/n Algeciras 11207 Spain
Número telefonico:	34 956 58 54 00
Fax:	34 956 58 54 43
800 Number:	
Correo electrónico:	apba@apba.es
Página web:	www.apba.es
Latitud:	36° 8' 27' N
Longitud:	-5° -26' -17' W
UN/LOCODE:	
Tipo de Puerto:	Seaport
Tamaño de puerto:	Medium
Calado máximo del barco:	6.8 m

Profundidad del agua	
Canal:	46 - 50 feet 14 - 15.2 meters
Muelle de carga:	36 - 40 feet 11 - 12.2 meters
Marea media:	1 foot
Anclaje:	76 feet - OVER 23.2m - OVER
Terminal petrolero:	46 - 50 feet 14 - 15.2 meters

Nota: Recuperado en SeaRates (2016)

El Puerto de Algeciras ha recibido el 2º premio a la productividad portuaria de los *IHS Markit Dredging and Port Construction Innovation Awards 2016*. El Puerto de Bremerhaven consiguió el primer premio; Algeciras *ex aequo* con Amberes el segundo; y Hamburgo el tercero.

En el 2015 el Puerto de Algeciras fue premiado con el tercer puesto, también en base al *JOC Port Productivity data*; cabe resaltar que este grupo se encarga de medir la eficiencia de los puertos estandarizado y validando los datos de productividad de los puertos para los 483 puertos y 771 terminales en todo el mundo, con los datos proporcionados por las compañías en todo el mundo. Estos datos suministrados ayudan a comparar la productividad del puerto, el rango de tamaño de los buques e identificar problemas presentes.

3.1.1. Índice de desempeño logístico

Según informe del Banco mundial en el 2016, el puerto de Algeciras ocupó el puesto **23**, en el que se mide la eficiencia del proceso de despacho, la calidad del comercio, la infraestructura relacionada con el transporte, la facilidad de tramitar los embarques a precios competitivos, la competencia y la calidad de los servicios de logística entre otros aspectos. (BANCO MUNDIAL, 2016).

Tabla 8: Índice de Desempeño Logístico

LPI	Puntaje	Puesto
	3,73	23
Aspectos evaluados		
Eficiencia aduanera	3,48	24
Calidad de la infraestructura	3,72	25
Competitividad de transporte internacional de carga	3,63	22
Competencia y calidad en los servicios logísticos	3,73	23
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	3,82	23
Puntualidad en el transporte de carga	4,00	26

Nota: Recuperado del Banco mundial año 2016.

3.1.2. Eficiencia del puerto de Algeciras

El puerto de Algeciras es el primer puerto español en eficiencia logística, esta terminal tiene un movimiento de 5.105 toneladas por metro de muelle, esta cantidad se encuentra muy por encima de la media estatal, cifrada en unas 1.854 toneladas.

Por capacidad terrestre este puerto es superior al resto de los puertos Españoles; según el estudio elaborado por Transporte XXI, entre este último año su eficiencia aumento hasta un 12,8% su superficie terrestre (PUERTO DE ALGECIRAS, 2016).

Este importante crecimiento del puerto de Algeciras es la respuesta a la revolución logística mundial, en la que el transporte marítimo gana protagonismo y relevancia.

El puerto se integra no solamente para facilitar la conectividad entre los modos de transporte, sino que dispone de necesarias infraestructuras diseñadas óptimamente que se adecuan al tráfico, además se llevan a cabo servicios en un tiempo mínimo y a un mínimo coste.

3.2. Puerto de Cartagena

Al momento de exportar panela orgánica se decide como lugar de origen para envió el puerto de Cartagena; teniendo en cuenta los costos, el tiempo y los beneficios que tiene actualmente este puerto y su ubicación estratégica.

Su infraestructura y equipos, operados por los colaboradores más eficientes, permite que la Organización Puerto de Cartagena haya sido catalogada en repetidas oportunidades

como el mejor puerto del Caribe. Sus altos estándares internacionales le permiten prestar servicios supremamente eficientes.

Teniendo en cuenta mi participación en la misión académica que dio lugar “*Cartagena: escenario estratégico para el comercio internacional. Logística, transporte y competitividad en Colombia*” se da mención a la importancia que tiene actualmente el puerto de Cartagena, aun a su pesar de tener poca eficiencia al momento de desembarcar la mercancía, sin embargo actualmente se trabaja en ello con el fin de agilizar la logística que allí se maneja.

Empresas como Esenttia dedicada a la producción y comercialización de materias primas esenciales para la industria del plástico como Polipropileno, Polietileno y Masterbatch ubicada en la Ciudad de Cartagena enfoca los grandes beneficios que tiene el Puerto de Cartagena; partiendo desde su ubicación estratégica, genera para el país grandes oportunidades económicas en materia de comercio exterior a nivel mundial.

Teniendo en cuenta la conferencia suministrada el 26 de octubre de 2016 por parte de Contecar el puerto de Cartagena es el quinto más grande de Latinoamérica según el volumen de carga movilizadora de acuerdo con la CEPAL; además mediante los decretos 101 de 2002 y 1016 de 2000 se efectuó una transformación institucional del sector transporte en virtud del cual el ministerio de transporte mediante la Comisión de Regulación de Transporte regula el transporte del país incluyendo la actividad portuaria; a lo que se suma la Superintendencia de Puertos y Transporte inspeccionar, vigila y controla el servicio del transporte y dentro de él la actividad portuaria y sus diversos actores.

Actualmente el puerto se conecta con 750 puertos en 140 países alrededor del mundo, lo que cataloga como uno de los mejores puertos del continente.

A lo anterior se suma la innovación de la ley 1 de 1991 en el que se buscó superar la etapa de monopolio estatal de Colpuertos, mediante el ingreso de diversos concesionarios portuarios con el fin de garantizar:

- La eficiencia
- La modernización cotidiana
- La libre competencia económica y
- La atención oportuna de las necesidades del comercio internacional colombiano.

Tiempo atrás la gestión portuaria presentaba escasez de equipo, subsidios estatales, competencia limitada, relaciones laborales conflictivas, tarifas altas y poco competitivas para el comercio exterior. A pesar de que actualmente no se evidencia lo anterior se proyecta para el 2017:

- Negocios de diversificación relacionada con ventas anuales de \$300 millones de USD.
- La organización ocupará un puesto destacado como sitio para trabajar, gestión ambiental y responsabilidad social.
- Habrá consolidado alianzas estratégicas valiosas en sus negocios y
- En el año 2017 el Grupo Puerto de Cartagena habrá alcanzado ventas consolidadas de \$600 millones de USD anuales creando valor.

3.2.1. Índice de desempeño logístico

Según informe del Banco mundial en el 2016, el puerto de Cartagena ocupó el puesto **94**, en este se mide la eficiencia del proceso de despacho, la calidad del comercio, la infraestructura relacionada con el transporte, la facilidad de tramitar los embarques a precios competitivos, la competencia y la calidad de los servicios de logística entre otros aspectos. (BANCO MUNDIAL, 2016).

Según el estudio de la Universidad Nacional en materia portuaria, el puerto de Cartagena es el más eficiente del país gracias a sus factores de competitividad portuaria teniendo en cuenta su rotación de carga, recursos físicos, instalaciones, impacto medioambiental y su ubicación estratégica.

Para concluir, teniendo en cuenta lo anterior el puerto de Algeciras es uno de los puertos de mayor movilidad de mercancías, siendo así una gran plataforma logística en España; con ello, el Puerto Bahía de Algeciras se consolida no sólo como enclave de transbordo, sino también como plataforma para la salida y entrada natural de mercancías que proceden o se dirigen a sus áreas de influencia más próximas y a otros mercados más distantes; dicho esto se confirma el envío de panela orgánica dirigida a este puerto cuyo origen es el puerto de Cartagena teniendo como base el tiempo, costos y ubicación estratégica.

Gracias a la gran ubicación estratégica que tiene el puerto de Cartagena facilitará la salida de la panela orgánica que facilitará de manera inmediata su transporte y control de tiempo que van de la mano con el puerto de destino, el puerto de Algeciras. El puerto de Cartagena al ser el principal puerto exportador del país, es una herramienta que facilita el comercio gracias a su alta competitividad y por ende promueve el desarrollo nacional.

Capítulo IV

Modelo de negocio canvas acorde a la mejor ruta desde puerto de Cartagena hacia Algeciras

El proyecto se fundamenta en las oportunidades que tiene la panela orgánica orientada a España, teniendo en cuenta que Colombia no ha sacado provecho de la demanda que algunos países europeos tienen, mientras otros productores similares como Ecuador y Perú ya han empezado a hacerlo. Para lo anterior se decide establecer un modelo de negocio creando una nueva marca como lo es Fruverpanela que se encargara de producir y comercializar panela pulverizada con trozos de fruta deshidratada. A continuación se plantea el modelo de negocio CANVAS.

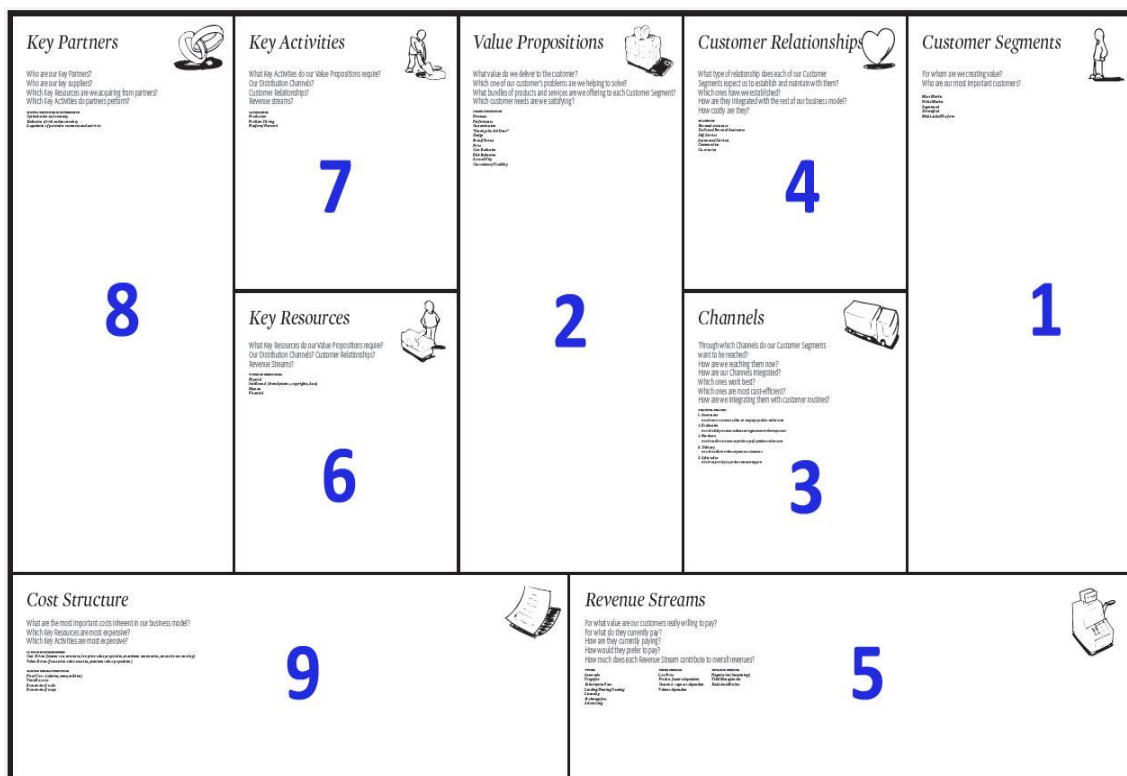


Figura 17: Modelo CANVAS. [Fotografía]. Marketing y finanzas (2014)

4.1. Segmentación del mercado

Mercado objetivo

Adolescentes y adultos (españoles y colombianos) que les guste los endulzantes naturales ubicados en Madrid (España); entre los 25 y 50 años.

Tamaño del mercado

El mercado al cual se dirige lo comprende 6.454.440 de personas el cual el gusto por el producto se estima el 40% de dicha población que lo comprenden niños y adultos con gusto en endulzantes naturales es decir 2.581.776 de personas.

Evolución del mercado objetivo

La panela es un endulzante de origen natural que se establece en el consumidor como fuente energética, por lo que dentro de su población actualmente objetivo tendrá un aumento estimado del 3% anual. (PURO MARKETING, 2013)

4.2. Propuesta de valor

Es claro que todo producto lleno de innovación y nuevas tecnologías genera en el consumidor mayor atención y gusto por adquirirlo, es por ende que Fruverpanela decide apostarle al escenario de la innovación de sus productos, generando valor agregado mediante la mezcla del producto nativo de la panela pulverizada con trozos de naranja, que como bien se sabe es la fruta de mayor preferencia en los consumidores españoles. A su vez su empaque y en específico su presentación contribuye al medio ambiente. (SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, 2013)

Fruverpanela no solo ofrece panela pulverizada con sabores únicos, la compañía ofrece un producto en el que el cliente puede saborear la fruta en su boca y decide adquirir

nuestro producto porque es un endulzante natural que no solo sirve como bebida refrescante, también como energizante; nos diferenciamos de las demás compañías que ofrece panela por la incursión de la fruta deshidratada dentro del producto satisfaciendo el gusto del consumidor en la elección de las frutas de su preferencia, con un producto final de calidad e innovación.

Producto

Fruverpanela ofrece dos productos como lo es CAÑA que es característico de la panela pulverizada con sabor a naranja y SIN FRUTA que es característico de la panela pulverizada natural sin agregados.

Fruverpanela es la panela instantánea pulverizada de 500g, de origen 100% Colombiano, este producto es obtenido de la panela solida por evaporación de los jugos de caña de azúcar; tiene trozos de fruta seca de naranja dentro de su empaque, dicho empaque es de fácil apertura y su presentación es pulverizada; compuesta por carbohidratos en azúcares reductores de glucosa (5,74%), carbohidratos de azúcares no reductores, sacarosa (90%), proteínas (0,2%), Minerales (1%) y Humedad (5%).

Dentro de sus ventajas competitivas encontramos lo siguiente:

- Producto natural
- Trozos de fruta
- Sin endulzantes
- Sin colorantes artificiales
- Sello de calidad Icontec

Para mejor comprensión hago anexo de la ficha técnica.



FICHA TÉCNICA

PRODUCTOS

SIN FRUTA: Panella pulverizada sabor natural.

CAÑA: Panella pulverizada con trozos de naranja cuyo nombre de producto significa vaso con cerveza.

El nombre del producto es característicos de las palabras más relevantes utilizadas en España

IMAGEN DEL PRODUCTO



CARACTERISTICAS:

Fruverpanela es la panela instantánea pulverizada de 500g, de origen 100% Colombiano, este producto es obtenido de la panela solida por evaporación de los jugos de caña de azúcar; tiene trozos de fruta seca de naranja dentro de su empaque, dicho empaque es de fácil apertura y su presentación es pulverizada; compuesta por carbohidratos en azúcares reductores de glucosa (5,74%), carbohidratos de azúcares no reductores, sacarosa (90%), proteínas (0,2%), Minerales (1%) y Humedad (5%).

VENTAJAS:

Producto natural

Trozos de fruta

Sin endulzantes

Sin colorantes artificiales

Sello de calidad Icontec



BENEFICIOS:

Tiene vitaminas A, B1, B2, fosforo y calcio

Fácil preparación

Fuente energética

Regula el ritmo cardiaco

Ayuda a combatir la anemia

Fortalece el sistema inmunológico

Combate la osteoporosis y previene la caries debido a la presencia de fosforo

Combate el raquitismo

Aporta energía para el desarrollo de los procesos metabólicos.

Endulzante natural

MATERIALES:

Empaque Resellable

Horno tradicional, encargado de secar las frutas.

Empacadora

Nevera

Etiquetas de presentación, nutricional y modo de uso

Cabohidratos en azucares reductores de glucosa.....	5,74%
Carbohidratos de azucares no reductores, sacarosa.....	90,0%
Proteinas.....	0,2%
Minerales.....	1%
Humedad.....	5%

Modo de Uso: Mezcle dos cucharadas del contenido en un vaso de agua caliente y revuelva hasta que se disuelva el contenido.

Precauciones: Mantener el un clima templado fuera del alcance de los niños.

Hecho en Colombia por Panela tradición, exportado por Fruberpanela

CONSUMOS Y PROVEEDORES:

Dirigido a adolescentes y adultos (Españoles y Colombianos) que les guste los endulzantes naturales ubicados en Madrid (España).

El principal proveedor es la compañía Panela Tradición, que es la encargada de generar la panela pulverizada sin ningún tipo de adición.

El nombre comercial en Colombia es panela pulverizada al igual que en España, la partida arancelaria en Colombia es 17.01.11.10.00 y en España 17.01.110.

DIMENSIONES Y PRESENTACION:

Producto de 500g cuyas medidas de empaque son 11,5 cm de ancho x 17 cm de alto; en el

caso del sabor de naranja es presentado en polvo con frutas secas de 0.5cm de diámetro

DATOS DE LA EMPRESA:

Página web: www.fruverpanela.com

Representante: Zully Arévalo Moreno

E-Mail: Zaam00@hotmail.com

Dirección: Calle Galiana 14

Tels. 648842503

4.2.1. Problema al que brinda solución

Este producto brinda solución principalmente a las personas con problemas de azúcar en la sangre, ya que, gracias a sus endulzantes naturales cero artificiales y su presentación pulverizada, brinda la oportunidad a estas personas con problema de diabetes la oportunidad de consumir un producto con altos valores nutricionales, este producto tendrá un impacto social positivo teniendo en cuenta la globalización y los cambios de consumo de la sociedad Asiática al iniciar a consumir un producto como la panela que está obteniendo una gran posición en este continente, y gracias a la nueva presentación de panela que se les ofrecerá generara un impacto positivo en la sociedad generando atracción por un producto saludable que al ser en polvo se podrá consumir en su estado natural o mezclar con otras bebidas al gusto del consumidor. (DINERO, 2014)

4.2.2. Factores específicos de la industria en Colombia

- Un total de 226 mil hectáreas están dedicadas al cultivo de la caña.

- El país tiene más de 20.000 trapiches, ubicados a lo largo y ancho de la geografía nacional.
- *“La panela es un producto básico de la canasta familiar, según datos que maneja el Ministerio, el 97 % de la población colombiana de los estratos 1 al 6 la consume en sus diferentes presentaciones”* (elpais,2015)
- Según ProColombia, se han identificado oportunidades de negocio para la panela pulverizada, granulada y en cubos, como bebida instantánea natural y/o saborizada para consumo directo fría o caliente, tanto para el producto convencional como para panela orgánica.
- *“La producción de panela en Colombia es considerada la segunda actividad agroindustrial después del café. Se estima que el país tiene 70.000 fincas que tienen sembradas 240.000 hectáreas de caña panelera en no menos de 19.000 trapiches”.* (portafolio, (2013)

4.3.Canales de comunicación y distribución

Tendrá un canal de distribución directo a cadenas de supermercados en lugares gares donde se comercializara en Madrid exportando el producto. Los principales supermercados son:

- Mercadona
- Carrefour
- Eroski
- Supersano
- Makro
- Alimerca

Su canal de comunicación se da mediante publicidad en redes sociales como FACEBOOK, TWITTER, YOUTUBE, INSTAGRAM y propagandas llenas de innovación en televisión, donde se menciona la propuesta de valor.

4.4.Relación con el cliente

Se tendrá en cuenta la cultura española, valorando sus necesidades y costumbres, dando así la importancia que el cliente merece generando una atención personalizada.

4.5.Ingresos

Generados por la venta del producto directa e indirectamente; el precio de venta es de \$8.000 que corresponde a un paquete de 500g en 100 cajas de 30 empaques es decir \$27.000.000 restando los costos de \$15.965.219.

4.6.Recursos clave

Horno tradicional encargado de secar la fruta para mantener el producto en óptimas condiciones, maquina empacadora y etiquetadora. El recurso humano es de gran importancia en este caso en la fábrica se tendrán 5 productores y 1 administrador .

4.7.Actividades clave

Actividades propias

- Innovar en la presentación del producto
- Abrir nuevos locales comerciales en otras ciudades a nivel nacional

- Establecer nuevos productos cuya variable principal es la panela
- Mantenimiento de maquinaria

Actividades mediante terceros

- Publicidad en medios televisivos
- Mejorar la calidad del producto mediante la incursión de nuevas tecnologías en su elaboración

Enfoqué de las actividades propias

Radica en la incursión de una nueva marca hacia el mercado Español que genere en su consumidor deseo de adquisición para generar en el producto innovación y calidad.

4.8. Aliados clave

Fedepanela ya que es la entidad que ayudara a impulsar el sector y en este caso este plan de negocio y los proveedores tanto de panela la compañía Panela Tradición y de fruta deshidrata Be Fruit.

4.9. Costos

Inicialmente la panela será traída de la ciudad de Medellín el costo de transporte incluido la carga que debe hacer en Caldas para recoger la fruta deshidratada y llegar a Bogotá corresponde a \$1.523.819 tal como se muestra a continuación:

Condiciones registradas por el Usuario				Parámetros Generales	
Características del Viaje				Horas hábiles al mes	288
Origen	MEDELLIN	Destino	BOGOTA	Distancias	350
Tipo de Carga	General			Velocidad promedio	24.42
Características del Vehículo				Porcentaje de Ica y porcentaje de retención en la fuente	1.30%
Configuración	2			Porcentaje de comisión al conductor	8.00%
Tiempos logísticos acordados				Porcentaje de administración del vehículo	5.00%
Horas acordadas de espera para el cargue				Capacidad vehículo	9
Horas acordadas de cargue					
Horas acordadas de espera para el descargue					
Horas acordadas de descargue					
Horas acordadas de consecución carga					

Resumen de Costos	
Costo total de movilizar la carga (1)	\$1,262,180.59
Costo total de los tiempos de espera, carga, descarga y consecución de carga (2)	\$220,572.88
Costo adicional de espera (Decreto 2092) (3)	\$41,066.00
Costo total del viaje (1+2+3)	\$1,523,819.47
Costo total de una hora adicional de espera, carga, descarga y consecución de carga.	\$20,052.08
Costo por tonelada.	\$164,750.39
Costo total tonelada por KM.	\$483.75
Costo total del viaje por KM.	\$4,353.77

Figura 18: Costo de transporte terrestre. [Fotografía]. Procolombia (2017)



Figura 19: Ruta de Transporte terrestre [Fotografía] (2016)

Luego entonces el transporte de Bogotá al puerto de Cartagena se estima en 3.041.400 (USD\$1.013,8) tal como se muestra a continuación:

Condiciones registradas por el Usuario			Parámetros Generales		
Características del Viaje			Horas hábiles al mes	288	
Origen	BOGOTA	Destino	CARTAGENA	Distancias	977.99
Tipo de Carga	General		Velocidad promedio	35.95	
Características del Vehículo			Porcentaje de lca y porcentaje de retención en la fuente	1.30%	
Configuración	2		Porcentaje de comisión al conductor	8.00%	
Tiempos logísticos acordados			Porcentaje de administración del vehículo	5.00%	
Horas acordadas de espera para el cargue			Capacidad vehículo	9	
Horas acordadas de cargue					
Horas acordadas de espera para el descargue					
Horas acordadas de descargue					
Horas acordadas de consecución carga					

Resumen de Costos	
Costo total de movilizar la carga (1)	\$2,779,760.70
Costo total de los tiempos de espera, carga, descarga y consecución de carga (2)	\$220,572.88
Costo adicional de espera (Decreto 2092) (3)	\$41,066.00
Costo total del viaje (1+2+3)	\$3,041,399.57
Costo total de una hora adicional de espera, carga, descarga y consecución de carga.	\$20,052.08
Costo por tonelada.	\$333,370.40
Costo total tonelada por KM.	\$345.54
Costo total del viaje por KM.	\$3,109.85

Figura 20: Costo de transporte terrestre. [Fotografía]. ProColombia (2017)

Para un total de \$4.565.219 (USD\$1.521,7) en el transporte terrestre; para el envío de la mercancía desde el puerto de Cartagena se estima un costo de USD\$ 1.500 que en pesos Colombianos se estima en \$4.500.000 es decir que el costo total del transporte es de **\$9.065.219 (USD \$3.021,7)**

Teniendo en cuenta lo anterior el costo para elaborar el producto se define de la siguiente manera:

Tabla 9: Costos de elaboración

Descripción	Costo C/u
Libra de panela	\$1.200
¼ de Fruta deshidratada	\$300

Empaque y etiquetado	\$200
TOTAL	\$1.700

Nota: Creación propia

Se proyecta 100 cajas, cada una de 30 libras con sobres de 500g, es decir \$5.100.000 (USD \$1.700) sumado al costo de transporte corresponde a \$14.165.219 (USD \$4.721,7) el costo del envío total.

A lo anterior se suma la maquinaria utilizada;

Tabla 10: Maquinaria

Maquinaria	VALOR
Empaquetadora	\$360.000
Etiquetadora	\$345.000
Horno	\$400.000
Nevera	\$695.000
TOTAL	1.800.000 (USD \$600)

Nota: Creación propia

Es decir la suma de los costos corresponde a **\$15.965.219 (USD \$5.321,7)**

Para concluir la panela es de gran gusto en el mercado Europeo y ha sido de gran agrado por su proceso de elaboración, lo que ha generado en el consumidor satisfacción por este, y más si se incluye un producto que actualmente es de gran preferencia como lo es la

naranja, esta fruta al ser de gran acojo en este país, significara para este nuevo producto mayor deseo de adquisición por parte del consumidor por ende el mercado al que se dirige tendrá gran preferencia al ser parte de un nutriente que trae grandes beneficios en salud del consumidor.

Es importante mencionar que Colombia es el segundo productor a nivel mundial de este sector seguido de la India lo que nos indica que tendrá grandes oportunidades dentro de su mercado objetivo por su sabor peculiar y gran cantidad de nutrientes que el producto contiene; es por ello que se desea aprovechar dichas circunstancias para implementar la idea de negocio anteriormente mencionada.

BIBLIOGRAFÍA

LR. (2014). *Fedepanela prevé que el consumo per cápita aumente 25% durante este año.*

Recuperado el 3 de Octubre de 2016 en: http://www.larepublica.co/fedepanela-prev%C3%A9-que-el-consumo-c%C3%A1pita-aumente-25-durante-este-a%C3%B1o_121371

Minuto30 (2015). *Campaña que incentiva al consumo de la panela, gana premio internacional.* Recuperado el 3 de Octubre de 2016 en:

<http://www.minuto30.com/campana-que-incentiva-el-consumo-de-panela-gana-premio-internacional/314940/>

ProColombia. (2016). *Encuentre oportunidades de negocio.* Recuperado el 21 de febrero en:

<http://www.colombiatrader.com.co/oportunidades-de-negocio>

DINERO. (2014) *El negocio de la panela crece y se derrite a la vez.* Recuperado el 8 de

octubre de 2016 en: <http://www.dinero.com/empresas/articulo/balance-del-sector-panelero-colombia-2014/202561>

SEARATES. (2016). *Ruta de acceso.* Recuperado el 9 de octubre de 2016 en:

<https://www.searates.com/es/reference/portdistance/?A=ChIJ05QVrjqkFY4RQKPy7wSaDZo&K=ChIJgTwKgJcpQg0RaSKMYcHeNsQ&D=20994&G=3123&shipment=1&container=20st&weight=1&product=135&request=0&>

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO (2013). *Cadena productiva de la panela*. Recuperado el 1 de Noviembre de 2016 en: <http://www.sic.gov.co/drupal/sites/default/files/files/Panela.pdf>

ICEX (2014). *Invertir en España*. Recuperado el 12 de noviembre de 2016 en: <http://www.investinspain.org/invest/es/invertir-en-espana/index.html>

Legiscomex (...). *Proceso para exportar*. Recuperado el 12 de noviembre de 2016 en: <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/impo-expo-Buenaventura.asp>

PuroMarketing (2013). *Analizando el comportamiento de compra de los españoles*. Recuperado el 12 de noviembre de 2016 en: <http://www.puromarketing.com/53/14377/analizando-comportamiento-compra-espanoles.html>

ICEX. (2014). *Infraestructura de transportes ultramoderna*. Recuperado el 12 de noviembre de 2016 en: <http://www.investinspain.org/invest/es/por-que-espana/plataforma-de-negocios-internacional/index.html>

European Comission (2014). *Mi Exportación*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016 en: <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/form/output?action=output&prodLine=&languageId=ES&taricCode=1701129000&partnerId=co&reporterId=es&simulationDate=10%2f03%2f2015&simDate=20150310&nomenCmd=&resultPage=reqlist&mode>

ProColombia (2015). *Perfil de logística desde Colombia hacia España*. Recuperado el 13 de noviembre de 2016 en:

http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_de_logistica_desde_colombia_hacia_espana_0.pdf

LEGISCOMEX (2014). *10 pymes colombianas que se atrevieron a exportar en el 2014*.

Recuperado el 15 de noviembre de 2016 en:

<http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/1/10-pymes-colombianas-exportaron-2014-dic-10-14-1not/10-pymes-colombianas-exportaron-2014-dic-10-14-1not.asp>

Cámara de Comercio (2015). *Código CIU*. Recuperado el 17 de noviembre de 2016 en:

<http://linea.ccb.org.co/descripcionciuu/>

Universidad Piloto de Colombia. 2014. “Modelo de negocio para exportación de panela orgánica de Colombia hacia Italia”. Pág. 18, Bogotá.

ICEX. (2015). *Agencia*. Recuperado el 17 de noviembre de 2016 en:

<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/donde-estamos/red-territorial-de-comercio/navegacion-principal/calendario-actividades/FEN2015368526.html?idComunidad=10&null>

ICEX. (2013). *Impuestos*. Recuperado el 25 de noviembre de 2016 en:

<http://www.investinspain.org/invest/es/invertir-en-espana/impuestos/index.html>

Minuto30 (2015). *Campaña que incentiva al consumo de la panela, gana premio internacional*. Recuperado el 25 de noviembre de 2016 en: <http://www.minuto30.com/campana-que-incentiva-el-consumo-de-panela-gana-premio-internacional/314940/>

ProColombia (2013). *Tarifas del transporte marítimo*. Recuperado el 25 de noviembre de 2016 en: <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/logistica/reportes-de-transporte/maritimo/tarifas-por-rutas>