



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BUCARAMANGA 2018



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN



ALCALDÍA DE BUCARAMANGA

Municipio de Bucaramanga



Lógica Ética & Estética
Gobierno de los Ciudadanos



VIGILADA MINEDUCACIÓN

✓ ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA



**Alcalde de
Bucaramanga:
Rodolfo Hernández
Suárez**



**Jefe Inmediato:
Sergio Oswaldo Cajías.
Asesor TIC**



**Consultor Coreano:
Seong Do Lee.**

✓ LINEA 3: SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL



Posicionar el Municipio de Bucaramanga como una ciudad con sostenibilidad ambiental eficiente en el manejo, conservación y aprovechamiento de los recursos naturales, fomentado a las ciudadanas y a los ciudadanos el sentido de pertenencia hacia el cuidado de las fuentes hídricas, zonas verdes, fauna y flora.

✓ COMPONENTES

1 Espacios verdes para la democracia

2 Gestión del Riesgo

3 Ambiente para la ciudadanía

4 Ruralidad con equidad



**4.1. Nuestro Proyecto
Agropecuario**

✓ ACTIVIDADES QUE SE REALIZARON



Diseñar un plan exportador que potencie los productos agrícolas identificados de las zonas rurales del municipio en el ámbito internacional a partir del Proyecto “Nuestro Proyecto Agropecuario” del Componente Ruralidad con Equidad de la línea estratégica Sostenibilidad Ambiental del plan de Desarrollo Municipal 2016-2019 PDM.



Apoyar dentro del plan estratégico TIC de la alcaldía de Bucaramanga, los roles de traducción e interpretación de idiomas de español a inglés e inglés al español, del asesor internacional del Gobierno de Corea Seong Do Lee en el trabajo de asesoría y consultoría que brindará el experto, con el objeto de llevar a cabo una buena comunicación en doble vía con todas y cada una de las partes interesadas que están apoyando el programa Nuestro Proyecto Agropecuario.



Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN

✓ ACTIVIDADES QUE SE REALIZARON



Apoyar al asesor TIC en la generación de agendas de reuniones, informes, actas y documentos de evidencias en idioma español o inglés involucrando la utilización de los términos técnicos en el ámbito de los negocios de las actividades resultantes del trabajo realizado por el asesor del gobierno coreano del Programa Nuestro Proyecto Agropecuario

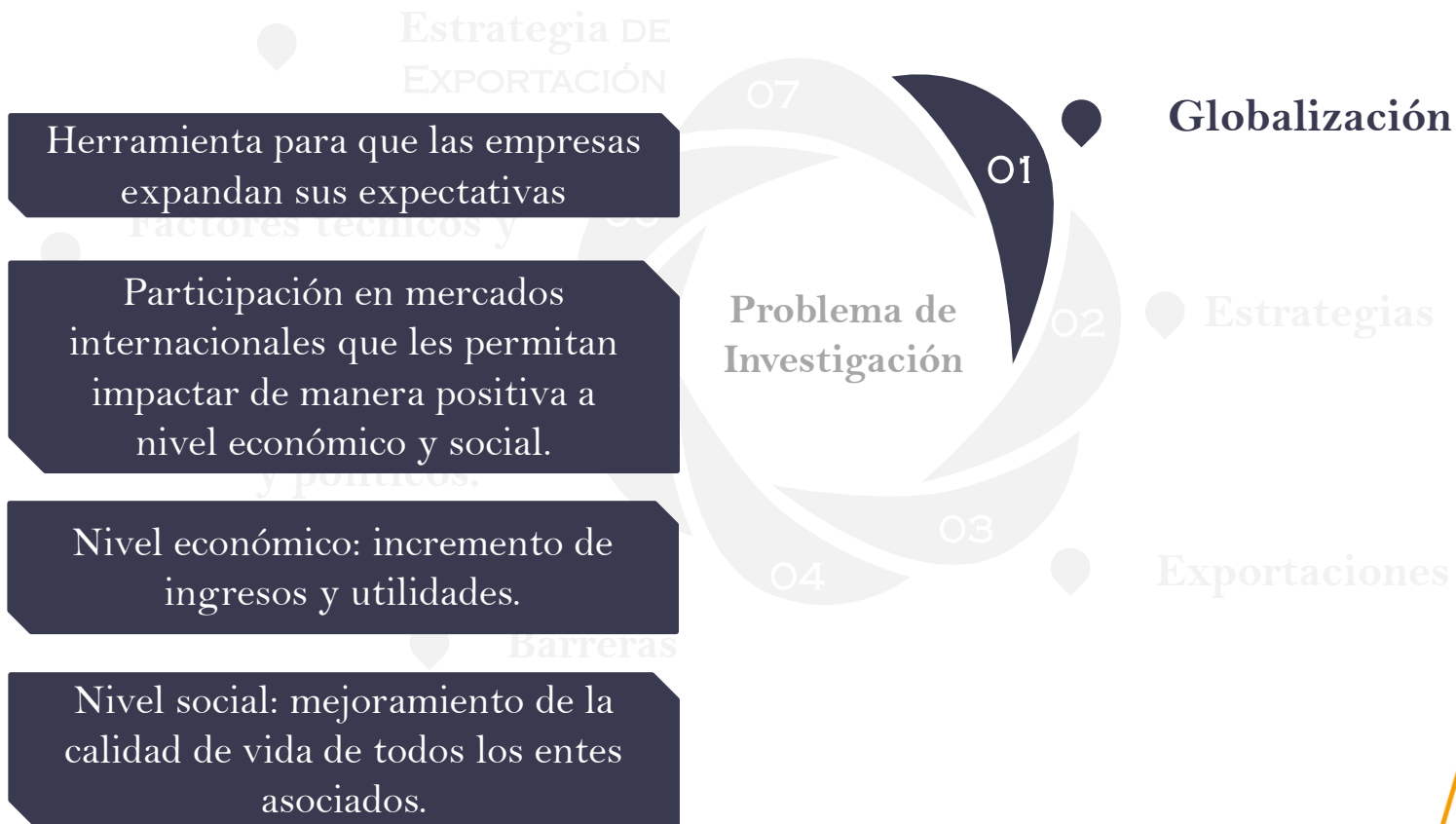


Apoyar la construcción y socialización del plan de promoción de trabajo, mediante la participación en todas las reuniones asociadas a la actividad.

✓ PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN



✓ PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN



Beck, U. (1997). ¿Qué es la globalización? *¿Qué Es La Globalización?*, 17.

Chacholiades, M. (1995). *Economía Internacional*.

✓ PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Estrategias que propenden por la promoción de las exportaciones a través del Incentivo a la Capitalización Rural (ICR) y por la admisibilidad de los productos colombianos en el exterior

Factores técnicos y culturales

Factores sociales y políticos.

Barreras

Problema de Investigación

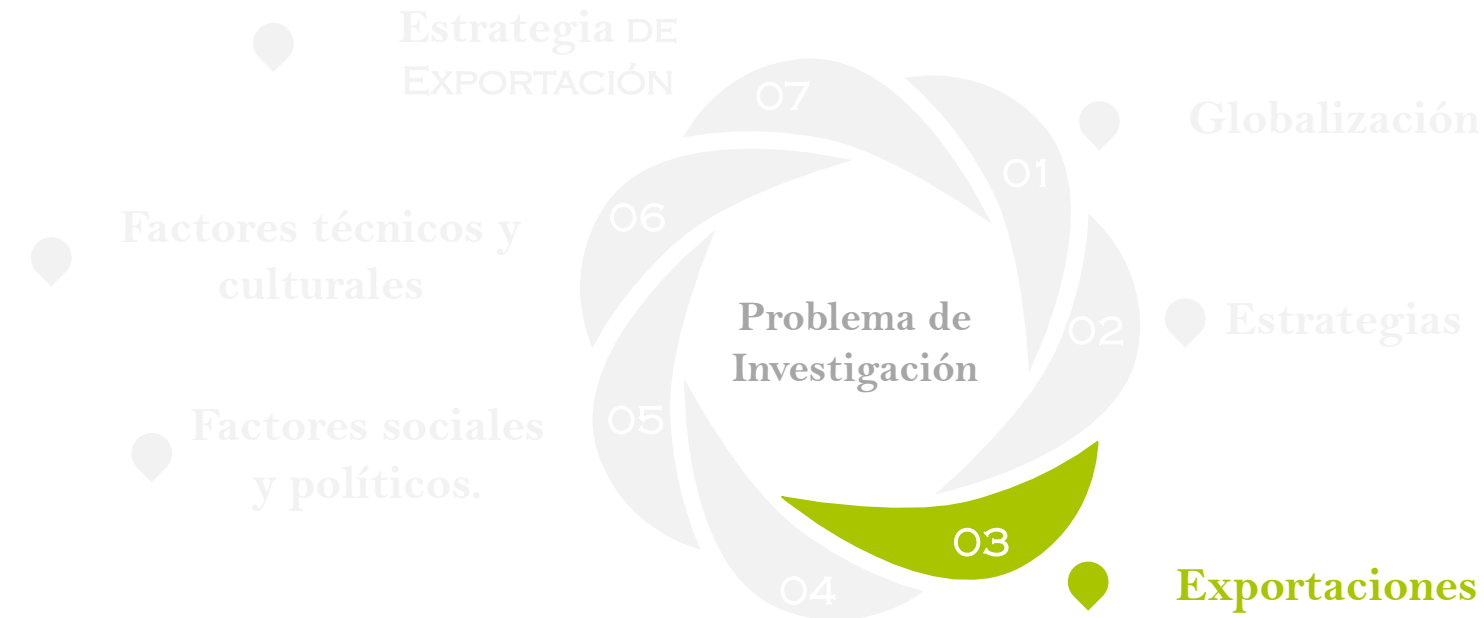
Globalización

● Estrategias

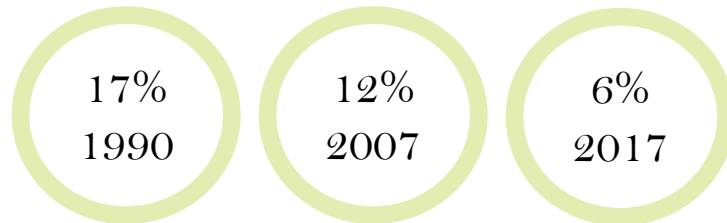
Exportaciones

✓ PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

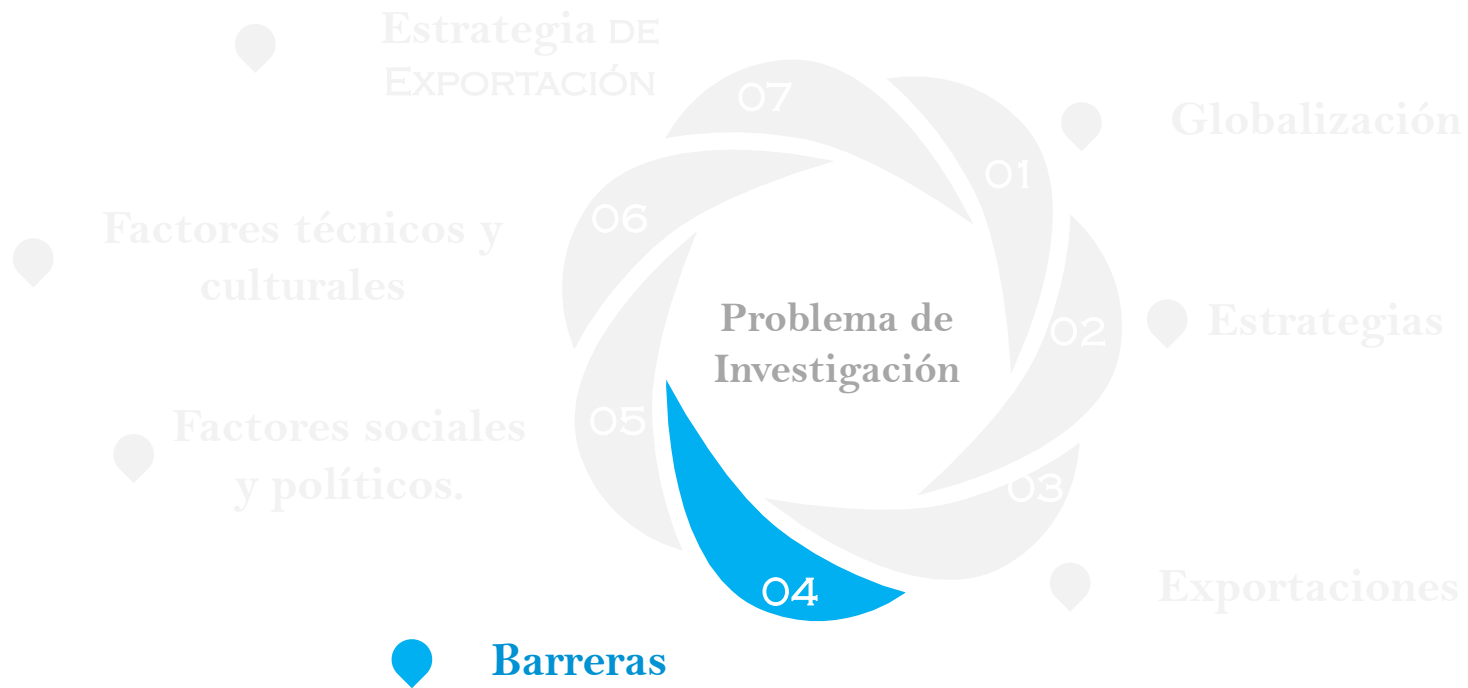
Participación del total de las exportaciones del sector son del 36%



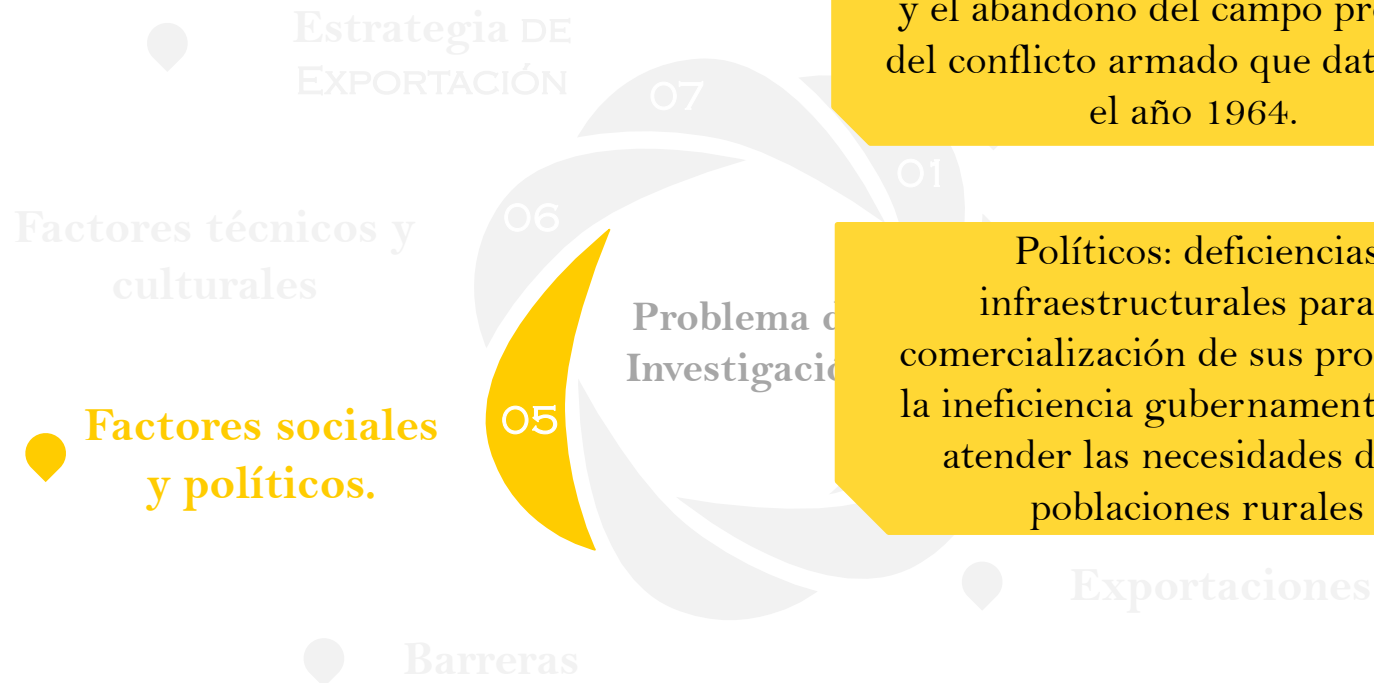
Participación del PIB



✓ PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN



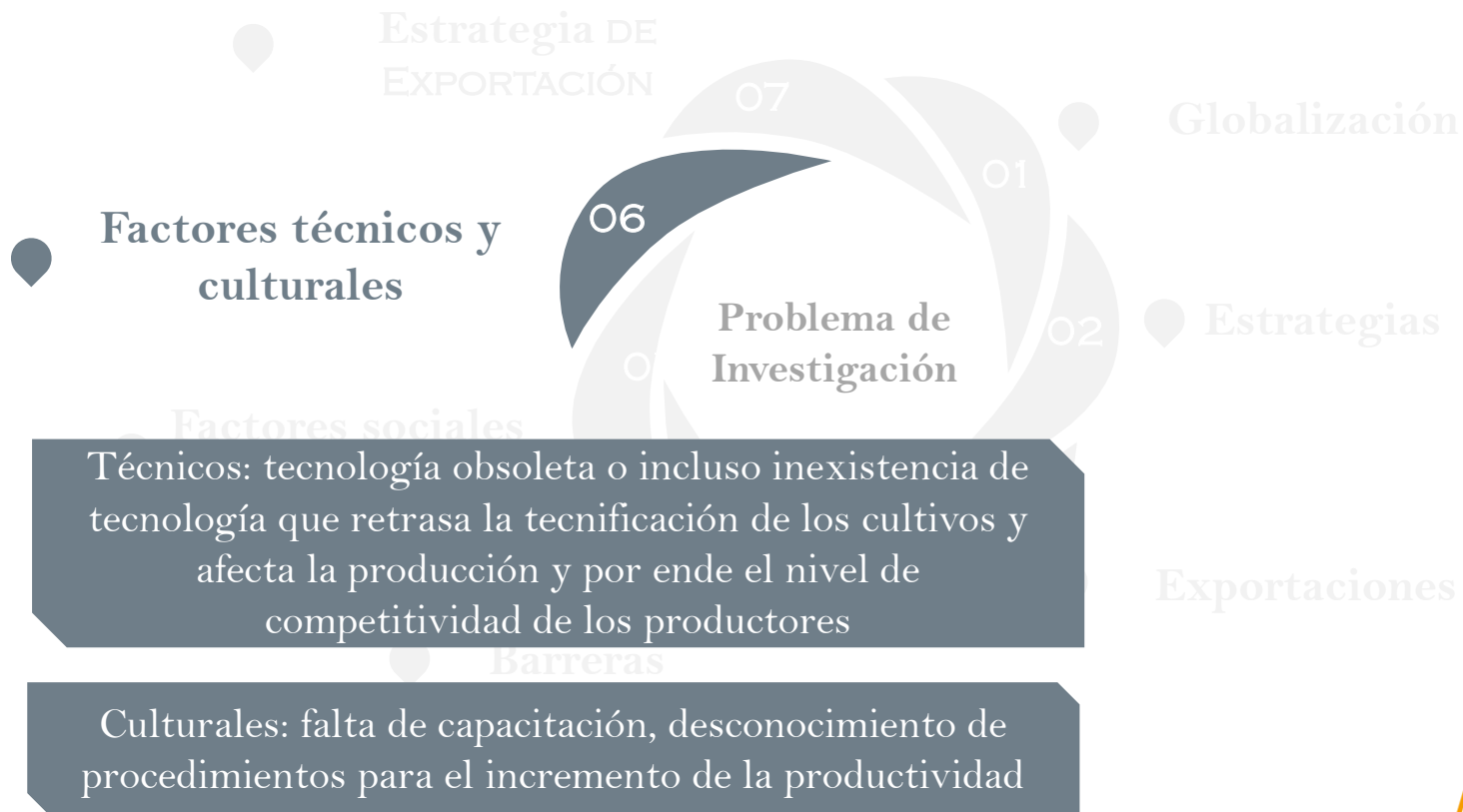
✓ PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN



Sociales: siembra de cultivos ilícitos y el abandono del campo producto del conflicto armado que data desde el año 1964.

Políticos: deficiencias infraestructurales para la comercialización de sus productos, la ineficiencia gubernamental para atender las necesidades de las poblaciones rurales

✓ PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN



✓ PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Estrategia de
Exportación

Globalización

Factores técnicos y

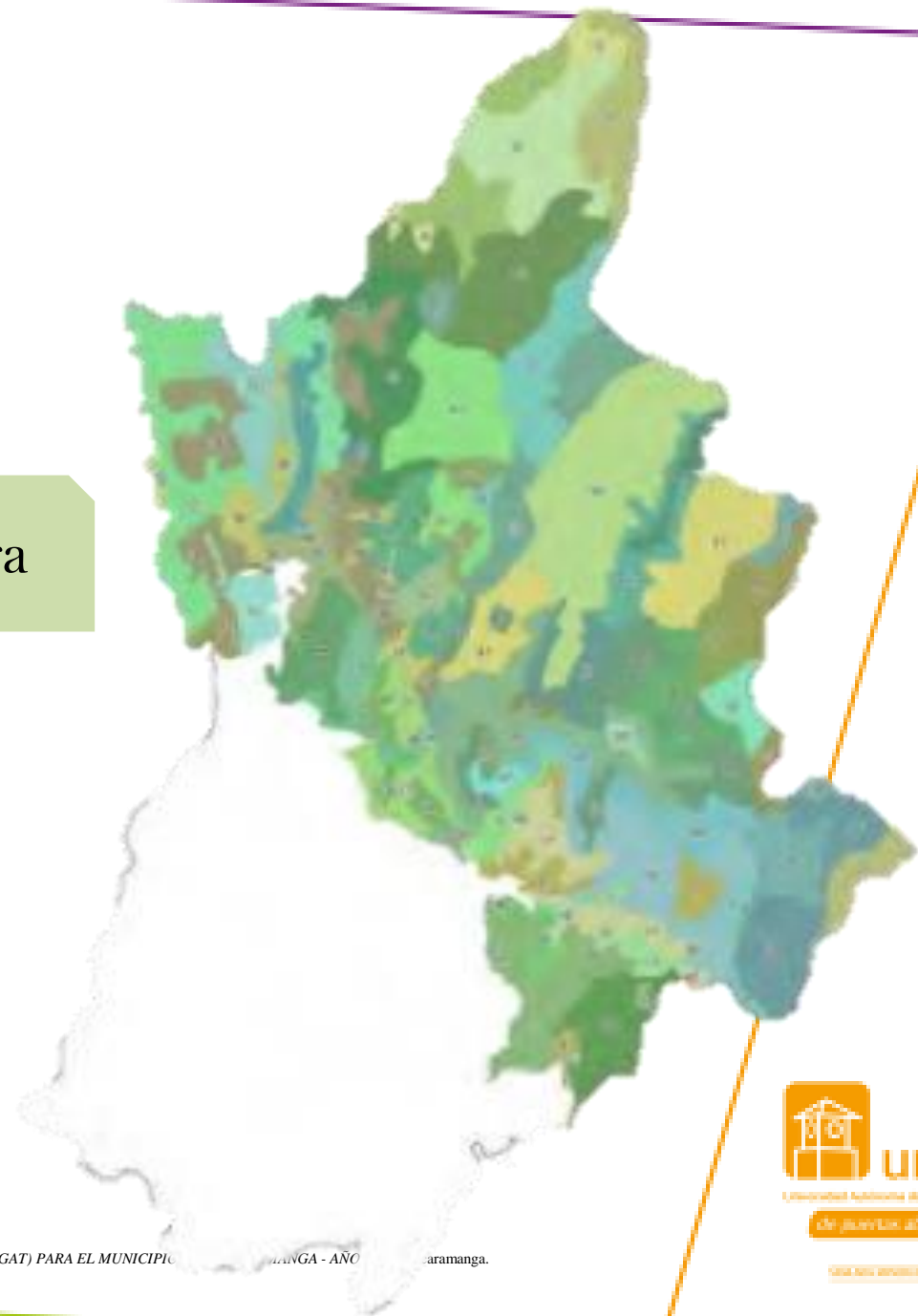
Diseñar una estrategia de exportación de aguacate del municipio de Bucaramanga, Santander.

Factores sociales

Según el reporte de admisibilidad de los productos colombianos: el aguacate es uno de los mayores logros de esta iniciativa, logrando enviar el primer cargamento de 34 toneladas de aguacate a Estados Unidos; marcando el inicio de las exportaciones de este producto al mercado estadounidense, uno de los más fuertes en cuanto regulación de alimentos se refiere.

✓ JUSTIFICACIÓN

Área rural de Bucaramanga



✓ JUSTIFICACIÓN

Bucaramanga cuenta con:

3

Corregimientos

29

Veredas



✓ JUSTIFICACIÓN

En el área rural de Bucaramanga cuenta con:

24

Veredas cultivan
Aguacate.

70

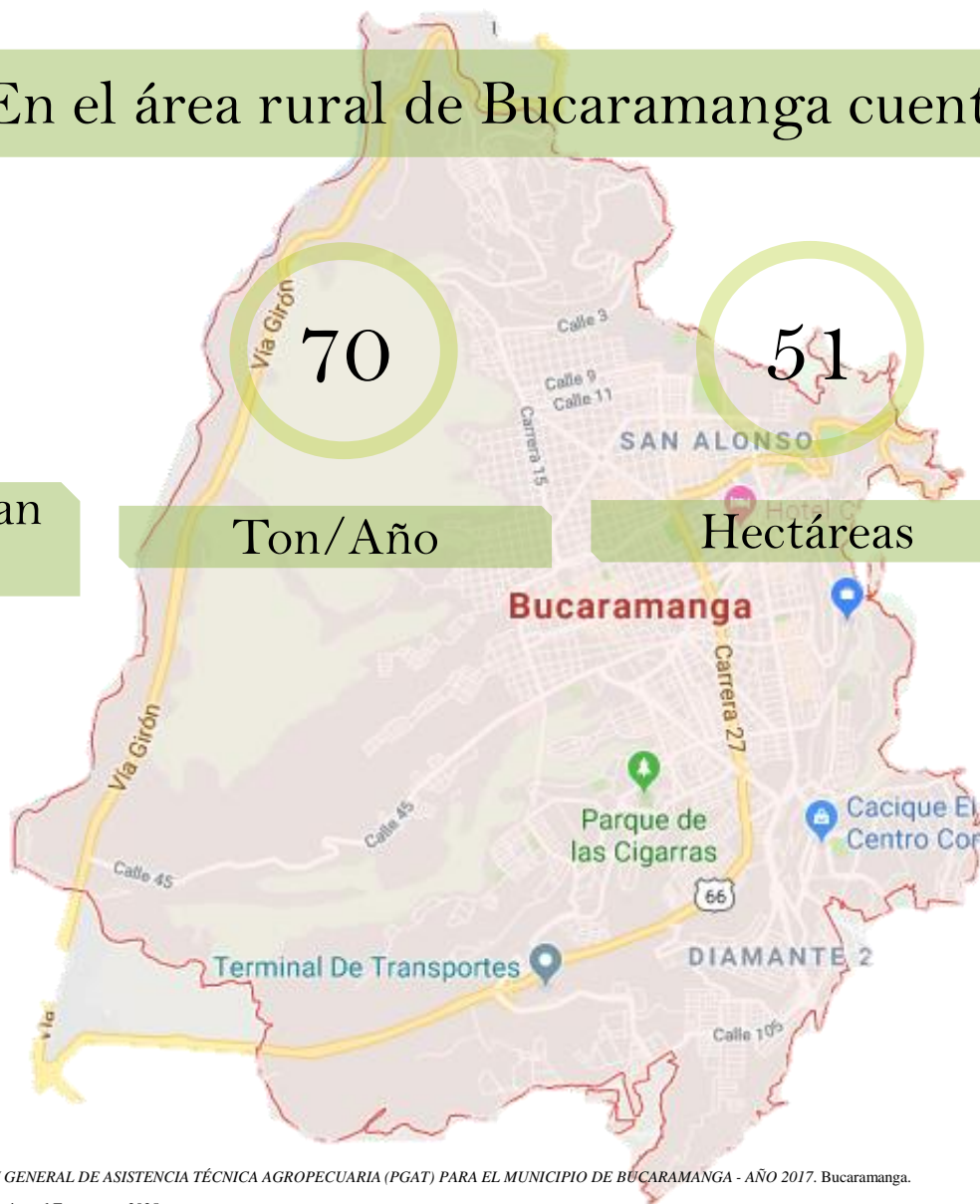
Ton/Año

51

Hectáreas

223

Predios



✓ JUSTIFICACIÓN

En Bucaramanga se cosecha:

24

Veredas cultivan
Aguacate.

70

Ton/Año

51

Hectáreas

223

Predios

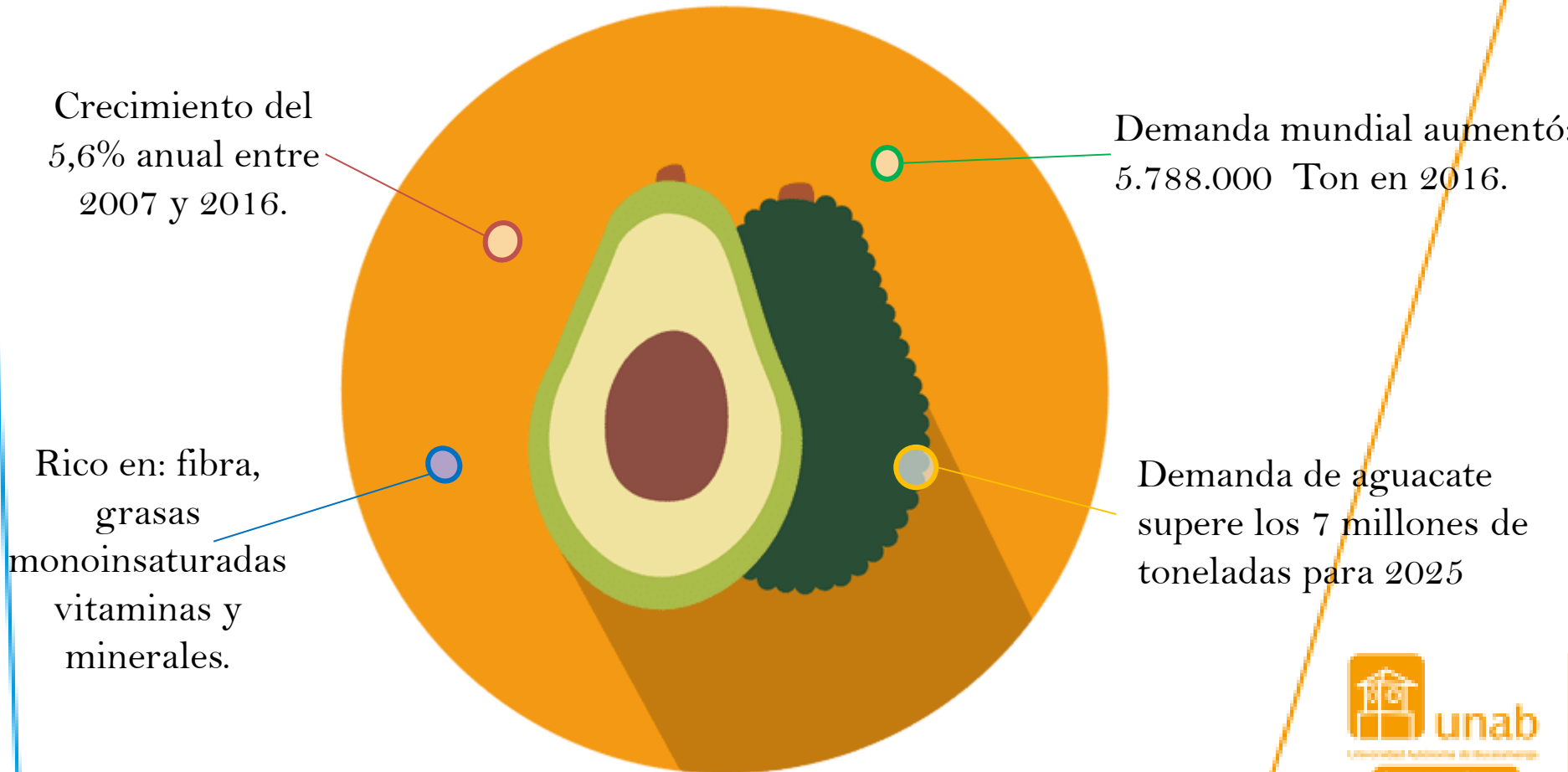
Estas áreas de producción están siendo desatendidas y desaprovechadas por factores sociales, operacionales, económicos y tecnológicos.

✓ JUSTIFICACIÓN



✓ JUSTIFICACIÓN

Es por esto que se identifica una oportunidad para impulsar los productos del sector rural del municipio de Bucaramanga, especialmente el cultivo de aguacate.



✓ OBJETIVO GENERAL

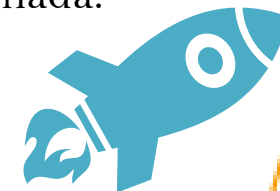
- Formular una estrategia de exportación para el cultivo de aguacate del municipio de Bucaramanga Santander hacia el mercado europeo.



✓ OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Determinar aspectos de accesibilidad al mercado europeo para el cultivo de aguacate de Bucaramanga, Santander.

Socializar con los productores de aguacate del municipio de Bucaramanga la estrategia exportadora diseñada.



Diseñar matriz de selección país para identificar el mercado potencial del cultivo de aguacate de Bucaramanga, Santander hacia la Unión Europea.

Establecer protocolo de negociación para el país europeo objetivo del cultivo de aguacate de Bucaramanga Santander.

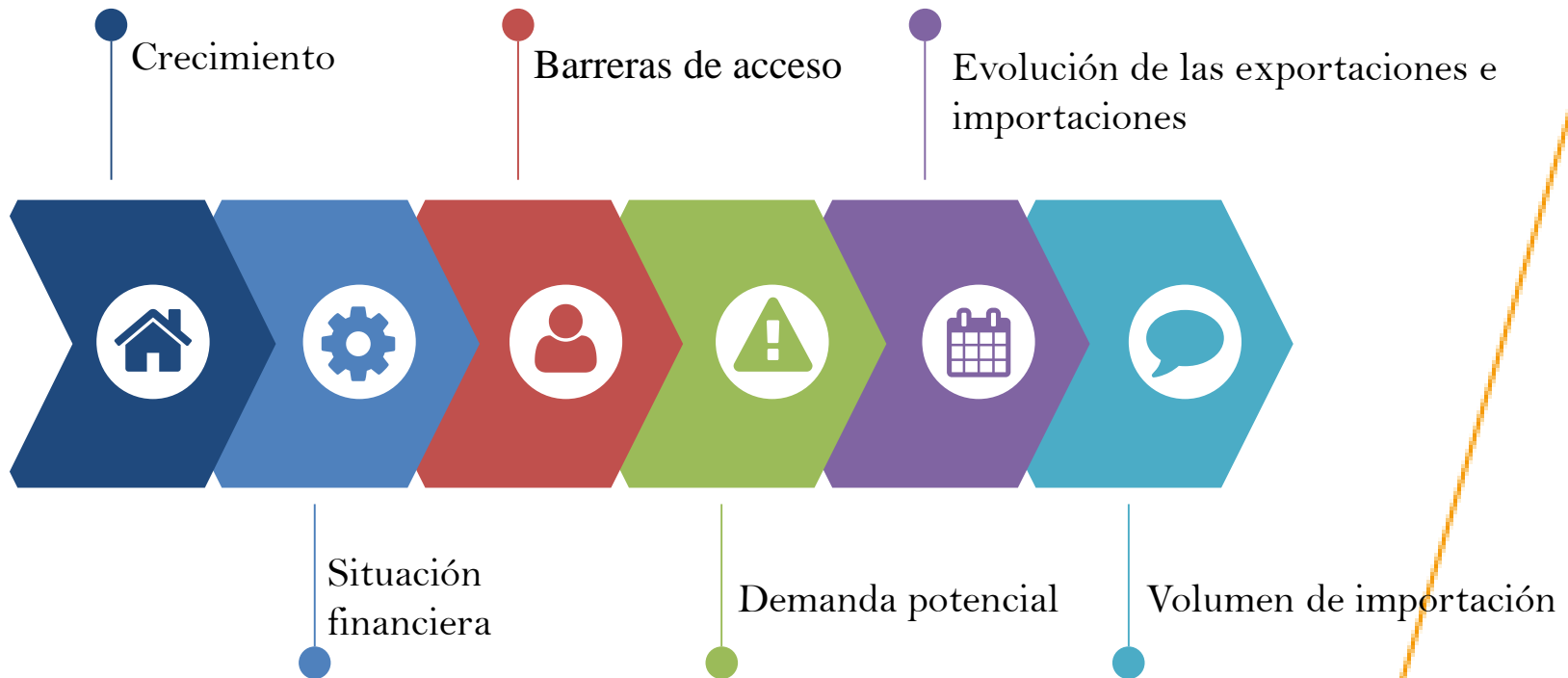
✓ MARCO TEÓRICO

Plan de Internacionalización para las empresas - Olegario Llamazares

En este sentido y reconociendo la importancia de los planes de exportación o planes de internacionalización, Olegario Llamazares García-Loma, economista con más de 30 años de experiencia profesional en comercio exterior y negocios internacionales; plantea en su libro “Plan de Internacionalización para las empresas”, una metodología de construcción de dichos planes, basada en 5 pasos o etapas:

Plan de Internacionalización para las empresas

Olegario Llamazares



Plan de Internacionalización para las empresas

Olegario Llamazares

Análisis comparativo de países: Una vez se establecen los países que serán considerados y los criterios, se procede a realizar la comparación de manera objetiva. Para lo anterior se sugiere utilizar dentro de la matriz de selección de países, coeficientes de ponderación y escalas de puntuaciones para cada criterio utilizado. Finalmente, se seleccionan los países objetivo para continuar con las siguientes etapas de la estrategia exportadora.



Tabla 1. Zonas geográficas preferentes para un plan de internacionalización.

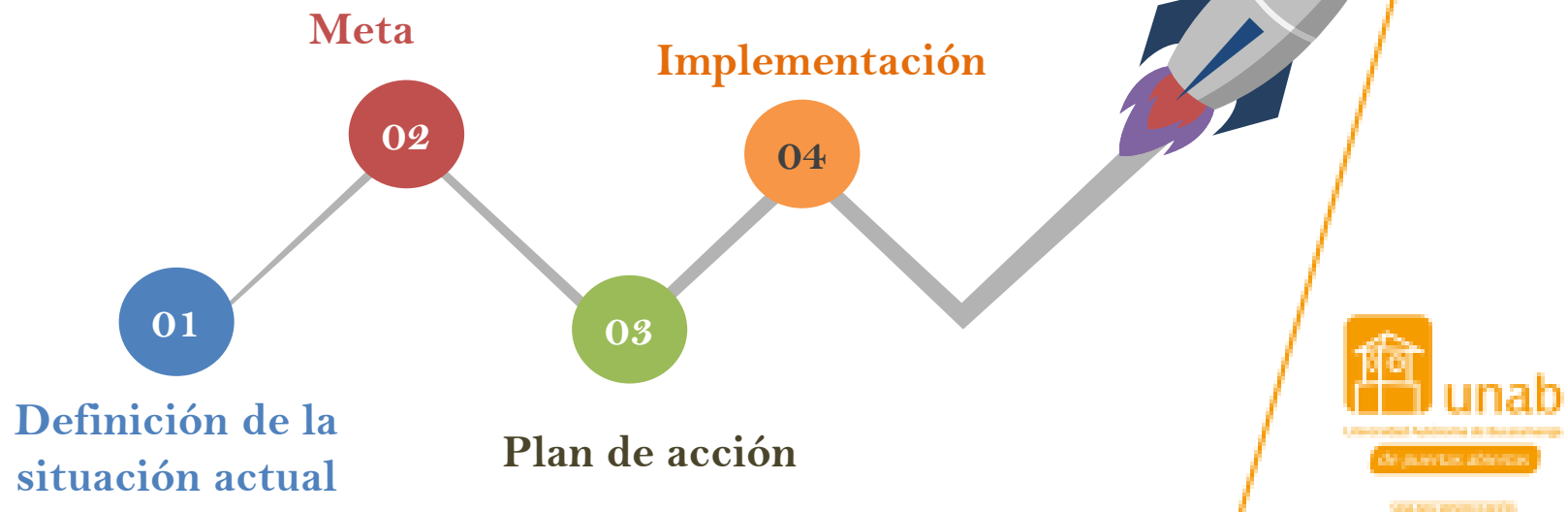
ZONA GEOGRÁFICA	PAÍSES
Europa Occidental - grandes mercados	Alemania, España, Francia, Italia, Reino Unido.
Europa Occidental - mercados medianos	Austria, Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Países Bajos, Suecia, Suiza.
Europa del Centro y del Este	Chequia, Hungría, Polonia, Rusia, Rumanía, Ucrania.
OCDE - grandes mercados	Australia, Estados Unidos, Canadá, Japón.
América Latina - grandes mercados	Brasil, México.
América Latina - mercados medianos	Argentina, Colombia, Chile, Perú.
Asia - grandes mercados	China, India.
Asia - mercados medianos	Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Malasia, Vietnam, Tailandia, Taiwán.
África Subsahariana	Angola, Nigeria, Costa de Marfil, Ghana, Senegal, Sudáfrica.
Países musulmanes	Arabia Saudita, Emiratos Árabes, Egipto, Irán, Marruecos, Turquía.

Fuente: Adaptado de Olegario Llamazanares, 2014.

El marketing internacional como herramienta indispensable para una exportación efectiva - Odalis Moreno Oliva

Centro de Información y Gestión Tecnológica. Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente. Santiago de Cuba

El marketing internacional es una herramienta que involucra fijación de precios, canales de promoción y distribución de los bienes o servicios; sin embargo, el proceso es más complejo de lo que parece, puesto que es necesario analizar el riesgo del país objeto, recursos y capacidades de la empresa, realidad de la competencia, entorno legal, social y cultural, potencial del mercado, entre otros

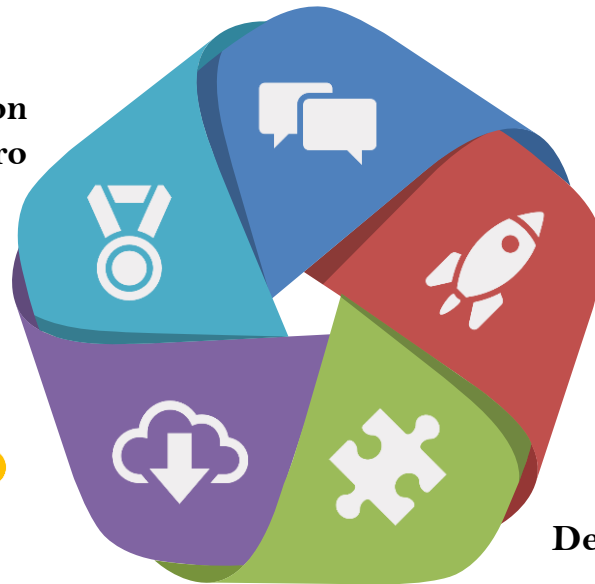


Método Harvard de negociación

Roger Fischer, William Ury y Bruce Patton



Los negociadores son personas primero



Creación de opciones para ganancia mutua

Los intereses



Definición de criterios



01

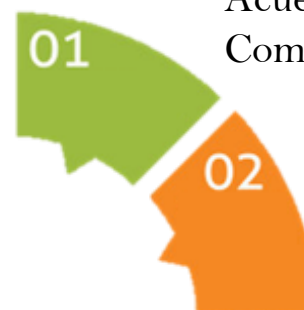
Marco conceptual

01

Acuerdo
Comercial

02

Marco conceptual



Acuerdo
Comercial

Estrategia
Exportadora

03

Marco conceptual



04

Marco conceptual



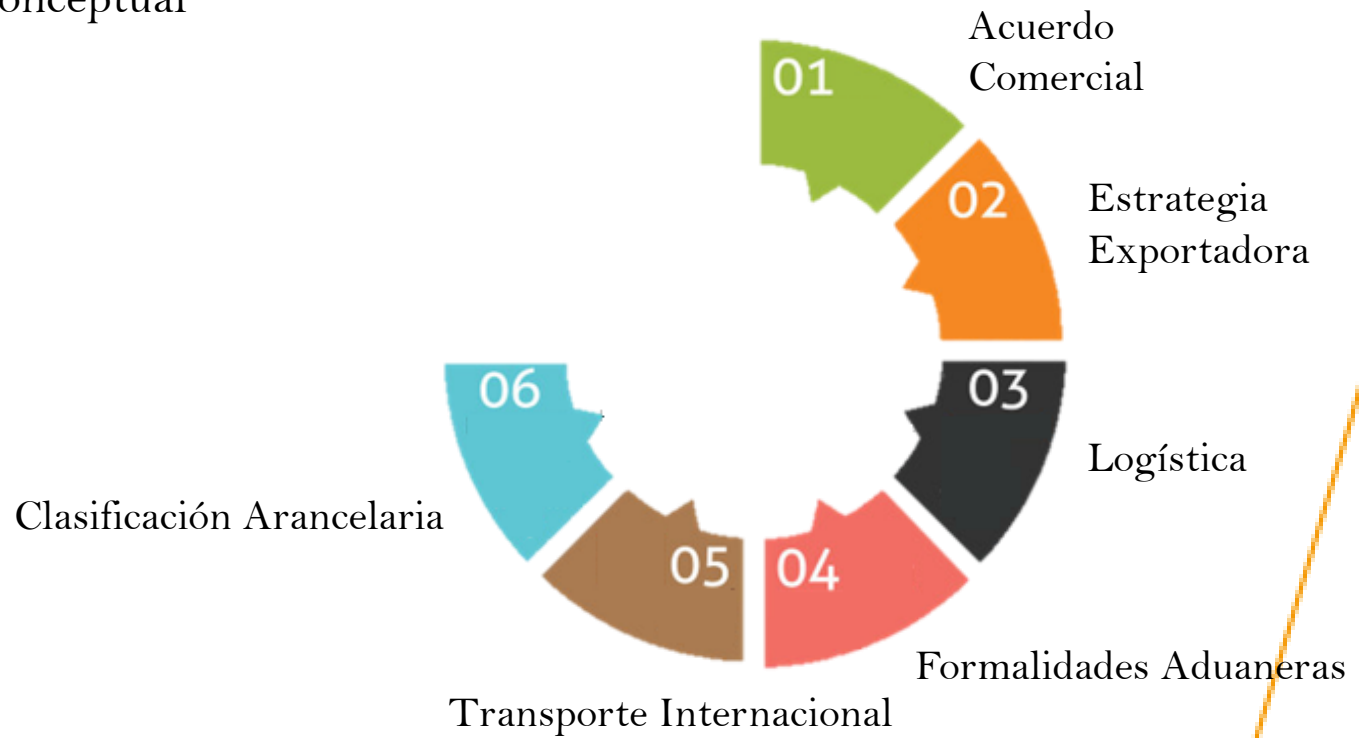
05

Marco conceptual



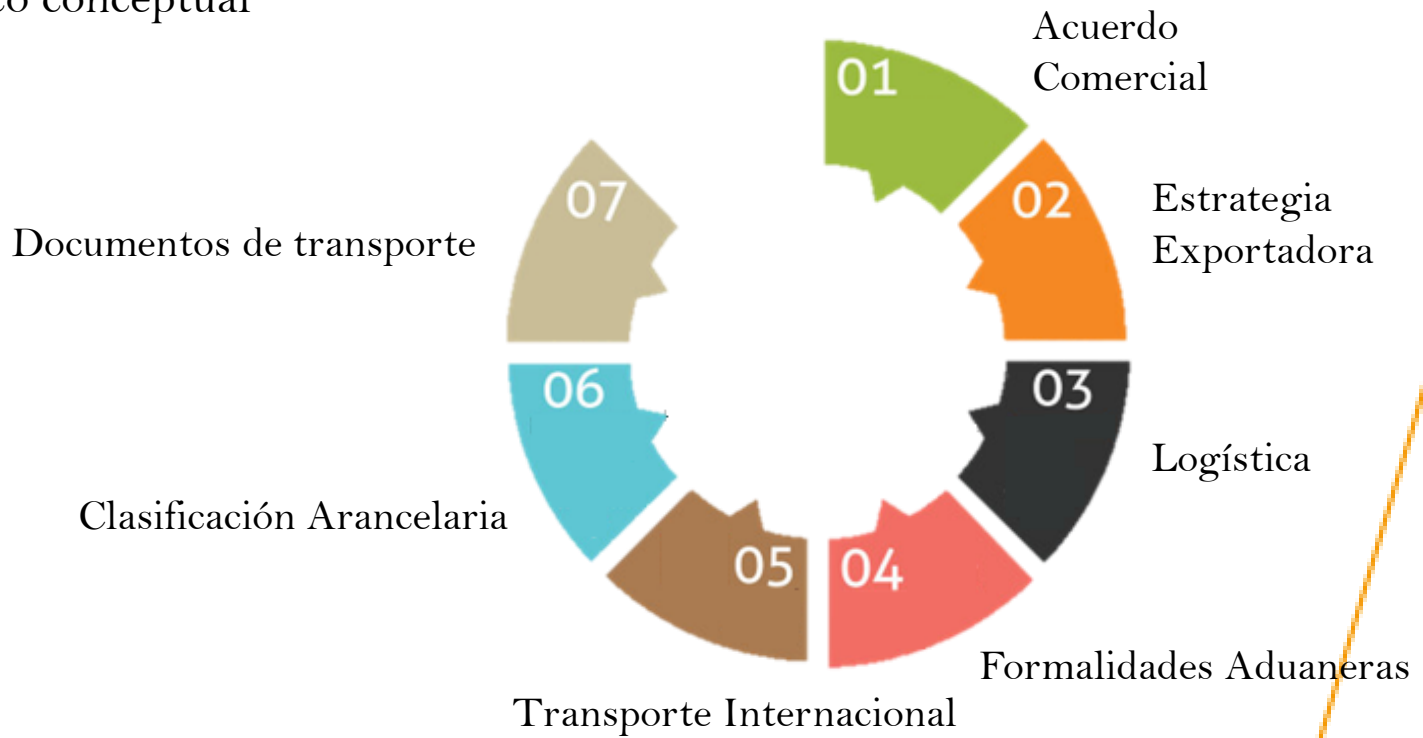
06

Marco conceptual



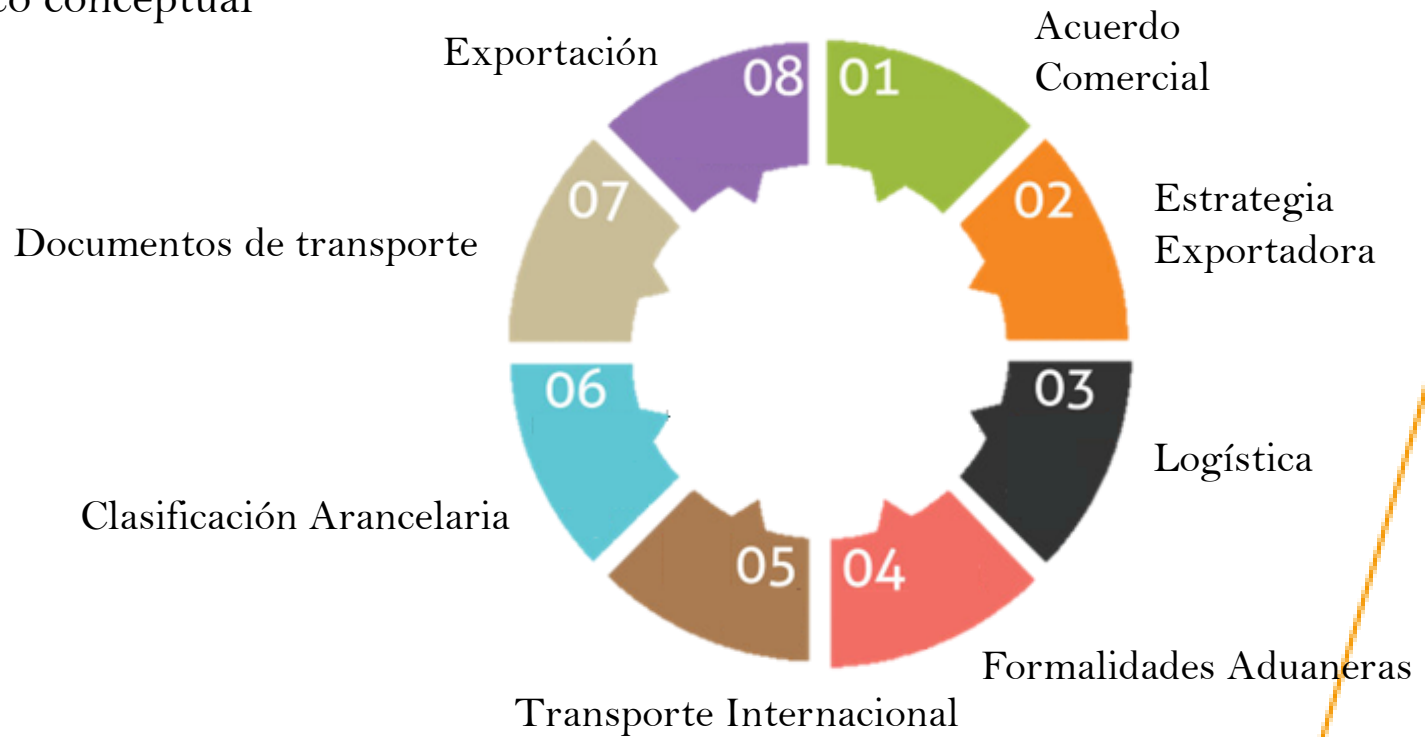
07

Marco conceptual



07

Marco conceptual



Metodología de Investigación

- Para esta investigación se utilizará una investigación cualitativa. Se categoriza en este tipo de investigación ya que se define como una actividad sistemática, de carácter interpretativo, constructivista y naturalista que incluye diversas posturas epistemológicas y teóricas orientadas a la comprensión de la realidad estudiada y/o a su transformación y desarrollo de un cuerpo organizado de conocimientos.

Fuente: Argilaga Anguera, T. (1986). La Investigación Cualitativa. *Educar*. <https://doi.org/10.5565/rev/educar.461>

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 1. Variables de Matriz de Selección País



✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Países con los volúmenes de compra más elevados.

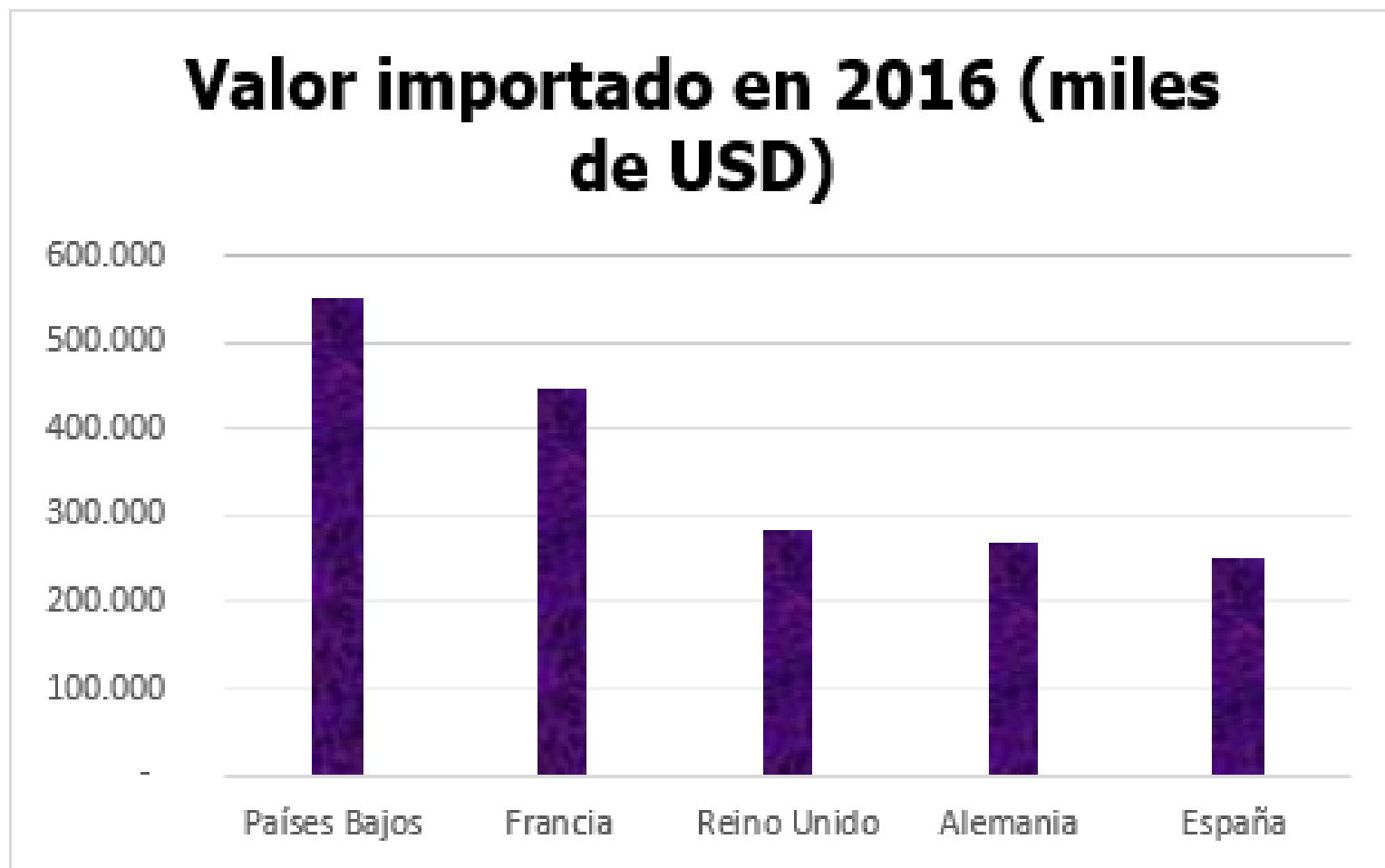


Gráfico 1. Valor importado en 2017 (miles de USD). Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC.

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Países con los volúmenes de compra más elevados.

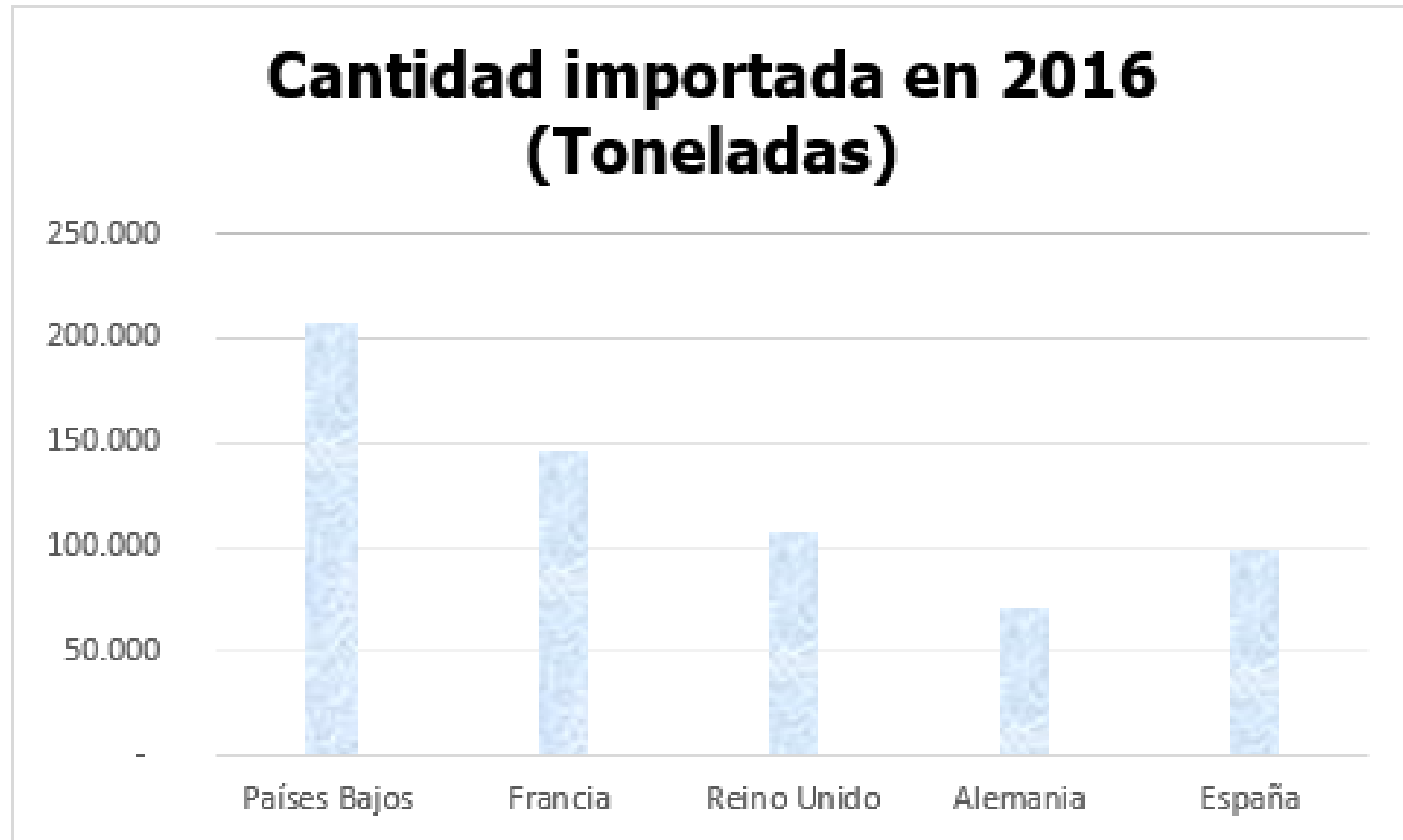


Gráfico 2. Cantidad importada en 2017 (Toneladas).

Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC.

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2013-2017 (%)

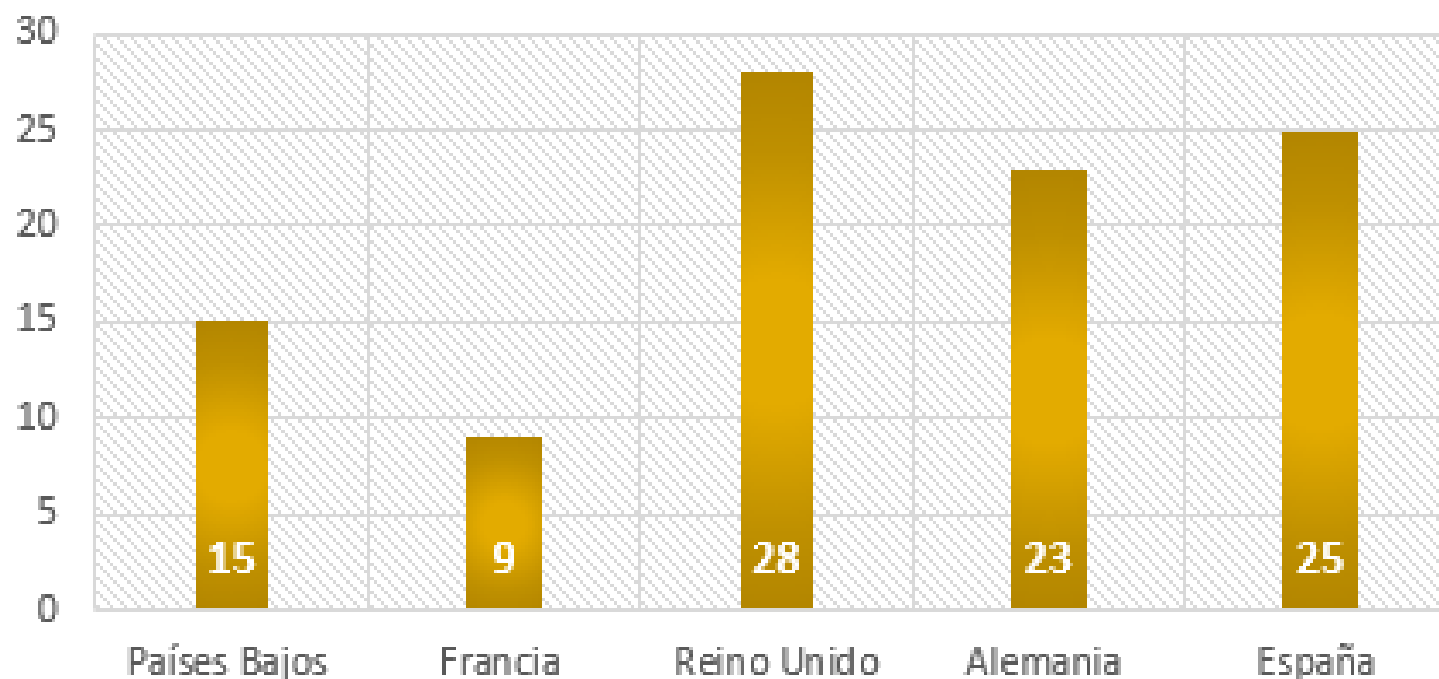


Gráfico 8.

Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2013-2017(%)

Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMRADE e del ITC

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

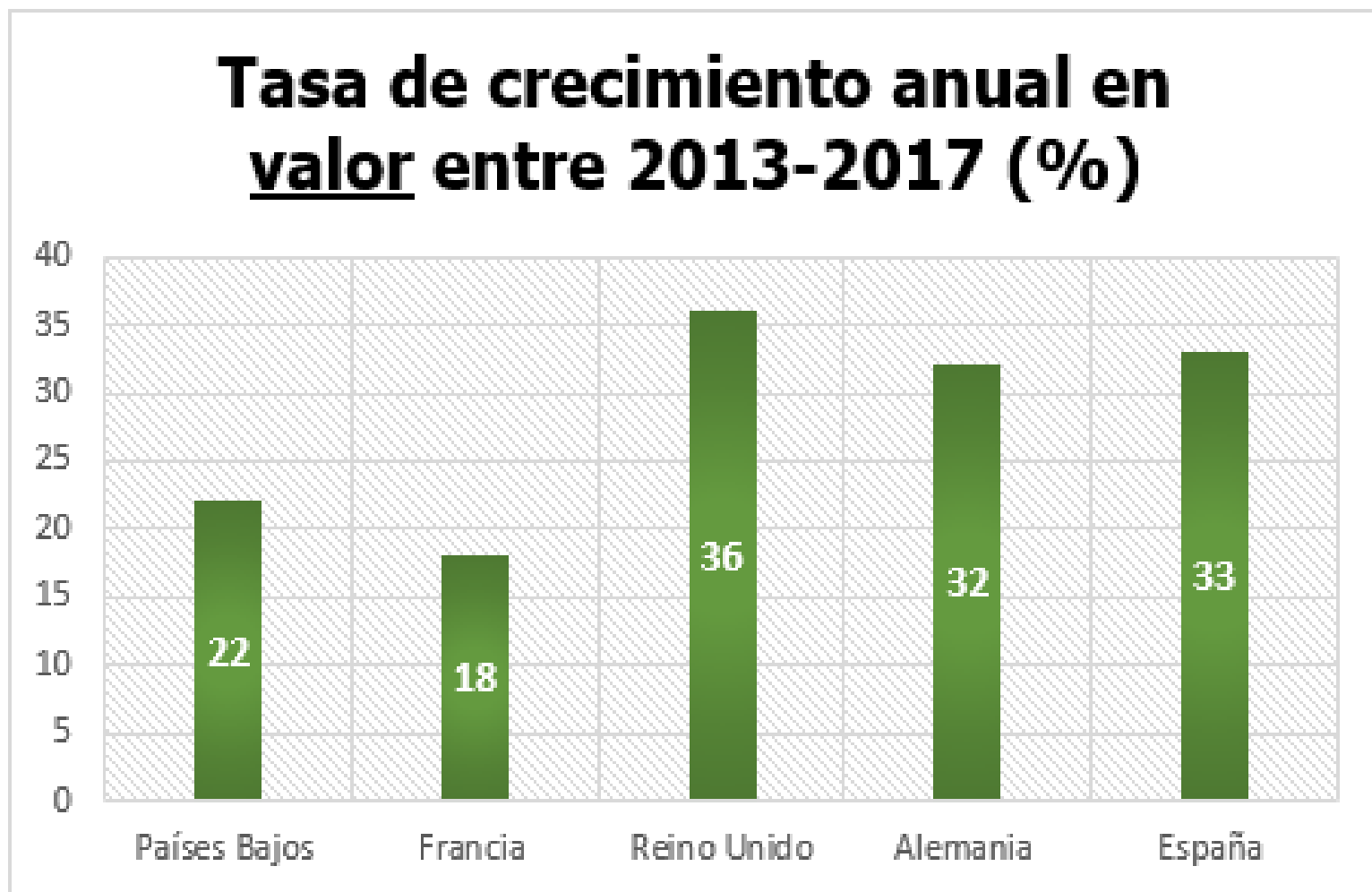


Gráfico 9.

Tasa de crecimiento anual en valor entre 2013-2017(%)

Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMRADE e del ITC

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Barreras no Arancelarias para el Aguacate.

Tabla 6

Barreras no arancelarias

BARRERAS NO ARANCELARIAS
UNIÓN EUROPEA
BARRERAS TÉCNICAS
<p>Mientras la UE posee una política económica exterior más liberal, existe una serie de restricciones, especialmente en productos agrícolas, que se deben al desarrollo de la CAP (Política Agrícola Común): la aplicación de compensaciones a la importación y exportación de productos agrícolas para favorecer el desarrollo agrícola dentro de la UE, implica un sistema de control y una normativa para los bienes que acceden al territorio de la UE.</p> <p>Además, debido a razones sanitarias, la presencia de los organismos modificados genéticamente (tras ser permitidos en territorio europeo), deberá ser especificada sistemáticamente en el embalaje. También se prohíbe la importación de ternera procedente de criaderos.</p>






Fuente: European Commission

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Prácticas comerciales: Evaluación riesgo país.

Tabla 7






Prácticas comerciales de los países potenciales a exportar

País	Evaluación de riesgo país	Descripción
REINO UNIDO		El comportamiento de pago en general menos bueno que en las anteriores categorías podría estar afectado por una modificación del entorno económico y político del país, incluso si la probabilidad de que esto llevara a un impago siga siendo poco elevada.
FRANCIA		La probabilidad de impago sigue siendo poca aunque el entorno económico y político del país o el comportamiento de pago de las empresas del país sea un poco peor que en los países con calificación A1.
ALEMANIA		La situación política y económica muy estable influye de forma favorable en el comportamiento de pago de las empresas, en general, bueno. La probabilidad de impago es muy débil.
ESPAÑA		La probabilidad de impago sigue siendo poca aunque el entorno económico y político del país o el comportamiento de pago de las empresas del país sea un poco peor que en los países con calificación A1.
PAÍSES BAJOS		La situación política y económica muy estable influye de forma favorable en el comportamiento de pago de las empresas, en general, bueno. La probabilidad de impago es muy débil.

Fuente: European Commission

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Prácticas comerciales: Clima de negocios.

Clima de negocios	Descripción
	Los informes de la compañía (en general) están disponibles y son confiables. La recuperación de las deudas es eficaz. Las instituciones son de alta calidad El entorno empresarial es muy satisfactorio.
	Los informes de la compañía (en general) están disponibles y son confiables. La recuperación de las deudas es eficaz. Las instituciones son de alta calidad El entorno empresarial es muy satisfactorio.
	Los informes de la compañía (en general) están disponibles y son confiables. La recuperación de las deudas es eficaz. Las instituciones son de alta calidad El entorno empresarial es muy satisfactorio.
	Los informes de la compañía (en general) están disponibles y son confiables. La recuperación de las deudas es eficaz. Las instituciones son de alta calidad El entorno empresarial es muy satisfactorio.
	Los informes de la compañía (en general) están disponibles y son confiables. La recuperación de las deudas es eficaz. Las instituciones son de alta calidad El entorno empresarial es muy satisfactorio.

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Tabla 8

Indicadores de afinidad cultural

INDICADORES DE AFINIDAD CULTURAL					
PAÍS	Distancia del poder	Individualismo	Evasión de la incertidumbre	Idioma	Religión
COLOMBIA	Alto	Bajo	Alto	Español	Catolicismo
REINO UNIDO	Bajo	Alto	Bajo	Inglés	Cristianismo
FRANCIA	Alto	Alto	Alto	Francés	Catolicismo
ALEMANIA	Bajo	Alto	Alto	Alemán	Cristianismo
ESPAÑA	Alto	Alto	Alto	Español	Catolicismo
PAÍSES BAJOS	Bajo	Alto	Moderado	Neerlandés	Cristianismo

Fuentes: Autora, adaptado de Country Comparison

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Tabla 9

Preferencias arancelarias de los países potenciales con Colombia

PAÍS	# TRATADOS	ESTADO DEL TRATADO	TIPO DE TRATADO
PAÍSES BAJOS	UE COLOMBIA PERÚ	Vigente	Libre comercio e integración económica
FRANCIA	UE COLOMBIA PERÚ	Vigente	Libre comercio e integración económica
ALEMANIA	UE COLOMBIA PERÚ	Vigente	Libre comercio e integración económica
ESPAÑA	UE COLOMBIA PERÚ	Vigente	Libre comercio e integración económica
REINO UNIDO	UE COLOMBIA PERÚ	Vigente	Libre comercio e integración económica

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Tabla 10

Nivel de competencia teniendo en cuenta la cantidad exportada

CANTIDAD EXPORTADA PARA EL PRODUCTO 08044000		
INDICADORES	COMPETENCIA	
PAÍSES	EXPORTACIONES 2017	Unidad
Países Bajos	635.872	Toneladas
Francia	70.940	Toneladas
Reino Unido	14.500	Toneladas
Alemania	43.177	Toneladas
España	343.008	Toneladas

Fuente: Autora, adaptado de Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC.

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Disponibilidad de transporte.

Logistics Performance Index de Francia

LPI	Puntaje	Puesto
	3,90	16
Aspectos evaluados		
Eficiencia aduanera	3,71	17
Calidad de la infraestructura	4,01	15
Competitividad de transporte internacional de carga	3,64	20
Competencia y calidad en los servicios logísticos	3,82	19
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,02	15
Puntualidad en el transporte de carga	4,25	13

Fuente: The World Bank 2016.

El índice varía entre 1 y 5, donde 5 representa el mejor desempeño

Logistics Performance Index de Reino Unido

LPI	Puntaje	Puesto
	4,07	8
Aspectos evaluados		
Eficiencia aduanera	3,98	5
Calidad de la infraestructura	4,21	5
Competitividad de transporte internacional de carga	3,77	11
Competencia y calidad en los servicios logísticos	4,05	7
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,13	7
Puntualidad en el transporte de carga	4,33	8

Fuente: The World Bank 2016.

El índice varía entre 1 y 5, donde 5 representa el mejor desempeño

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Disponibilidad de transporte.

Logistics Performance Index de Alemania

LPI	Puntaje	Puesto
	4,23	1
Aspectos evaluados		
Eficiencia aduanera	4,12	2
Calidad de la infraestructura	4,44	1
Competitividad de transporte internacional de carga	3,86	8
Competencia y calidad en los servicios logísticos	4,28	1
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,27	3
Puntualidad en el transporte de carga	4,45	2

Fuente: The World Bank 2016.

El índice varía entre 1 y 5, donde 5 representa el mejor desempeño

Logistics Performance Index de España

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

Fuente: The World Bank 2016.

El índice varía entre 1 y 5, donde 5 representa el mejor desempeño

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Disponibilidad de transporte.

LPI	Puntaje	Puesto
	4,19	4
Aspectos evaluados		
Eficiencia aduanera	4,12	3
Calidad de la infraestructura	4,29	2
Competitividad de transporte internacional de carga	3,94	6
Competencia y calidad en los servicios logísticos	4,22	3
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,17	6
Puntualidad en el transporte de carga	4,41	5

Fuente: The World Bank. 2016

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

PAÍS DESTINO:



✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Requisitos específicos del producto 0804400000 para el acceso al mercado de la UE.

Tabla 11. Residuos de plaguicidas y contenidos máximos de residuos (mg/kg)

	Plaguicida	Niveles máximos
Aguacate	Pirimetanil	0,01 (mg/kg)
	Trifloxistrobina	0,01 (mg/kg)
	Difenoconazol	0,6 (mg/kg)
	Fosetil-Al (suma de fosetil, ácido fosfónico y sus sales, expresada como fosetil)	50(mg/kg)

Fuente: Autora, adaptado de Diario Oficial de la Unión Europea, 2018.



Trazabilidad, cumplimiento y
responsabilidad en alimentos y piensos

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Tabla 10. Autoridades Competentes.

<i>Área</i>	<i>Entidad</i>	<i>Cargo</i>
Administración de Aduanas	Ministerio Federal de Finanzas	Control de Importación de productos al territorio alemán.
	Consejo de Aduanas e Impuestos Especiales	
Régimen comercial y licencias de importación	BLE (Agencia Federal para la Agricultura y la Alimentación).	Emisor de licencias de importación para productos agrícolas
Normas de seguridad y comercialización de alimentos y piensos	BMEL (Ministerio Federal de Alimentación y la Agricultura)	Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal
Empacado	Instituto Nacional de Metrología	
Trazabilidad	Oficina Federal de Protección al Consumidor y Seguridad Alimentaria	

Fuente: Autora, adaptado de Trade Helpdesk, 2018.

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Requisitos específicos del producto 0804400000 para el acceso al mercado de la UE.


Tabla 12. Normas generales de comercialización

Aguacate	
Requisitos Mínimos De Calidad	Sanos; limpios de plagas; limpios de cualquier materia extraña visible; libre de cualquier olor y / o sabor extraño. La condición de los productos debe ser tal que les permita: - Soportar el transporte y la manipulación, - Llegar en condición satisfactoria al lugar de destino.
Requisitos Mínimos De Madurez	Los productos deben estar suficientemente desarrollados, pero no sobre desarrollados, y la fruta debe mostrar una madurez satisfactoria y no debe estar demasiado madura.
Tolerancia	Se permitirá una tolerancia del 10% por número o peso de producto que no cumpla con los requisitos mínimos de calidad en cada lote. Dentro de esta tolerancia, no más del 2 por ciento en total puede consistir en productos afectados por la descomposición.

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Requisitos específicos del producto 0804400000 para el acceso al mercado de la UE.

<p>Markado De Origen Del Producto</p>	<p>A. identificación El nombre y la dirección del empacador y / o el despachador.</p>	<p>B. Origen Nombre completo del país de origen Para los productos originarios de un Estado miembro, este deberá estar en el idioma del país de origen o en cualquier otro idioma comprensible para los consumidores del país de destino.</p>
<p>Pictogramas</p>	 <p>Frágil Hacia arriba Protéjase del sol Alejar de fuentes radioactivas</p> <p>Protéjase de la humedad No usar gancho Centro de gravedad No rotar</p>	

Fuente: Autora, adaptado de Export Helpdesk. 2018.

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Requisitos específicos del producto 0804400000 para el acceso al mercado Alemán.



✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Canal de distribución.



✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Tabla 13. Lista de los mercados proveedores de Aguacate importado por Alemania 2017

Exportadores	Valor importado en 2017 (miles USD)	Cantidad importada en 2017 (Toneladas)	Arancel aplicado por Alemania
Perú	66.198	16580	0%
Chile	58.846	14.313	0%
España	42.983	11.159	0%
Países Bajos	30.103	8.739	0%
Israel	21.974	6.441	0%
Sudafrica	14.136	4.018	0%
México	12.186	2.951	0%
Marruecos	9.818	2.697	0%
Kenya	6.500	2.017	0%
Colombia	3.027	868	0%

Fuente: Autora, adaptado de Trade Map, 2017.

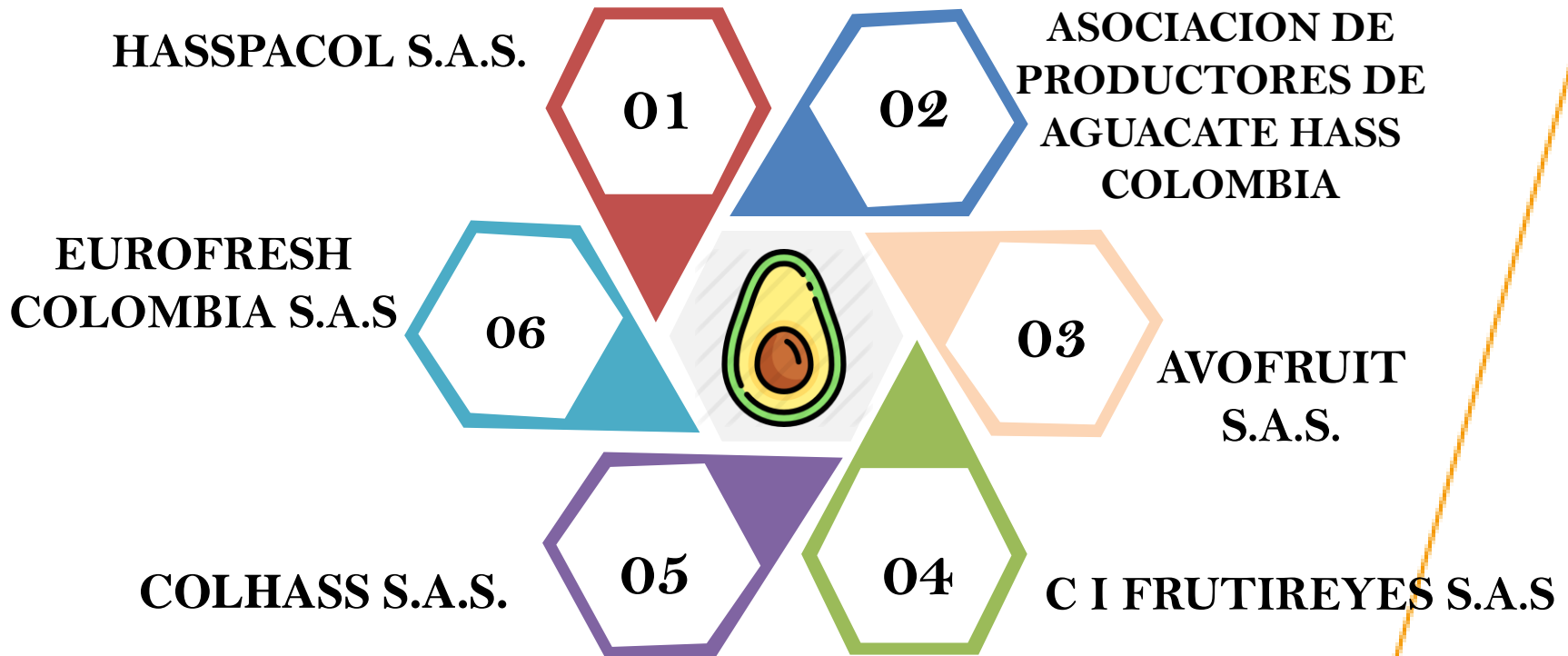
Tabla 14. Comercio bilateral de 2015-2017

Producto	Alemania importa desde Colombia			Alemania importa desde el mundo		
	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017
Aguacate	1.457	2.834	3.027	148.032	203.410	269.794

Fuente: Aurora, adaptado de Trade Map, 2017.

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

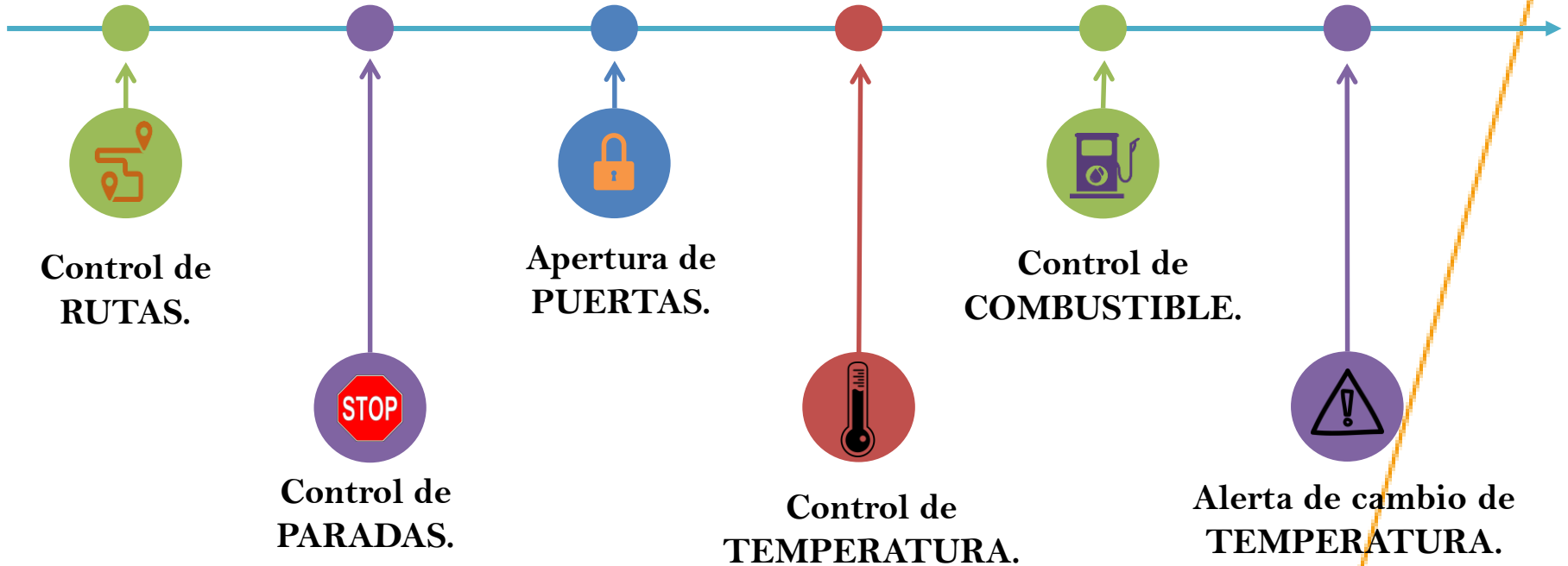
OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado



✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Logística de exportación.



CADENA DE FRÍO

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Logística de exportación.



2°C-15°C



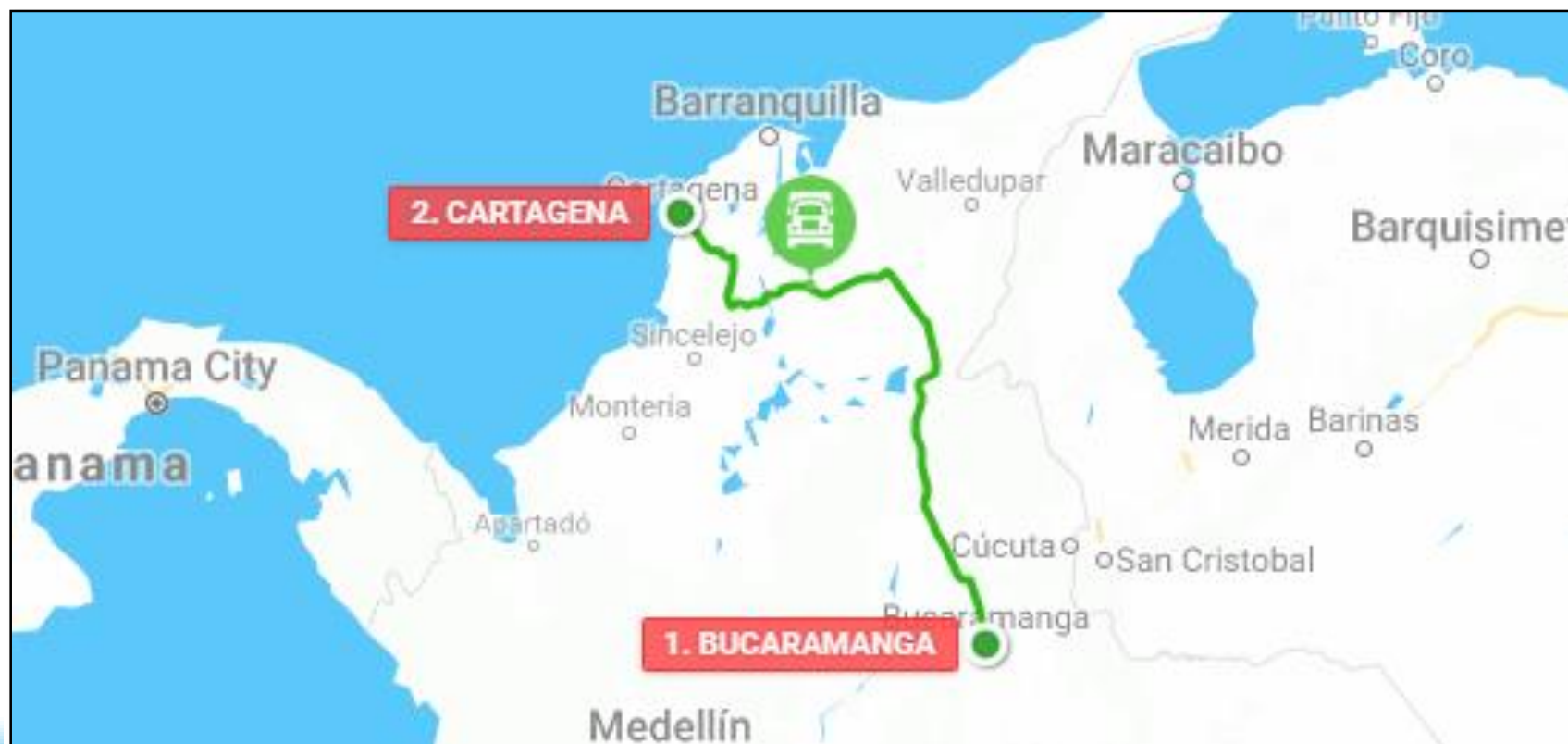
90-95%



✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Logística de exportación.



✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Logística de exportación.

Ilustración 5. Costos de transporte Bucaramanga-Cartagena.

Origen - Destino	BUCARAMANGA - CARTAGENA		
Tipo de carga	Carga Refrigerada	Unidad de transporte	Tractomula
COSTO TONELADA POR KM	\$ 186.73	COSTO TOTAL DEL VIAJE	TERMOKING
			\$ 3,689,526.92

Costos Operativos - Resumen

Costo movilización carga	\$ 3,689,526.92	Costo por tonelada	\$ 119,016.99
Costo tiempos de espera carga, descarga y consecución de carga	\$ 0.00	Costo viaje por KM	\$ 5,788.67
Costo hora adicional de espera carga, descarga y consecución de carga	\$ 102,089.84		

Fuente: Sistemas de Información de Costos Eficientes para el Transporte Automotor de Carga, 2018.



✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Logística de exportación.



✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Logística de exportación.

Tabla 16. Tarifa de Transporte Marítimo.

Agente comercial	Línea Marítima	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Tipo de Carga	Valor tarifa USD	Recargo	Valor Recargo
Empresa 8140	Naviera 14634	Cartagena	Hamburgo	Contenedor de 40' refrigerado	2.900	ENS	30 USD
					2.900	ISPS	14 EUR
					2.900	BAF	818 USD
					2.900	THC	170 USD
Empresa 4695	Naviera 16894	Cartagena	Hamburgo	Contenedor de 40' refrigerado	7.500	LSC	60 USD
					7.500	DTF	57 USD
					7.500	CSF	11 USD
					7.500	CDD	25 USD
					7.500	MOUNT	12 USD
					7.500	THC	335 USD

Fuente: Aurora, adaptado de Procolombia, 2018.

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Logística de exportación.

Tabla 17. Rutas Colombia-Alemania.

Agente Comercial	Línea Marítima	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Conexiones	Frec. (Días)	Tiempo Tránsito (Días)	Tipo de Carga
Cma-cgm colombia	Cma-Cgm	Cartagena	Hamburgo	Directo	7	16	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Hamburg sud colombia ltda	Compañía Chilena de Navegación CCNI	Cartagena	Hamburgo	Directo	7	14	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Hamburg sud colombia ltda	Hamburg sud	Cartagena	Hamburgo	Directo	15	13	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Hapag lloyd colombia ltda	Hapag lloyd	Cartagena	Hamburgo	Directo	7	14	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Maersk - line colombia s.a.	Maersk line	Cartagena	Hamburgo	Manzanillo - Panamá, Bremerhaven - Alemania	7	23	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Mediterranean shipping co.col. s.a.	Mediterranean shipping co. (MSC)	Cartagena	Hamburgo	Balboa - Panamá	7	31	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Consolcarga Ltda	N.V.O.C.C. Consolcarga	Cartagena	Hamburgo	Rotterdam - Países Bajos	7	27	BB MÍN, BB R1
Mahe neutral shipping ltda.	N.V.O.C.C. Mahe neutral shipping	Cartagena	Hamburgo	Directo	7	14	BB MÍN, BB R1, BB R3
Panalpina S.A.	N.V.O.C.C. Pantainer express line	Cartagena	Hamburgo	Directo	7	19	BB MÍN, BB R1, BB R3

Fuente: Procolombia, 2018.

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado / Costos de exportación.

Componente	COP	USD	Días
Productos en fábrica	7.000.000,00	2.187,50	
Empaque	0,00	0,00	0
Embalaje	160.000,00	50,00	1
Ajuste a la utilidad	1.074.000,00	335,63	
Valor EXW	8.234.000,00	2.573,13	1,00
Unitarización	140.000,00	43,75	1
Manipuleo local exportador	100.000,00	31,25	0,5
Documentación	2.000.000,00	625,00	0
Transporte	3.689.526,00	1.152,98	1
Almacenamiento intermedio	0,00	0,00	0
Manipuleo pre embarque	0,00	0,00	0
Manipuleo embarque	352.000,00	110,00	0
Bancario	864.000,00	270,00	0
Agentes	0,00	0,00	0
Administrativos	781.242,00	244,14	0
Capital inventario	63.913,59	19,97	
Subtotal	16.224.681,59	5.070,21	
Seguro	0,00	0,00	
TOTAL DFI PAÍS EXPORTADOR	9.224.681,59	2.882,71	3,5
Valor FCA	16.224.571,59	4.960,21	3,50
Valor FAS	16.224.571,59	4.960,21	3,50
Valor FOB	16.224.681,59	5.070,21	3,50

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado / Costos de exportación.

Componente	COP	USD	Días
Transporte	9.280.000,00	2.900,00	14
Valor CFR	25.504.681,59	7.970,21	17,50
Valor CPT	25.504.681,59	7.970,21	17,50
Capital inventario	78.749,05	24,61	
Subtotal	25.583.430,64	7.994,82	
Seguro	72.998,24	22,81	
Valor CIF	25.656.428,88	8.017,63	17,50
TOTAL DFI TRÁNSITO INTERNAL	9.431.747,29	2.947,42	14

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

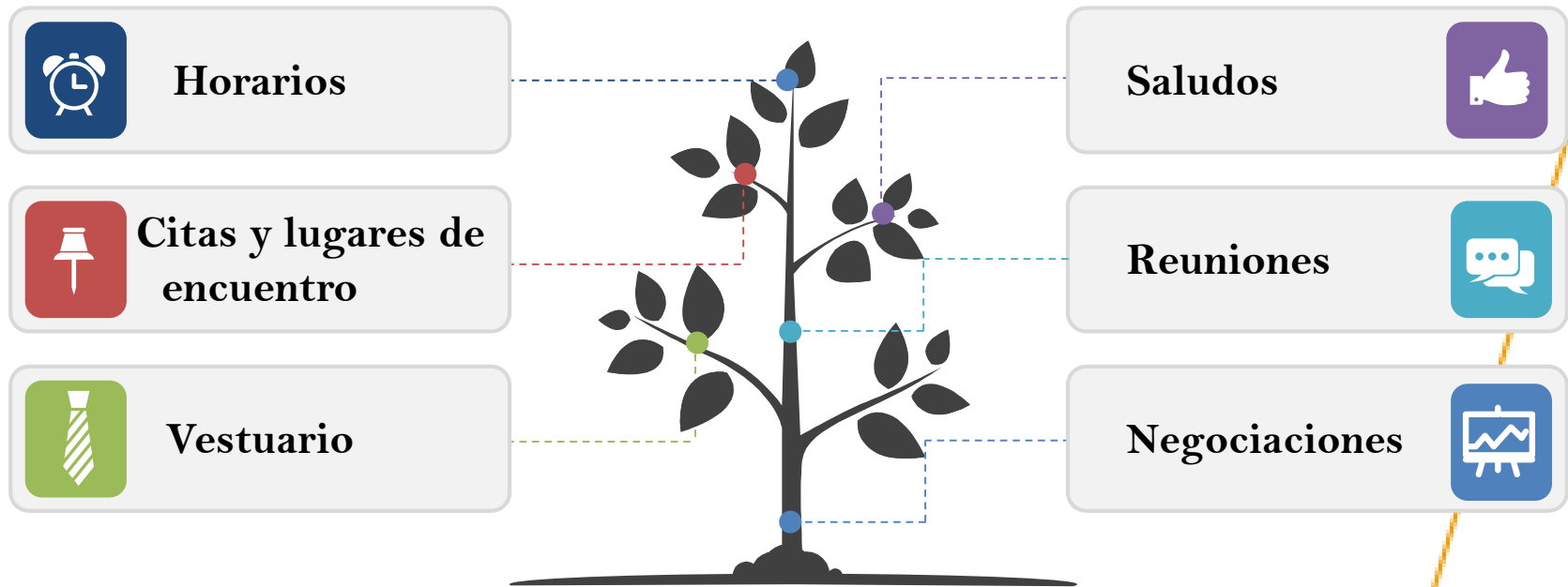
OBJETIVO 2. Accesibilidad al mercado

Documentos generales	Documentos específicos UE
Factura comercial	Certificado de circulación de mercancías EUR.1
Lista de contenido	Informaciones Vinculante en Materia de Origen (IVO)
Certificados de origen	Servicio de Inspección SOIVRE
Documentos de transporte	Certificado sanitario
Seguro de transporte	Certificado de Análisis (características físicas y químicas)
Certificado de Exportación	Embalajes de madera / NIMF n°15

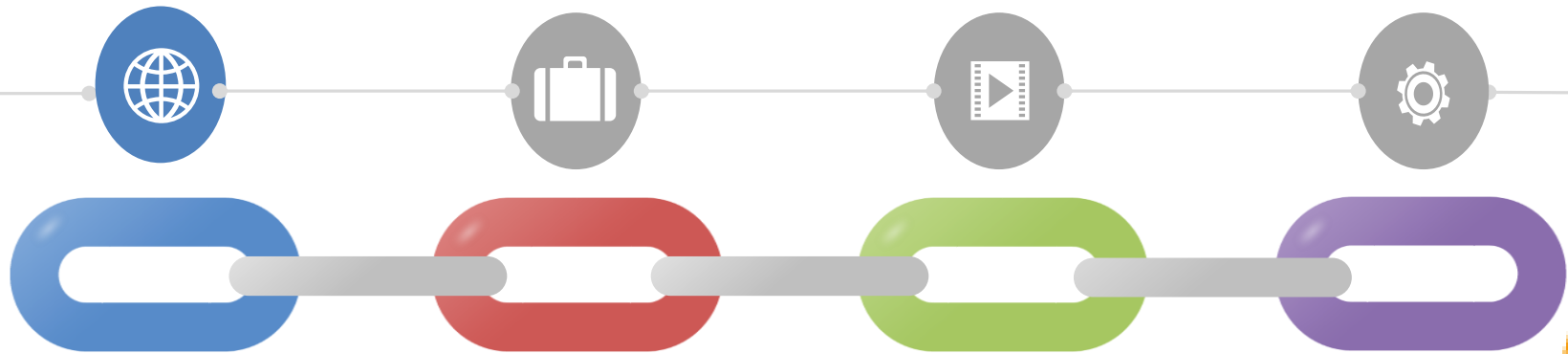
Fuente: Autora, adaptado del Departamento de Ventana Global de ICEX España

✓ RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 3. Protocolo de Negociación.



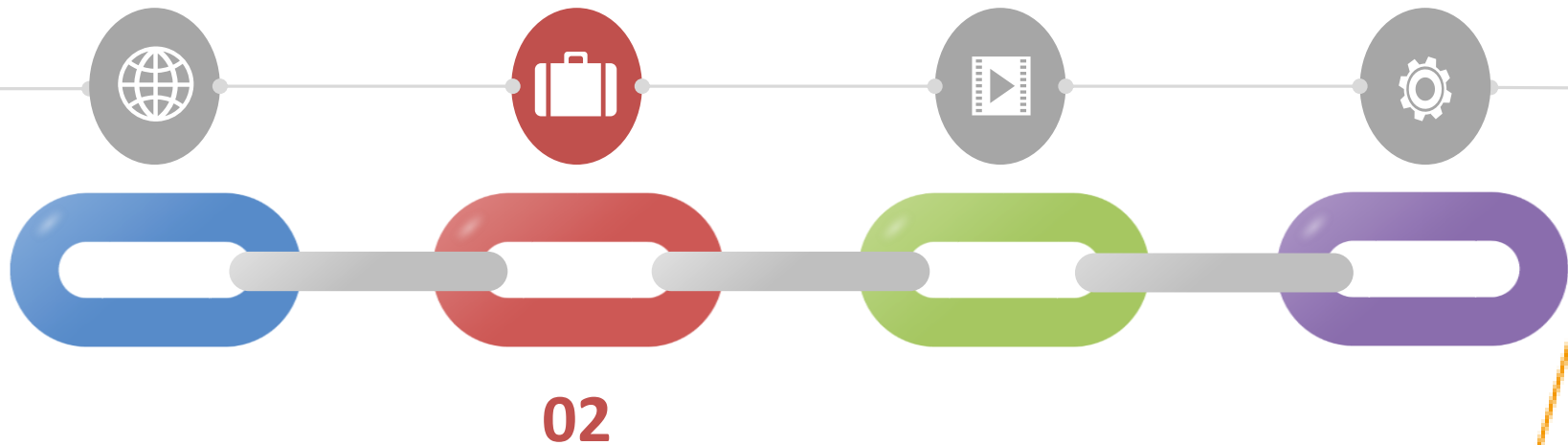
✓ CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN



01

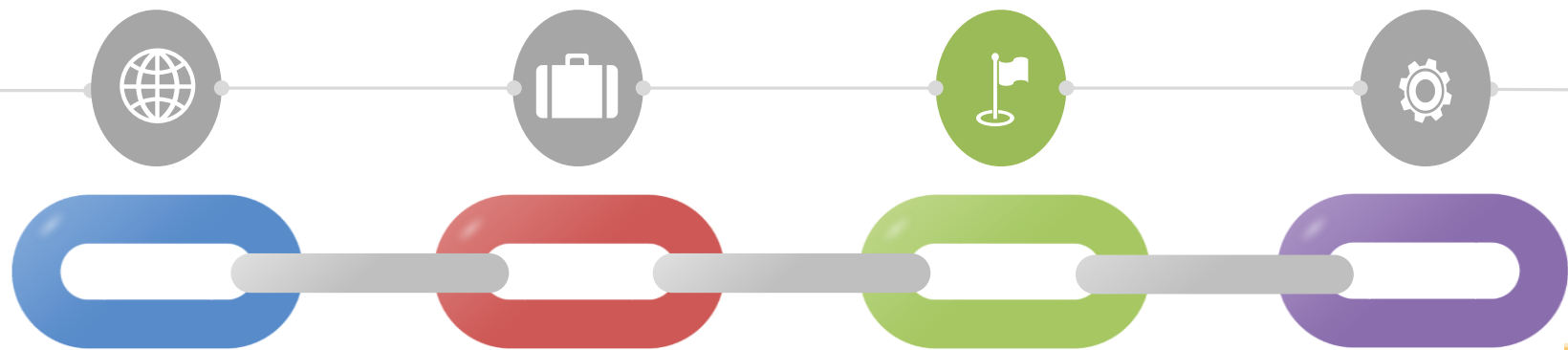
La identificación de este país potencial se llevó a cabo mediante la construcción de una matriz de selección país, que permitió evaluar aspectos tanto cuantitativos de cada país como indicadores económicos, tamaño del mercado, disponibilidad de costo y transporte, comercio internacional; como cualitativos como la cultura, condiciones de acceso al mercado, situación política, mercados y proveedores que conllevó a identificar Alemania como el país europeo con mayores ventajas para la exportación de aguacate del municipio de Bucaramanga

✓ CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN



A través del trabajo realizado en la presente investigación se pudo identificar un continuo crecimiento en la exportación de aguacate a los diferentes miembros de la unión europea, materializado en un mercado potencial para este; así mismo, la matriz de selección país ofrece a los productores del municipio de Bucaramanga una perspectiva positiva para que aprovechen la oportunidad de extender su oferta y ampliar sus mercados, aunque esto represente un gran reto por tratarse de ingresar al mercado internacional.

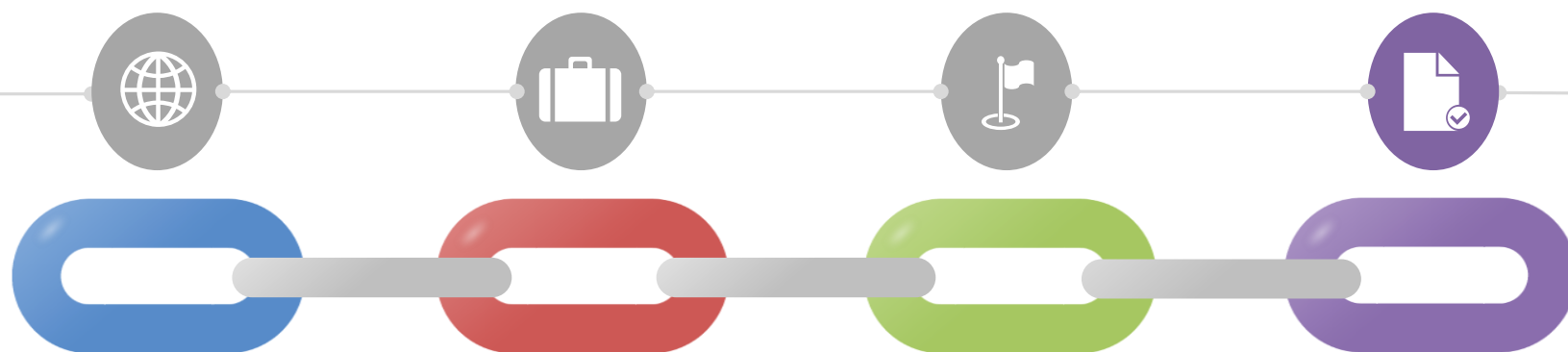
✓ CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN



03

En referencia al segundo objetivo específico correspondiente a la accesibilidad al mercado europeo para el cultivo de aguacate de Bucaramanga Santander, se pudieron identificar dentro de los aspectos más relevantes las normas fitosanitarias, los procesos logísticos de transporte, etiqueta y empaçado, perfiles de consumidores, aspectos de sostenibilidad, entre otros aspectos, identificando un factor común que es la exigencia de certificaciones de los cultivos. Lo anterior permite concluir que la exigencia del mercado estudiado es alta y los productores no tienen capacidad económica para certificar sus cultivos, representando una desventaja.

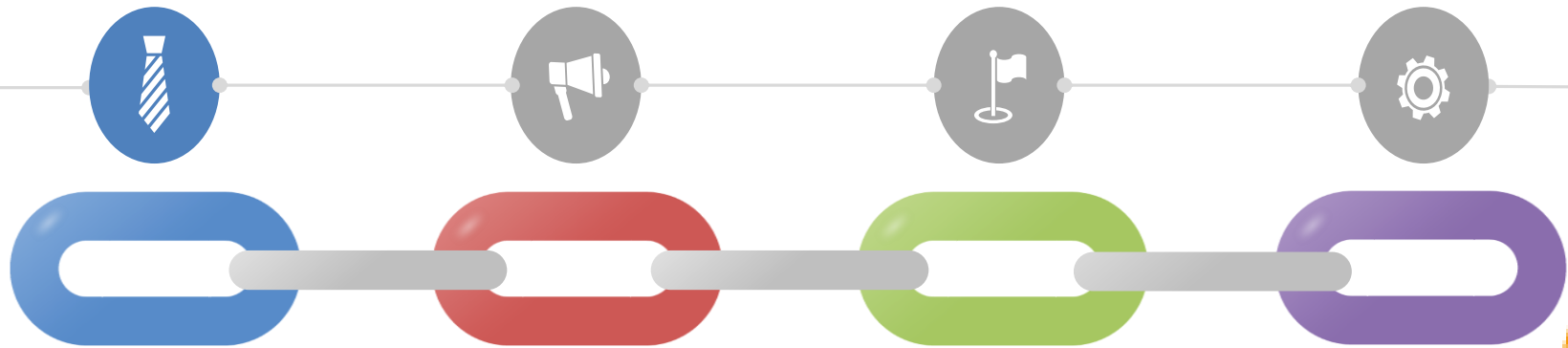
✓ CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN



04

La viabilidad técnica de exportación de aguacate al mercado de la Unión Europea está limitada por las certificaciones con las cuales no cuentan los productores; sin embargo, la calidad del aguacate de los productores de Bucaramanga es de talla internacional.

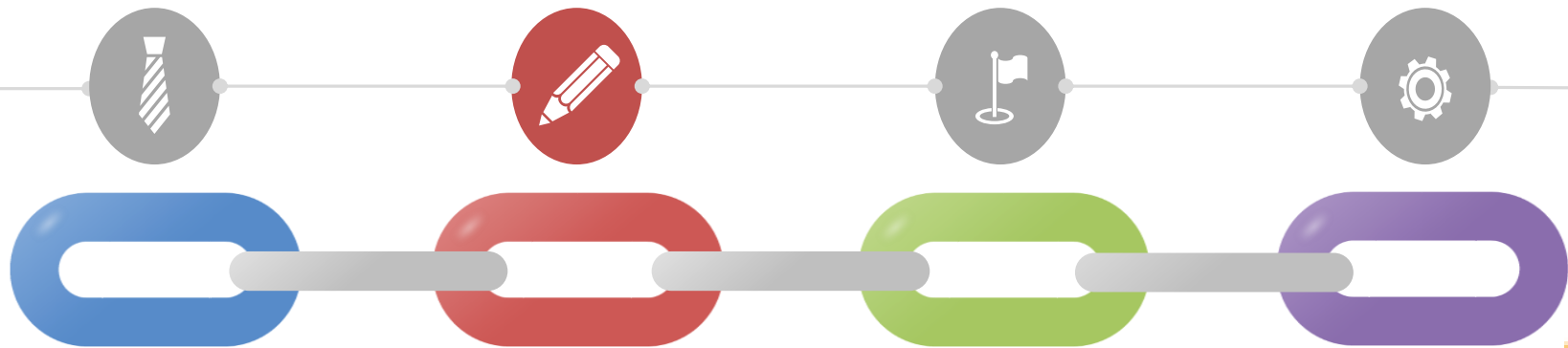
✓ CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN



05

Se determinó en la presente investigación el protocolo de negociación con el país potencial correspondiente a Alemania, dentro de éste se destacaron aspectos relevantes como la importancia del cumplimiento en los horarios, vestuario, tips que pueden llevar al éxito el proceso de negociación, entre otros. En contraste con la cultura colombiana, es importante recalcar una apropiación de los protocolos.

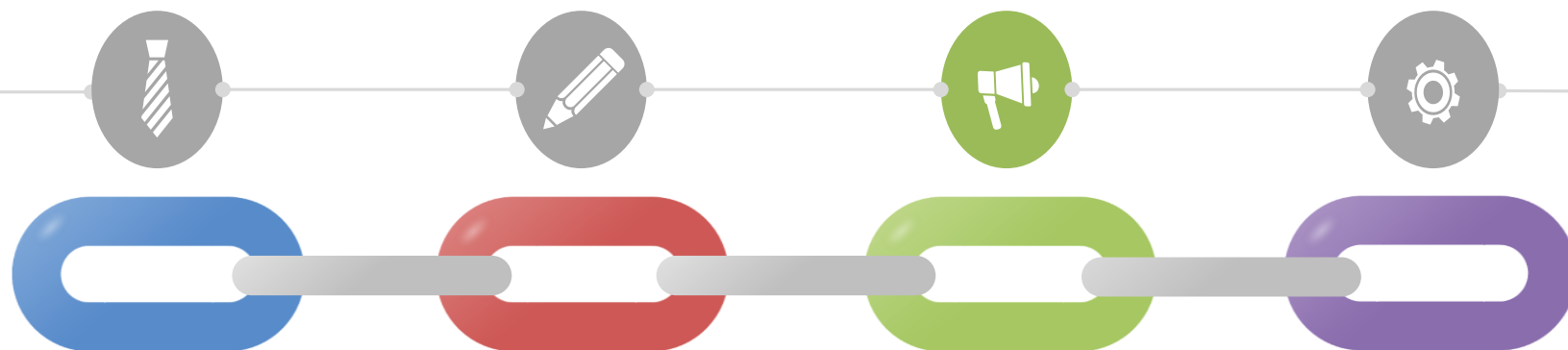
✓ CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN



06

La planeación es uno de los aspectos más críticos dentro de los protocolos de negociación, siendo sumamente importante la evaluación de variables que impacten en el proceso, así como las licencias de exclusividad, la calidad del producto, entre otros. En este sentido los productores del municipio evaluado no se encuentran alineados estratégicamente, así como tampoco poseen organización campesina.

✓ CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

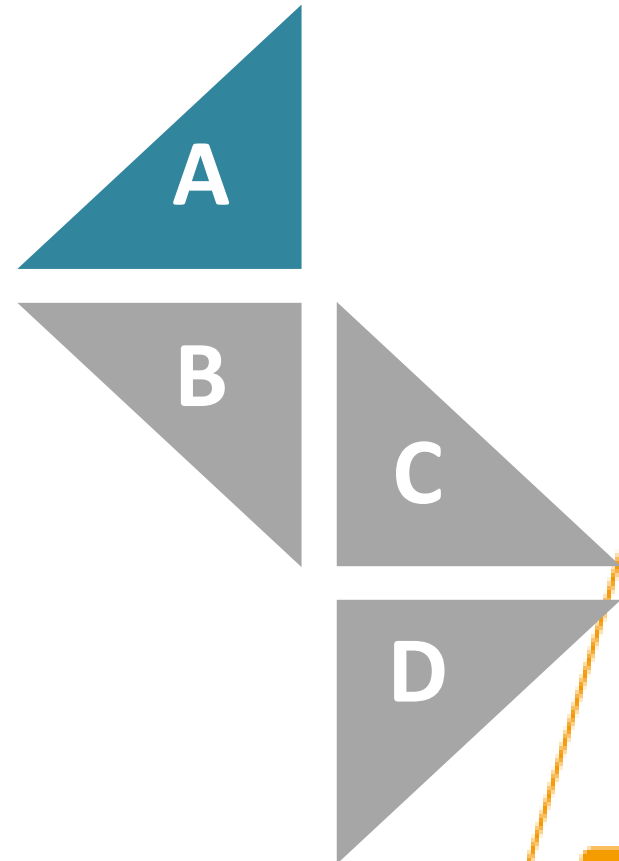


07

La socialización con los productores de aguacate del municipio de Bucaramanga de la estrategia exportadora diseñada no fue posible realizarla al momento de entrega del presente documento; lo anterior, debido a que, por motivos económicos y financieros, el proyecto en el cual se enmarcó la presente propuesta de investigación está en un momento de espera. Así mismo, el grupo focal al cual se debía socializar la estrategia son estudiantes de tecnología agropecuaria del IPRED de la UIS, por tanto, al entrar la Universidad Industrial de Santander en paro, se perdió contacto con los estudiantes y el permiso para poder seguir ejecutando la fase final de la estrategia.

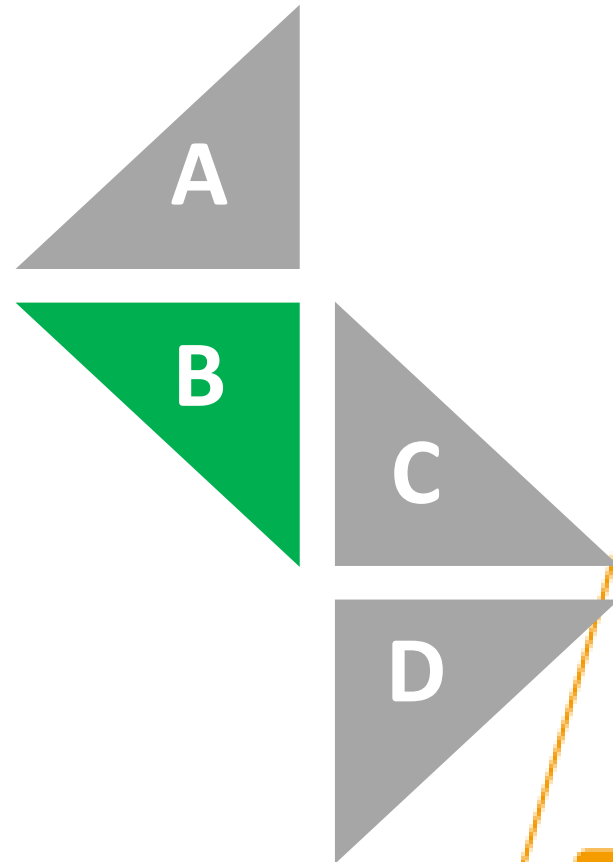
✓ RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Por otra parte, se pudo identificar una homogeneidad en la normativa y especificaciones requeridas por los países de la Unión Europea para la comercialización de aguacate al interior de los mismos; por tanto, se recomienda tener en consideración el mercado creciente y con esto, la posibilidad de penetrar en otros países además de Alemania.



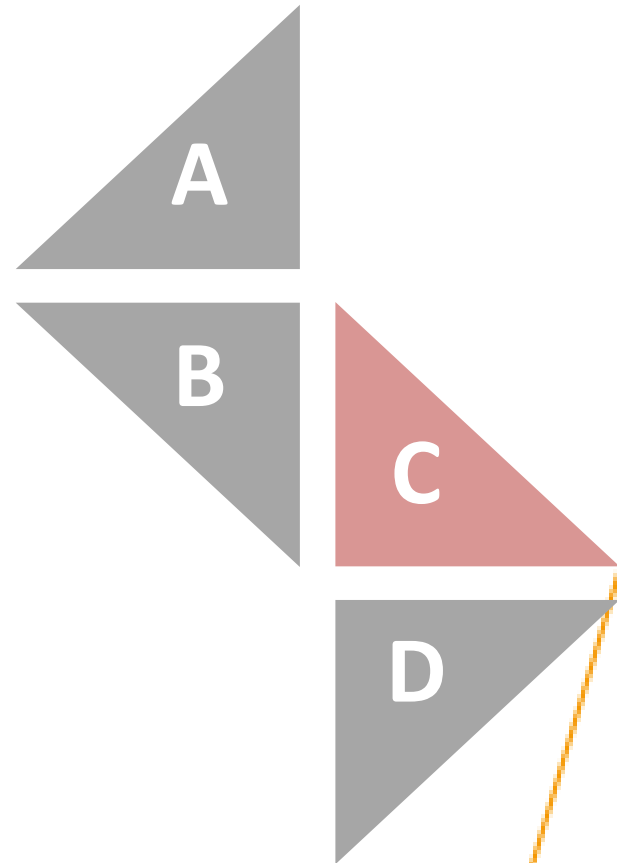
✓ RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Se recomienda a los productores establecer un tipo de asocio entre ellos y con entidades de carácter gubernamental, de manera que se pueda establecer planes de certificación en el corto y mediano plazo, propendiendo porque los productores adquieran las certificaciones y capacidades mínimas requeridas por el mercado estudiado.



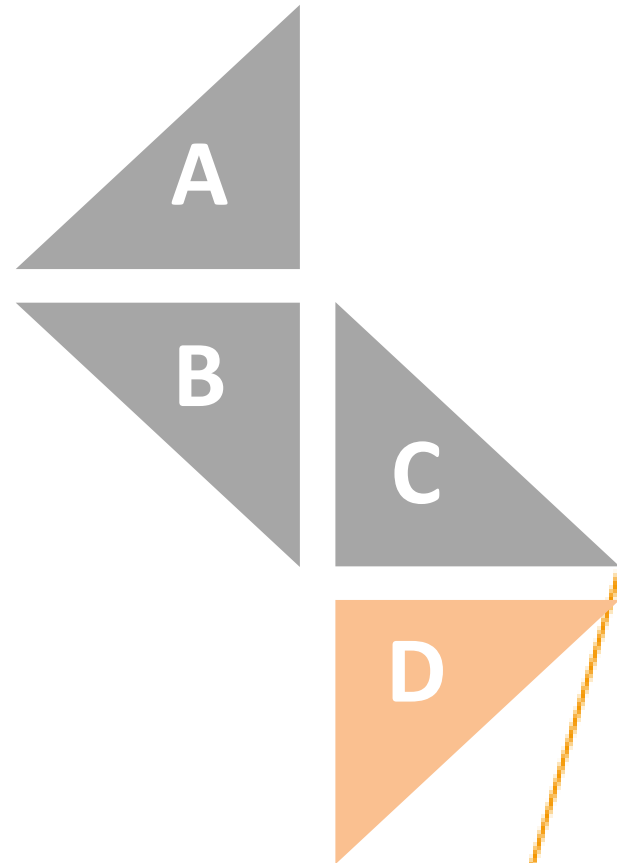
✓ RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En referencia a los protocolos de negociación identificados, se señala la importancia de que los productores lo conozcan a fondo, de manera tal que el proceso de negociación sea exitoso. En este sentido, se recomienda la implementación de jornadas de sensibilización y capacitación a los productores en el tema.



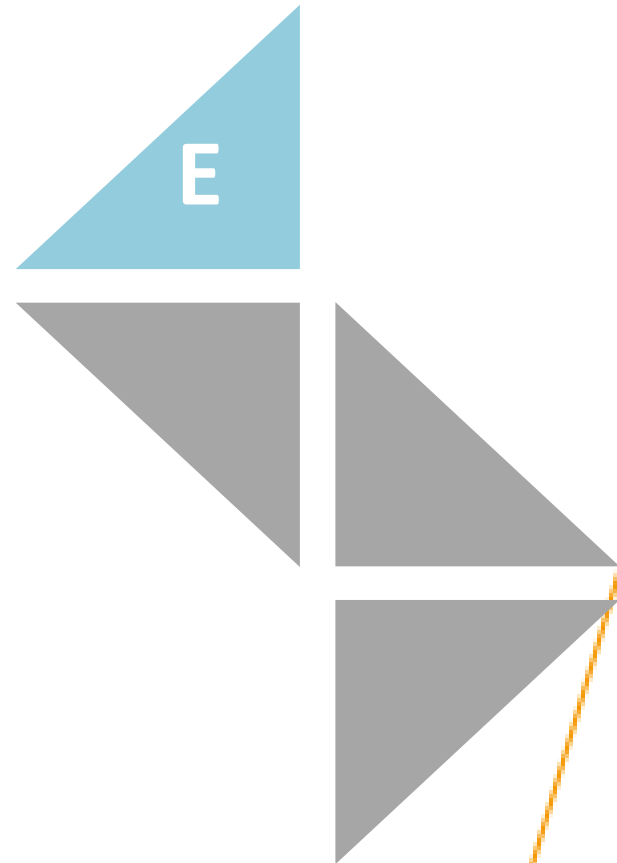
✓ RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Se recomienda la creación de una asociación entre los productores, de manera que se propenda por el fortalecimiento de la capacidad productiva, la generación de estrategias para satisfacción de la demanda, la búsqueda de fuentes de financiación, entre otras.



✓ RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Se recomienda la socialización de la estrategia, correspondiente a la etapa final del presente proyecto de investigación, una vez se retomen las actividades normalmente en la UIS, así como los aspectos financieros del proyecto macro en el cual se enmarca la presente investigación.



✓ Informe de Gestión.

Actividad realizada	Objetivo	Fecha
Reunión Interpretada	Conocer las actividades que se llevaran a cabo, mediante la agrupación de ideas y establecimiento de un plan estratégico para el trabajo del año con Seong Do Lee y la alcaldía de Bucaramanga.	16/Julio/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 16 de julio de 2018.	16/Julio/2018
Reunión Interpretada	Dar a conocer el proyecto y sus posibles aplicaciones en la agroindustria, presentado por Ricardo Domínguez y Sergio Polanco a Seong Do Lee.	19/Julio/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 19 de julio de 2018.	19/Julio/2018
Reunión Interpretada	Debatir sobre el trabajo y etapas del proyecto que se va a desarrollar en la UIS durante la visita de Seong Do Lee.	19/Julio/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 19 de julio de 2018.	19/Julio/2018
Reunión Interpretada	Dar a conocer y concretar las etapas del plan estratégico de trabajo que se llevara a cabo durante la visita de Seong Do Lee para apoyar el progreso del área rural de Bucaramanga	23/Julio/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 23 de julio de 2018.	23/Julio/2018

✓ Informe de Gestión.

Reunión Interpretada	Discutir el alcance del Proyecto de Extensión de la Alcaldía de Bucaramanga y la Universidad Industrial de Santander.	24/Julio/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 24 de julio de 2018.	24/Julio/2018
Reunión Interpretada	Establecer el plan y estrategias de trabajo para el proyecto de extensión Alcaldía de Bucaramanga-Universidad Industrial de Santander.	27/Julio/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 27 de julio de 2018.	27/Julio/2018
Reunión Interpretada	Dar a conocer el proyecto <u>AgroTIC</u> que se está trabajando actualmente al señor Augusto Martínez. Ofrecer consultoría sobre el negocio de e-commerce de <u>Sofía Llanos</u> y el hijo del señor Augusto Martínez.	02/Agosto/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 02 de agosto de 2018.	02/Agosto/2018
Reunión Interpretada	Discutir sobre la metodología a usar para el desarrollo de la Reingeniería de procesos en el proyecto <u>AgroTIC</u> .	03/Agosto/2018

✓ Informe de Gestión.

Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 02 de agosto de 2018.	03/Agosto/2018
Reunión Interpretada	Revisión de la empresa SIESA; desarrolladora de software de sistema de planificación de recursos empresariales (ERP), los productos que ofrecen y la posible adquisición de una licencia.	09/Agosto/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 09 de agosto de 2018.	09/Agosto/2018
Reunión Interpretada	Buscar aliados e inversión que permita incrementar la capacidad productiva de la empresa mediante siembras, transferencia de tecnología para mejorar procesos y ampliar canales de comercialización internacional.	10/Agosto/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 10 de agosto de 2018.	10/Agosto/2018
Documento Traducido	Traducción del formato para presentación de iniciativas.	10/Agosto/2018
Reunión Interpretada	Discutir la orientación y dirección que tendrá el proyecto extensión de la Alcaldía de Bucaramanga y la Universidad Industrial de Santander.	13/Agosto/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 13 de agosto de 2018.	13/Agosto/2018
Reunión Interpretada	Recolectar información relevante sobre el sector agrario del municipio de Bucaramanga que aporte y apoye el desarrollo del proyecto de extensión a través de la Federación Nacional de Cacaoteros.	17/Agosto/2018

✓ Informe de Gestión.

Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 17 de agosto de 2018.	17/Agosto/2018
Reunión Interpretada	Recolectar información relevante sobre el sector agrario del municipio de Bucaramanga que aporte y apoye al desarrollo del proyecto de extensión a través de la Federación Nacional de Cafeteros.	24/Agosto/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta de los temas tratados en la reunión con fecha 24 de agosto de 2018.	24/Agosto/2018
Reunión Interpretada	Discutir con la empresa <u>Webmisferio</u> su posible participación en el proyecto como apoyo en el desarrollo del módulo de CRM (<u>Customer relationship Managment</u>).	24/Agosto/2018
Reunión Interpretada	Discutir los aspectos relevantes para el desarrollo del proyecto de extensión, tales como; empresa desarrolladora de ERP, charla con los estudiantes de Tecnología Agrónoma, plan de dirección, entre otras.	24/Agosto/2018
Reunión Interpretada	Buscar aliados estratégicos con la empresa de telecomunicaciones TIGO-UNE, que apoyen el	24/Agosto/2018

✓ Informe de Gestión.

Acta de Reunión	Se elabora acta en inglés y español de los temas tratados en la reunión con fecha 25 de agosto de 2018.	25/Agosto/2018
Documento elaborado	Se lleva a cabo reunión para construir la primera etapa del plan de promoción de trabajo junto con el asesor del gobierno coreano Seong Do Lee.	26/Agosto/2018
Entrevista Interpretada	Entrevistar al candidato Carlos Herrera, para determinar si cumple con las cualificaciones necesarias para ocupar el puesto de líder del proyecto de la Alcaldía de Bucaramanga y Universidad Industrial de Santander para la potencialización del Agro.	30/Agosto/2018
Entrevista Interpretada	Entrevistar al candidato Edwin Silva, para determinar si cumple con las cualificaciones necesarias para ocupar el puesto de líder del proyecto de la Alcaldía de Bucaramanga y Universidad Industrial de Santander para la potencialización del Agro.	30/Agosto/2018
Agenda programada	Generación de la agenda mensual programada del señor Seong Do Lee del 01 de agosto al 31 de agosto de 2018.	31/Agosto/2018
Documento elaborado con la primera etapa del plan exportador de aguacate	Se elaboró la primera etapa de la estrategia de exportación para el cultivo de aguacate del municipio de Bucaramanga- Santander hacia el mercado europeo.	Diario

✓ Informe de Gestión.

Reunión Interpretada	Discutir el actual estado de implementación del proyecto de extensión Alcaldía de Bucaramanga-Universidad Industrial de Santander.	05/Septiembre/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta en inglés y español de los temas tratados en la reunión con fecha 05 de septiembre de 2018.	05/Septiembre/2018
Reunión Interpretada	Discutir los resultados del cuestionario aplicado por el Profesor Iván Darío Porras con los estudiantes de <u>Tec. Agrónoma del Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia.</u>	07/Septiembre/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta en inglés y español de los temas tratados en la reunión con fecha 07 de septiembre de 2018.	07/Septiembre/2018
Reunión Interpretada	Explicar en detalle a los estudiantes de <u>Tec. Agrónoma del Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia (IPRED)</u> la figura de empresa social y el programa de desarrollo que se ha planeado hasta la fecha	07/Septiembre/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta en inglés y español de los temas tratados en la reunión con fecha 07 de septiembre de 2018.	07/Septiembre/2018
Documento traducido	Se realiza traducción de inglés a español del documento elaborado por el señor Seong Do Lee sobre la planeación del desarrollo del proyecto de extensión de la Alcaldía de Bucaramanga-Universidad Industrial de Santander.	09/Septiembre/2018

✓ Informe de Gestión.

Reunión Interpretada	Explicar a los presentes el objetivo y metas principales del Proyecto de extensión de la Alcaldía de Bucaramanga-Universidad Industrial de Santander.	17/Septiembre/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta en inglés y español de los temas tratados en la reunión con fecha 17 de septiembre de 2018.	17/Septiembre/2018
Documento Traducido	Se realiza traducción de inglés a español del documento elaborado por el señor Seong Do Lee sobre el Movimiento <u>Saemaul Undong</u> .	17/Septiembre/2018
Visita Interpretada	Se realiza interpretación del evento asistido en el Instituto Técnico Superior Dámaso Zapata, para instruir sobre emprendimiento e innovación y exposición de los proyectos de los estudiantes de 10 y 11 grado.	18/Septiembre/2019
Documento Traducido	Se realiza traducción de inglés a español del documento elaborado por el señor Seong Do Lee con la experiencia percibida en el Instituto Tecnológico.	19/septiembre/2018
Capacitación interpretada	Se realiza interpretación con los estudiantes de tecnología agrónoma del IPRED para desarrollar la primera sesión del Modelo de Formación Inicial (MFI) relacionada con el movimiento coreano <u>Saemaul Undong (SU)</u> de 1970.	21/septiembre/2018
Visita de campo	Visita al área rural de Bucaramanga para realizar visita exploratoria a los 3 corregimientos del municipio de Bucaramanga para evaluar la cobertura y explorar la situación actual del agro en	25/septiembre/2018

✓ Informe de Gestión.

Documento elaborado con la tercera etapa del plan exportador de aguacate	Se elaboró la tercera etapa de la estrategia de exportación para el cultivo de aguacate del municipio de Bucaramanga- Santander hacia el mercado europeo.	Diario
Reunión Asistida	Discutir las diferentes alternativas que se pueden llevar a cabo para continuar con el proyecto <u>AgroTIC</u> durante los meses siguientes.	01/Noviembre/2018
Documento traducido	Se realiza traducción de español a inglés del material elaborado enviado al señor Seong Do Lee sobre el Piloto de Territorio Inteligente de la Comuna 3	06/Noviembre/2018
Documento traducido	Se realiza traducción de inglés a español del material elaborado por el señor Seong Do Lee sobre la planificación del desarrollo del proyecto <u>AgroTIC</u> .	15/Noviembre/2018
Documento traducido	Se realiza traducción de español a inglés del material elaborado por la empresa <u>Webmisferio</u> para el señor Seong Do Lee sobre la última cotización del desarrollo de CRM.	15/Noviembre/2018
Visita Institución Educativa DZ.	Asistir e interpretar la 10ma feria de la Institución Educativa <u>Damaso Zapata</u> y calificar a los estudiantes con los proyectos más destacados e innovadores que tuvieron un destello de creatividad y ayuda al medio ambiente; también se hicieron recomendaciones y sugerencias para la mejora continua de los proyectos.	16/Noviembre/2018

✓ Informe de Gestión.

Documento traducido	Se realiza traducción de inglés a español del Plan de desarrollo del proyecto AGRO TIC (II).	24/Noviembre/2018
Reunión Interpretada	Explicar a Mr. Lee cómo se va a realizar el sistema de pago en línea de la Aplicación Web y otras funcionalidades del desarrollo de CRM.	26/Noviembre/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta en inglés y español de la reunión asistida con fecha 26 de noviembre de 2018.	26/Noviembre/2018
Reunión Interpretada	Discutir la nueva propuesta que busca darle continuidad al proyecto <u>AgroTIC</u> y seguir trabajando con los estudiantes de Tec. Agrónoma del Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia (IPRED).	26/Noviembre/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta en inglés y español de la reunión asistida con fecha 26 de noviembre de 2018.	26/Noviembre/2018
Reunión Interpretada	Recibir al Embajador de Corea, <u>Kim Doo Sik</u> , en Colombia y establecimiento de relaciones diplomáticas con la Alcaldía de Bucaramanga.	26/Noviembre/2018
Acta de Reunión	Se elabora acta en inglés y español de la reunión asistida con fecha 26 de noviembre de 2018.	26/Noviembre/2018

✓ Impactos percibidos por el estudiante.

Académico: El ejercicio tuvo una gran representación para la vida académica; brindó un espacio de inclusión de diferentes culturas, añadió valor agregado a los conocimientos y competencias adquiridos en el proceso de formación del programa Negocios Internacionales.

Laboral: La practica empresarial permite tener el primer acercamiento al mundo laboral real, genera expectativas, promueve la búsqueda de competencias necesarias para adaptarse a las diferentes labores como profesional, además de esto abre puertas a oportunidades a futuro al correlacionar a los estudiantes con entidades y profesionales en este campo.

FUENTES DE INFORMACION

Amparo, M., & Andres, P. (2004). LA IMPORTANCIA DEL PROTOCOLO EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES EMPRESARIALES, 1–19.

Angela de Aguillar Pinho Rocha; Maria Luiza Carvalho. (2015). Marketing internacional. *Negócios Internacionais*, 143–180. <https://doi.org/10.1016/B978-85-352-7930-6.50011-X>

Argilaga Anguera, T. (1986). La Investigacion Cualitativa. *Educar*.
<https://doi.org/10.5565/rev/educar.461>

Arija, J. L. G. O. (2012). Plan de Marketing Internacional. Caso RMD, 82.

Asoprotecam. (2017). *FORMULACIÓN DEL PLAN GENERAL DE ASISTENCIA TÉCNICA AGROPECUARIA (PGAT) PARA EL MUNICIPIO DE BUCARAMANGA - AÑO 2017*. Bucaramanga.

FUENTES DE INFORMACION

Beck, U. (1997). ¿Qué es la globalización? *¿Qué Es La Globalización?*, 17.

Camara de Comercio Dominico Francesa. (2012). Perfil de Exportación del Aguacate, 46.

Cano, C. G. (1991). El sector agropecuario ante la apertura económica. *Ensayos de Economía*, 2 No 3, 29–38.

Chacholiades, M. (1995). *Economía Internacional*.

Congreso de la República de Colombia. (2016). Decreto 390 De 2016. *Diario Oficial* 49.808, 2016(390, marzo 7), 442. Retrieved from

http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=79517&name=DECRETO_390_DE_2016.pdf&prefijo=file

FUENTES DE INFORMACION

Consejo Superior de Cámaras de Comercio. (2018a). ¿Qué es la logística? Retrieved from [http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/preguntas-comercio-exterior/-](http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/preguntas-comercio-exterior/-/preguntas-comercio-exterior/020dae59-959f-4cf9-a72c-91827ecb5e01)

[/preguntas-comercio-exterior/020dae59-959f-4cf9-a72c-91827ecb5e01](http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/preguntas-comercio-exterior/-/preguntas-comercio-exterior/020dae59-959f-4cf9-a72c-91827ecb5e01)

Consejo Superior de Cámaras de Comercio. (2018b). Plan Cameral de las Exportaciones.

Dalglish, T., Williams, J. M. G. ., Golden, A.-M. J., Perkins, N., Barrett, L. F., Barnard, P. J., ... Watkins, E. (2007). Guía de Mercado Alemania. *Journal of Experimental Psychology: General*, 136(1), 23–42.

Fischer, R., Ury, W., & Patton, B. (1981). Getting to Yes Negotiating an Agreement without Giving In (traducción francesa, 1982: Comment réussir une négociation). *Ed. Le Seuil*, 1–7.

<https://doi.org/10.3109/10428194.2011.577260>

García-Lomas, O. L. (2014). Plan de internacionalización para empresas, 1–4.

FUENTES DE INFORMACION

Guzmán Marotto, V. P., & Vera Avila, K. P. (2012). Diseño de Plan Estratégico para Incrementar las Exportaciones de Aguacate hacia el Mercado de Francia, 1–115.

Ibáñez García, A. (2015). Análisis de la estrategia de internacionalización: estudio del Grupo Cortefiel.

IndexBox. (2017). Avocados - Market Report. Analysis and Forecast to 2025.

Jácome Gavilanez, J. M. (2011). EL AGUACATE ORGÁNICO HASS: POTENCIALIDAD DE EXPORTACIÓN Y ESTRATEGIAS DE INGRESO A LOS MERCADOS INTERNACIONALES, 1–121.

FUENTES DE INFORMACION

Jaramillo, V. (2015). Conflicto armado en Colombia, el proceso de paz y la Corte Penal Internacional: Un estudio sobre la internacionalización del conflicto armado en Colombia y su búsqueda por encontrar la paz duradera. *Journal of International Law*, 6(6), 6–34. Retrieved from www.eafit.edu.co

Llamazares, O. (n.d.). ¿ Qué Es Un Plan De Exportación ? (p. 6).

Mincit. (2012). Acuerdo Comercial Colombia-Unión Europea. *Asistencia Técnica Al Comercio Para Colombia*, 29. Retrieved from http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/documents/page_content/colombia_unio_n_europea_acuerdo_comercial_jul_11_heavy_es.pdf

FUENTES DE INFORMACION

MINCIT. (2017). Luz verde de Estados Unidos al Aguacate Hass colombiano , impulso a inversión extranjera y empleo Luz verde de Estados Unidos al Aguacate Hass colombiano , impulso a inversión extranjera y empleo, 3. Retrieved from <http://www.analdex.org/2017/08/14/luz-verde-de-estados-unidos-al-aguacate-hass-colombiano-impulso-a-inversion-extranjera-y-empleo/>

Montero Calderon, M., & Díaz Cordero, M. (2008). *Manual de Manejo Pre y Poscosecha de Aguacate. Animal Genetics* (Vol. 39).

Moreno, O., & Odalis, I. (2007). Marketing Internacional como herramienta indispensable para Una Exportación Efectiva. *Centro de Información y Gestión Tecnológica de Santiago de Cuba*, 1–10. Muñoz, A. G. M. I. I. (2017). Negociación.

FUENTES DE INFORMACION

PROCOLOMBIA. (2016). Análisis de Análisis de exportaciones colombianas. Abril 2016. Retrieved from <http://www.procolombia.co/>

Ramírez, R., & Moncunill, J. (2013). El transporte de carga congelada en buques frigoríficos y su operativa, 115.

Sarkis, J. J. O. B. (2015). Negociando con otras culturas : Cómo negocian los colombianos según, *15*(29), 135–148.

Spencer, P., McCabe, K., & Erik, L. (2013).

Exporter Guide Good Market Opportunities for U . S Exporters of Consumer Oriented Agricultural Products.

Tiery, J., Vandeborre, J., & Daoudi, M. (2008). EMPAQUE PARA EXPORTACIÓN DE AGUACATE VARIEDAD HASS. *The Visual Computer* (Vol. 24).

GRACIAS



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN