

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

María Isabel Aguilar Rodriguez, Yonny Alejandro Ibarra Sánchez

1. Ingeniería Industrial, Corporación Universitaria ComfacaUCA UnicomfacaUCA, Colombia
2. Ingeniería Industrial, Corporación Universitaria ComfacaUCA UnicomfacaUCA, Colombia

Abstract

This study presents a methodological guide for the export of Tahiti lime from the municipality of Patía, Cauca, designed for the company "Uña de Gato" with the aim of strengthening its position in international markets. Considering the significant growth of Colombia's exports of this citrus fruit, the study addresses the main logistical, regulatory, and commercial challenges. Through a mixed methodology, secondary data, expert interviews, and specialized bibliography were analyzed, allowing the identification of phytosanitary requirements, quality standards, and competitive strategies necessary to ensure success in global markets. Additionally, gaps such as the need for combined methodological approaches and improvements in logistical infrastructure were highlighted. The results propose solutions that enhance the competitiveness of Colombian Tahiti lime, benefiting the regional economy. This guide serves as a practical and replicable tool for agricultural exporters interested in entering international markets.

Palabras clave: Exportación, Limón Tahití, Competitividad, Logística y Normativas.

1. Introducción

El limón Tahití (*Citrus latifolia*), clasificado bajo la subpartida arancelaria 0805.50.22.00, ha experimentado un notable auge en las exportaciones a nivel mundial. Su versatilidad en la cocina, sus propiedades nutricionales y su creciente demanda en mercados internacionales lo han posicionado como un producto atractivo para los productores.

Colombia se ha destacado como uno de los principales productores y exportadores de limón Tahití en América Latina. La producción nacional, concentrada principalmente en los departamentos de Tolima, Cauca, Santander y Nariño, ha mostrado un crecimiento sostenido en los últimos años. El departamento del Cauca, en particular, ha adquirido un papel protagónico en esta cadena productiva, gracias a sus condiciones climáticas favorables y a la calidad de su fruta.

Sin embargo, la exportación de limón Tahití colombiano enfrenta desafíos significativos que limitan su competitividad en el mercado global. La infraestructura deficiente en zonas productoras, los altos costos logísticos y la necesidad de cumplir con rigurosos estándares de calidad y seguridad alimentaria son obstáculos a superar. Además, la dependencia de mercados concentrados y la falta de agilidad en los trámites aduaneros incrementan los riesgos y costos operativos. Estos obstáculos han limitado la participación de Colombia en este mercado, a pesar de contar con una producción nacional de 35.000 toneladas anuales. Ante esta situación, este estudio se plantea como objetivo principal desarrollar una guía para la exportación de limón Tahití que permita superar las barreras comerciales existentes y posicionar el producto colombiano en mercados internacionales (Bancolombia, 2018).

Si bien el limón Tahití representa una oportunidad económica significativa para los productores caucanos, enfrenta una serie de desafíos que obstaculizan su plena inserción en los mercados internacionales. Entre los principales retos se encuentran la falta de infraestructura vial adecuada en algunas zonas productoras, la coordinación de la logística de exportación, la dificultad para

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

obtener financiamiento, la creciente competencia de otros países productores, las barreras arancelarias y no arancelarias, la estacionalidad de la producción y la necesidad de cumplir con los requisitos fitosanitarios y de calidad exigidos por los mercados internacionales.

El alcance de este trabajo abarca un análisis detallado de los aspectos técnicos, comerciales y logísticos involucrados en el proceso de exportación. A través de una metodología mixta, que combina la revisión bibliográfica, el análisis de datos secundarios y entrevistas a expertos, se identificaron los principales factores que influyen en la competitividad del limón Tahití colombiano.

2. Objetivo general

Realizar un protocolo de exportación para la empresa "Uña de Gato" como referente en la exportación de limón Tahití desde el municipio de Patía, Cauca, a través del cumplimiento de los estándares internacionales.

2.1 Objetivos Específicos

1. Caracterizar la demanda y evaluar la oferta de precios y competitividad del limón Tahití en Cauca.
2. Identificar los requisitos fitosanitarios, normativos y logísticos exigidos por el mercado para la exportación de limón Tahití.
3. Realizar una guía logística para la exportación de limón Tahití. Realizar una guía logística para la exportación de limón Tahití.

3. Revisión de la literatura

La exportación de productos agrícolas, como el limón Tahití, es clave para diversificar economías dependientes del sector primario. Este fruto destaca por su piel gruesa, ausencia de semillas, mayor tamaño y baja acidez, siendo altamente demandado en mercados como Estados Unidos, Países Bajos, Chile y Panamá. Según Silva García (2021), el éxito peruano se apoya en plataformas de inteligencia comercial, aunque persisten brechas metodológicas, especialmente en evaluar criterios cualitativos como preferencias culturales y barreras no arancelarias para seleccionar mercados. Silvia García (2021)

Mariño Prieto (2024) destaca la urgencia de diversificar las exportaciones colombianas, enfocándose en productos no tradicionales como agro alimentos con gran potencial en mercados emergentes como China, Estados Unidos, Chile y Panamá. Este mercado ofrece oportunidades debido al crecimiento de su clase media y demanda por productos de calidad, pero enfrenta desafíos como barreras comerciales y altos costos logísticos. Se recomienda un enfoque integral que incluya estudios de mercado, análisis competitivo y estrategias para superar las barreras comerciales existentes.

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

Silva García (2023) analiza un plan logístico internacional para la exportación de limón Tahití desde Ramafruts SAS, en Santander, hacia Florida, Estados Unidos. El estudio evalúa la capacidad exportadora de la empresa, las exportaciones previas y la demanda internacional para diseñar estrategias competitivas. También identifica oportunidades, amenazas y factores críticos en mercados globales. Concluye con recomendaciones para superar desafíos logísticos y optimizar operaciones exportadoras, resaltando la importancia de aprovechar oportunidades en mercados estratégicos internacionales.

Sierra Blanco (2023) desarrolla un modelo logístico para la exportación de limón Tahití de Ramafruts S.A.S., en Bucaramanga, hacia Florida, EUA. Analiza la oferta, demanda, logística, requisitos legales y el mercado objetivo. Se estudian tratados comerciales, procesos de distribución física internacional y sostenibilidad para garantizar estándares de calidad. Además, se identifican oportunidades y amenazas del mercado internacional y competidores. El plan busca fortalecer la competitividad de la empresa mediante estrategias basadas en estudios detallados y recomendaciones que optimicen su posicionamiento en el mercado global. *(Sierra Blanco, D. A. (2023). Proyecto de exportación de limón Tahití a Estados Unidos la Florida para la empresa Ramafruts SAS (Bachelor's thesis, Universidad Autónoma de Bucaramanga UNAB).*

El proyecto para la exportación del limón Tahití peruano a Alemania complementa la estrategia planteada anteriormente hacia Florida, EUA, destacando un enfoque integral en la logística. Incluye producción sostenible, etiquetado según normativas europeas, uso de acuerdos comerciales, almacenamiento eficiente y transporte mediante contenedores refrigerados para garantizar calidad. Se destacan análisis del mercado alemán, control de calidad y certificaciones internacionales, reforzando la competitividad del producto peruano. Este plan potencia la inserción estratégica del limón en mercados de alto consumo global. *(Ruiz Huamán, A. (2022). Proyecto de exportación de limón Tahití hacia el mercado de Alemania.)*

Complementando los planes para Alemania y Florida, este proyecto profundiza en la logística de exportación del limón Tahití desde Bucaramanga a Estados Unidos. Desarrolla un manual detallado que abarca el alistamiento del producto, el cumplimiento de normativas internacionales y la optimización de procesos de transporte y distribución. A partir de una investigación exhaustiva, se identificaron mejoras claves en la gestión logística y documental, fortaleciendo tanto la competitividad agroindustrial como la formación profesional. Este enfoque integral impulsa el posicionamiento del limón Tahití en mercados estratégicos globales. *DIAZ RAMIREZ, W. D., & OLAVE LOPEZ, J. O. H. A. N. A. (2024). Guía para la exportación de limón Tahití a Estados Unidos desde Colombia en el año 2023.*

Este proyecto complementa las investigaciones previas sobre exportación del limón Tahití al enfocarse en su desarrollo agrícola en Lebrija, Santander, como base para exportaciones hacia Estados Unidos. Analiza oportunidades logísticas y económicas, destacando el potencial competitivo del cultivo en la región. Conectado a los estudios de mercados internacionales en Alemania, Florida y Estados Unidos, este análisis consolida un enfoque integral sobre producción, normativas, distribución y estrategias de posicionamiento, reforzando la competitividad de la agroindustria de cítricos en mercados globales clave. *Campos-Suarez, C. A. (2023). Análisis del Desarrollo Agrícola del Limón Tahití en el Departamento de Santander Dentro del Municipio de Lebrija, en Relación a su Exportación Hacia Estados Unidos.*

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

Este proyecto amplía los análisis previos con el diseño de una cámara de prerefrigeración para limón Tahití en Ecuador, optimizando la cadena logística de almacenamiento y transporte. Se detallan cálculos técnicos de sistemas de refrigeración, uso de refrigerantes ecológicos y dimensionamiento de cámaras para mantener estándares de calidad. Complementando estrategias para Alemania, Estados Unidos y Florida, este estudio fortalece la capacidad técnica y competitiva de exportación, asegurando la sostenibilidad del producto en mercados internacionales clave. *Malave Godoy, J. I. (2004). Proyecto de cámara para refrigeración de limones de exportación (Bachelor's thesis, ESPOL. FIMCP.).*

Este proyecto consolida las estrategias de internacionalización del limón Tahití al proponer la tecnificación de su producción en Colombia mediante agricultura de precisión. Incluye estándares de calidad, herramientas tecnológicas y planes financieros para potenciar exportaciones a mercados clave como Estados Unidos. Complementando estudios previos en Alemania y Florida, se abordan soluciones logísticas y productivas, fortaleciendo la competitividad nacional. Este enfoque integra sostenibilidad, mejoras económicas y la expansión hacia mercados globales de alta demanda, consolidando a Colombia como actor estratégico en el sector cítrico. *Cárdenas Vega, M. T., Espejo Hernández, C., Galeano Ospina, E., Quito Galán, L. F., & Linero Pérez, K. J. (2020). Tecnificación en la cadena productiva del limón tahití para mejorar la calidad que se requiere en el mercado de exportación.*

Desde el Pie de Monte Llanero en Puerto López, Meta, este proyecto evalúa e implementa procesos logísticos y de distribución física para la exportación de limón Tahití hacia Estados Unidos. Este desarrollo integra investigación y trabajo de campo, considerando la interacción con la comunidad y el territorio. En continuidad con iniciativas previas en Colombia, Alemania y Estados Unidos, refuerza estrategias de tecnificación, normativas y sostenibilidad, consolidando un enfoque integral para posicionar al limón Tahití en mercados globales de alta competitividad. *Medina Agudelo, J. P., & Martínez Ortiz, S. A. (2020). Propuesta de Diseño del Proceso Logístico para la Exportación de Limón Tahití desde el municipio de Puerto López hacia el Mercado Estadounidense.*

Ampliando los esfuerzos para posicionar el limón Tahití en mercados globales, este proyecto explora la exportación desde Colombia hacia Alemania mediante la asociación de pequeños y medianos empresarios. Se destaca la caracterización de la producción nacional y las ventajas competitivas del país como origen exportador. El estudio evidencia el gran potencial del mercado alemán, respaldado por su alta demanda de cítricos y beneficios como tratados comerciales. El análisis financiero muestra la viabilidad del modelo propuesto, integrando sostenibilidad y estrategias para enfrentar dinámicas globales, fortaleciendo la inserción de Colombia en mercados estratégicos. *Barreneche Suárez, J. A., Delgado Villamizar, T. C., Pachón Ramírez, Y. P., & Soto Ayala, K. A. (2021). Exportación del limón tahití colombiano hacia Alemania a través de la asociación de las pymes como una oportunidad de negocio (Doctoral dissertation, Negocios Internacionales).*

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

La investigación de mercados se enfoca en el análisis y evaluación de la exportación de limón Tahití, con énfasis en el incremento de su consumo en mercados internacionales. A través de un enfoque cuantitativo y metodologías descriptivas, se detalla la investigación de las exportaciones peruanas, utilizando inteligencia comercial para identificar países con alta demanda, como Estados Unidos, Chile, Países Bajos y Panamá. Tras el análisis de factores claves, Estados Unidos se seleccionó como el mercado destino más viable, evidenciando la factibilidad de la exportación y fortaleciendo la posición del limón Tahití en mercados globales estratégicos. *Silva García, E. G. (2021). Investigación de mercados para la exportación de limón Tahití, Lambayeque, 2019–2021.*

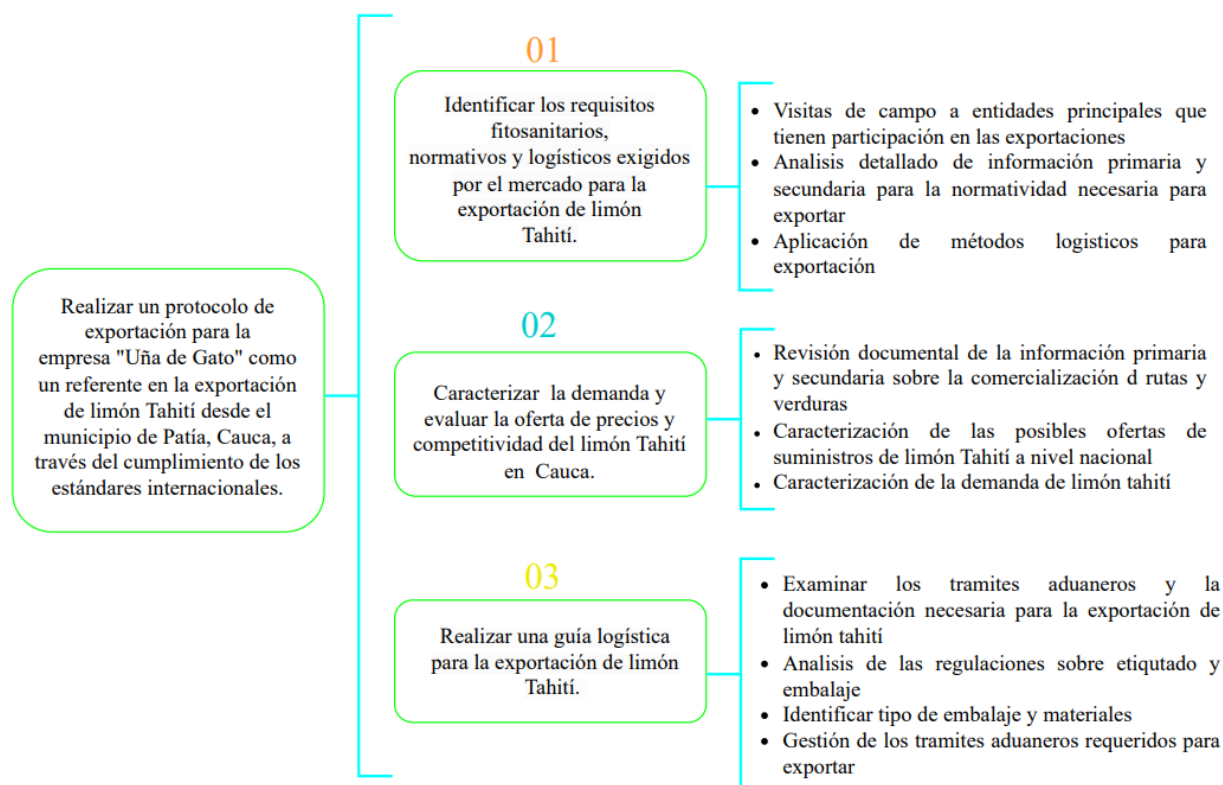
Montenegro Sánchez (2016) analiza la viabilidad económica y financiera de exportar limón Tahití desde la Asociación de Productores “Víctor Raúl Haya de la Torre” en Olmos, Lambayeque, a Bélgica. Destacando su alta demanda en mercados internacionales, especialmente por sus propiedades saludables, el trabajo establece que Bélgica es un mercado rentable debido a su poder adquisitivo y precio competitivo (US\$1.56 por kg). El proyecto demuestra rentabilidad con un Valor Actual Neto (VAN) de US\$ 5,265,274 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 66.20%, requiriendo una inversión de US\$ 1,443,876, parte de la cual será financiada mediante un préstamo bancario. *Montenegro Sánchez, Y., & Villoslada Hernández, E. (2016). Producción, procesamiento y exportación de limón Tahití en fresco cultivado en la Asociación de Productores Víctor Raúl Haya de la Torre del distrito de Olmos-Región Lambayeque.*

La diversidad climática de Colombia facilita el cultivo de una amplia variedad de frutas tropicales, lo que ha llevado a un aumento continuo en la demanda internacional de estos productos. Este crecimiento en la exportación ha generado oportunidades para los comerciantes colombianos, quienes buscan satisfacer la creciente demanda de frutas tropicales y exóticas en los mercados internacionales. Merquex S.A.S., como Comercializadora Internacional, juega un papel clave al impulsar la oferta de estas frutas, alineándose con la creciente preferencia global por productos frescos y exóticos. *Rodríguez Hurtado, M. P. (2021). Proyecto de Internacionalización de la Empresa Merquex SAS para la Comercialización de Frutas Frescas.*

Rojas, Mosquera, Cabrera y Betancourt destacan los procesos logísticos involucrados en la exportación de productos agrícolas, especialmente hacia mercados como Ecuador. La exportación de productos como naranjas, limón Tahití (*Citrus latifolia*), y aceite de palma refleja no solo la importancia de estas frutas en la oferta agrícola de Nariño, sino también la relevancia de los mecanismos logísticos, como el transporte terrestre. En 2018, Nariño exportó limón Tahití y otros productos agrícolas por un valor significativo, con un total de 477,053 kilos de limón Tahití exportados a Ecuador. La investigación resalta cómo la identificación de las capacidades productivas, el uso de la logística y la mejora en la infraestructura. *Rojas, Y. E. C., Mosquera, G. O. M., Cabrera, I. A. R., & Betancourt, R. D. M. (2020). Logística de exportación de los principales productos agrícolas del departamento de Nariño, con destino a la República del Ecuador. Visión Empresarial, (10), 45-52.*

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

4. Metodología



Con el objetivo de obtener una visión integral de los desafíos y oportunidades en la exportación de limón Tahití, se optó por un enfoque metodológico mixto. La combinación de revisión bibliográfica, análisis de datos secundarios y entrevistas a expertos permitió identificar los factores clave que influyen en la competitividad del producto y, en consecuencia, diseñar estrategias más efectivas para mejorar el proceso de exportación.

5. Métodos y Procedimientos

Para la elaboración del presente protocolo de exportación de limón Tahití, diseñado específicamente para la empresa "Uña de Gato", se llevó a cabo un proceso de investigación. Esta incluyó una revisión de la literatura especializada en el ámbito de la exportación de productos agrícolas, con un enfoque particular en el limón Tahití el cual se encuentra en la sección II (productos del reino vegetal), capítulo 8 (frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), La subpartida 080550 - Fresh or dried lemons "Citrus limon, Citrus limonum" and limes "Citrus aurantifolia, Citrus latifolia". Adicionalmente, se realizó un análisis de datos secundarios obtenidos de fuentes confiables como; Estadísticas comerciales para el desarrollo empresarial internacional datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc (TRADEMAP), La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), El Departamento Administrativo Nacional de Estadística, ProColombia y Bancolombia, y se llevaron a cabo entrevistas con expertos en logística, comercio exterior y producción agrícola.

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

La Figura 1 presenta un listado de los principales mercados de destino para las exportaciones colombianas de cítricos frescos o secos durante el año 2023. Esta información ha sido elaborada por el Centro de Comercio Internacional (CCI) a partir de datos suministrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

[illegible]

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Colombia en 2023

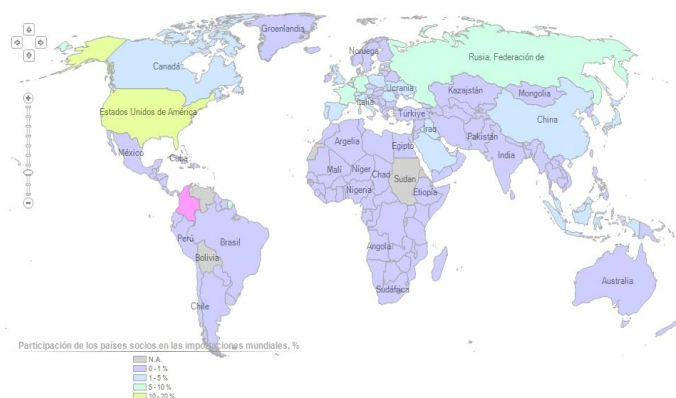


Figura 1 Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Colombia en 2023
Producto: 0805 Citrus fruit, fresh or dried, Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

5.1 Indicadores Cadena de Cítricos en Colombia

La producción de cítricos, aunque se puede dar a lo largo y ancho del país se encuentra concentrada en seis (6) núcleos productivos:

- Costa Atlántica: Atlántico, Magdalena, Cesar, Bolívar.
- Nor–Oriente: Santander, Norte de Santander, Boyacá.
- Centro: Cundinamarca, Tolima, Huila.
- Llanos Orientales: Meta, Casanare.
- Occidente: Antioquia, Valle del Cauca, Caldas, Risaralda, Quindío.
- Sur: Cauca, Nariño.

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

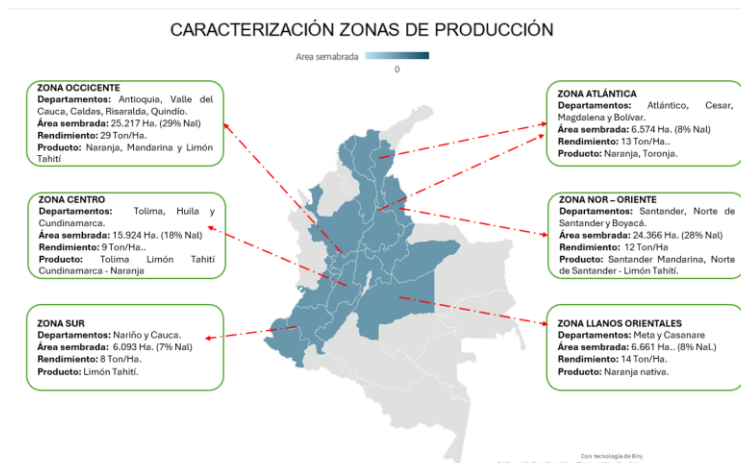


Figura 2 Indicadores Cadena de Cítricos, Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Elaboración Propia

5.2 Caracterización del Proceso Actual

La cadena productiva del limón para la empresa uña de gato, se encuentra articulada, mayoritariamente, en torno a grandes empresas integradas verticalmente (productoras, emparadoras, industrializadoras y exportadoras).

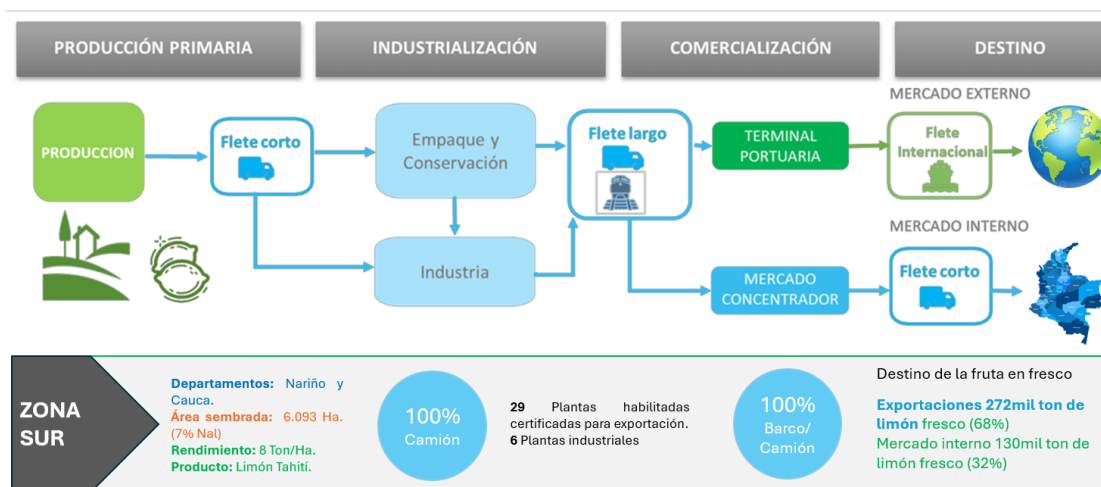


Figura 3 Cadena productiva del limón Tahití

Desde las plantaciones patianas hasta los mercados internacionales, este cítrico sigue un riguroso proceso de exportación.

Los agricultores locales, expertos en el cultivo de limón Tahití, seleccionan cuidadosamente los frutos que cumplen con los estándares exigidos para el mercado global. Una vez cosechados, los limones son trasladados a la planta de empaque primario ubicadas en la zona de Patía en el departamento del Cauca, donde se clasifican y empaican de acuerdo con los requerimientos de cada mercado.

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

Para asegurar la inocuidad y calidad del producto, se obtienen los certificados fitosanitarios emitidos por las autoridades competentes. Estos documentos garantizan que el limón Tahití Patiano cumple con los estándares internacionales más exigentes en materia sanitaria y fitosanitaria.

La logística de la exportación involucra el transporte refrigerado de los limones desde la planta de ubicadas en el departamento del Valle del cauca, hasta los puertos marítimos, donde se consolidan las cargas para su envío a los diferentes destinos. Durante todo el proceso, se mantienen condiciones controladas de temperatura y humedad para preservar la frescura y las propiedades organolépticas del fruto.

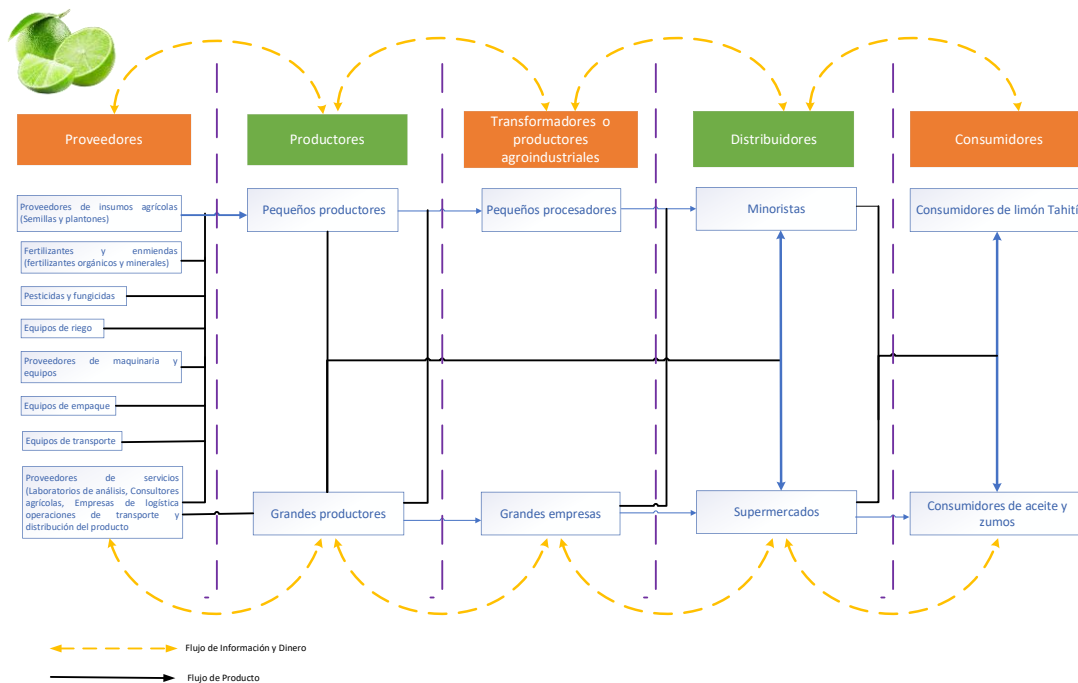


Figura 4 Descripción eslabones de la cadena de suministro; Adaptada de " Verduras y hortalizas (p 12) por Orejuela Javier et al 2015

El circuito productivo comienza con la producción en campo con la cosecha que se extiende todos los meses del año, debido a la estimulación hormonal a la cual son sometidas las plantas. El limón cosechado se deposita en canastillas de 20 kg y es transportado desde el área de cosecha a las playas de carga en camiones. En la zona de carga, se suben a camiones con una carga de 472 a 500 canastillas, que llevan la fruta al empaque o la industria. El flete corto es en su gran mayoría, tercerizado y se realiza en un 100% por camión. Se estima una distancia promedio de 6 kilómetros desde las fincas a la zona de acopio.

Una vez que la fruta llega a la planta de empaque, se lava, desinfecta y clasificada por tamaño y color (en forma electrónica y manual). El descarte se envía al mercado nacional. La fruta seleccionada es etiquetada y embalada para consumo en fresco. En general, la fruta va en cajas de cartón reforzado de 20 kg paletizada (72 cajas/palet).

**Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca,
por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales**



Figura 5: Preparación de terreno, elaboración Caserío Faustino Maldonado

1. Preparación del Terreno y Siembra:

Selección del terreno: Se eligen terrenos con características específicas como buen drenaje, exposición solar adecuada y fertilidad.

Preparación del suelo: Se realiza un análisis del suelo para determinar las necesidades nutricionales y se aplican los correctivos necesarios.

Siembra: Las plántulas de limón Tahití se siembran a una distancia adecuada para permitir un buen desarrollo de las plantas.



Figura 6: Manejo agronómico, elaboración propia

2. Manejo Agronómico:

Riego: Se establece un sistema de riego eficiente para mantener la humedad del suelo y evitar el estrés hídrico de las plantas.

Fertilización: Se aplica un programa de fertilización balanceado para suministrar los nutrientes necesarios en cada etapa del cultivo.

Poda: Se realizan podas de formación y mantenimiento para favorecer el crecimiento y la producción de frutos.

Control de plagas y enfermedades: Se implementan prácticas de manejo integrado de plagas para minimizar el uso de productos químicos y proteger la salud de las plantas y del medio ambiente.

**Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca,
por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales**



Figura 7: Cosecha, elaboración propia

3. Cosecha:

Madurez: Los limones se cosechan en el punto óptimo de madurez, cuando alcanzan las características de calidad requeridas para el mercado.

Selección: Los frutos se seleccionan manualmente, descartando aquellos que presentan daños o defectos.

Empaque en campo: En algunos casos, los limones se empaquen en cajas pequeñas en el campo para protegerlos durante el transporte.

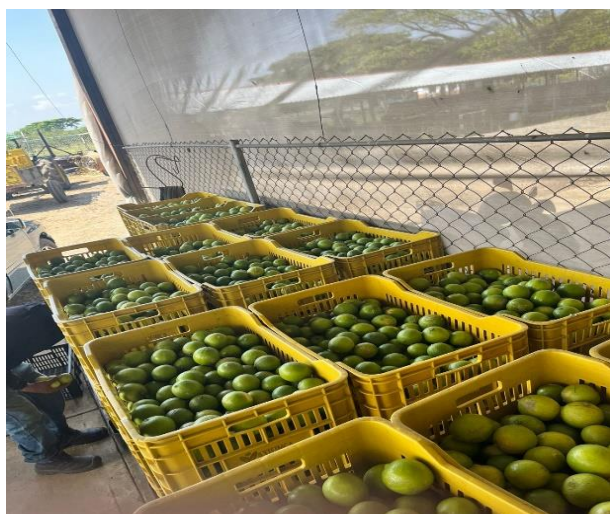


Figura 8: Postcosecha, elaboración propia

4. Postcosecha:

Recepción en planta: Los limones cosechados se trasladan a una planta de empaque donde se someten a diferentes procesos.

Clasificación: Los frutos se clasifican por tamaño, color y calidad.

Lavado y desinfección: Los limones se lavan y desinfectan para eliminar residuos y microorganismos.

Envasado: Los frutos clasificados se envasan en cajas de cartón o plástico, según los requerimientos del mercado.



Figura 9: Almacenamiento, elaboración propia

5. Almacenamiento:

Cámara de frío: Los limones envasados se almacenan en cámaras de frío a una temperatura y humedad controlada para prolongar su vida útil.

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

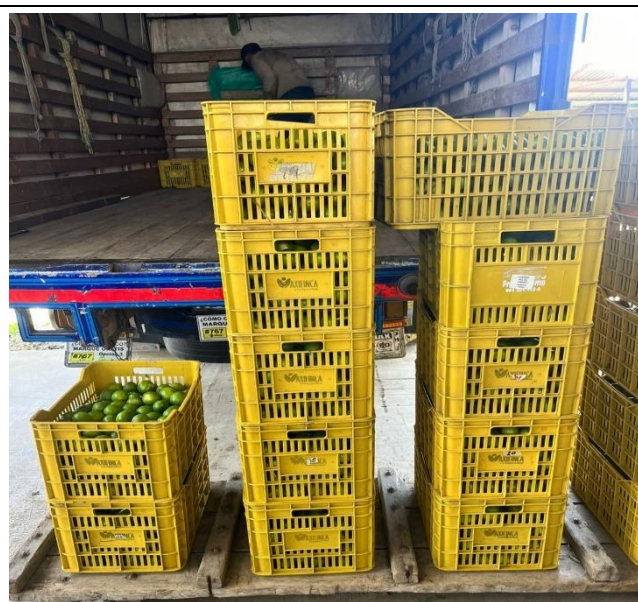


Figura 10: Transporte, elaboración propia

6. Transporte:

Camiones refrigerados: Los limones se transportan en camiones refrigerados hasta los centros de distribución o directamente a los mayoristas.



Figura 11: Venta al mayorista, elaboración propia

7. Venta al Mayorista:

Negociación: Los productores o comercializadores negocian las condiciones de venta con los mayoristas, incluyendo el precio, la cantidad y las condiciones de pago.

Entrega: Los limones se entregan al mayorista, quien se encargará de su distribución a los minoristas o a otros canales de venta.

Marco Teórico y Metodología

Se estableció un sólido marco teórico fundamentado en la revisión bibliográfica, el cual permitió identificar las mejores prácticas y estrategias a nivel internacional en el ámbito de la exportación de productos agrícolas. Para complementar este marco teórico, se emplearon diversas metodologías de investigación. Entre ellas, se destaca el análisis de datos secundarios, a través del cual se recopiló información relevante sobre estadísticas de exportación, requisitos fitosanitarios y análisis de

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

competitividad. Asimismo, se realizaron entrevistas a expertos en el sector, lo que permitió obtener una visión cualitativa y contextualizada de los desafíos y oportunidades del mercado internacional del limón Tahití.

Desarrollo de la Guía para el Protocolo de Exportación

Con base en la información recopilada y analizada, se diseñó un protocolo de exportación integral y detallado. Este protocolo aborda de manera exhaustiva los aspectos clave para garantizar el éxito de la exportación de limón Tahití. En primer lugar, se identificaron y documentaron todos los requisitos fitosanitarios y normativos exigidos por los mercados internacionales destino, incluyendo certificaciones de calidad, inspecciones sanitarias y cumplimiento de estándares de seguridad alimentaria. (Ver anexo1.)

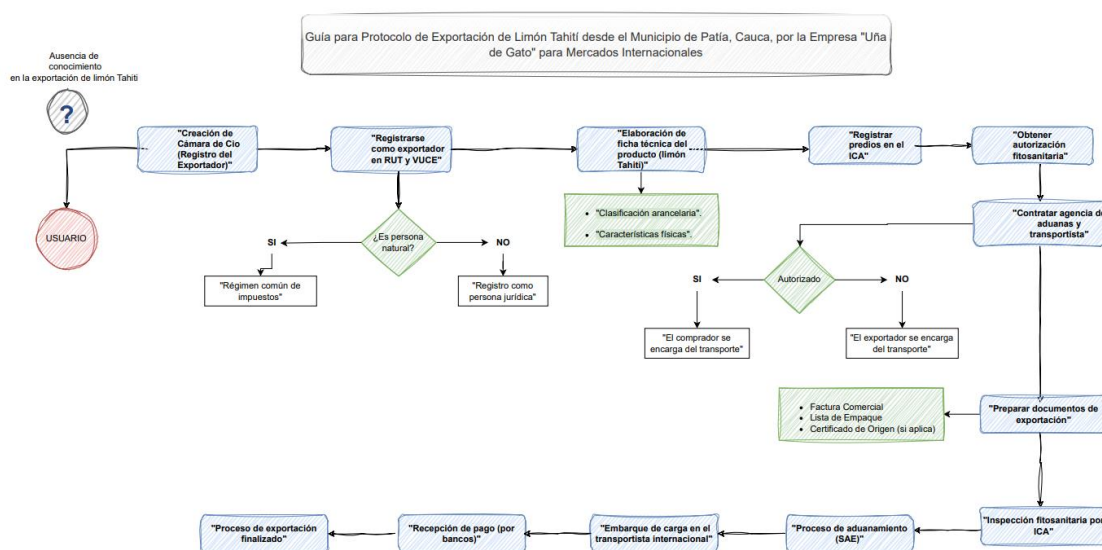


Figura 12 Guía para el Protocolo de Exportación, Fuente Elaboración Propia

6. Resultados y discusión

La implementación efectiva de este protocolo de exportación permitirá a la empresa "Uña de Gato" consolidar su posición como un referente en el mercado internacional de limón Tahití. Al cumplir con los más altos estándares de calidad y seguridad alimentaria, la empresa podrá fortalecer su presencia en nuevos mercados y contribuir al desarrollo económico de la región de Patía, Cauca.

7. Conclusión

A través de un análisis de la literatura existente y un estudio de caso de la empresa "Uña de Gato", esta investigación identifica y aborda las principales brechas en el conocimiento sobre la exportación de limón Tahití. Como resultado, se elaboró un Protocolo Logístico Integral, el cual sirve como una guía práctica para productores y exportadores interesados en comercializar este producto en mercados internacionales. Además, el estudio evalúa las implicaciones económicas de la exportación de limón Tahití para la región de Patía, Cauca, destacando el papel de la empresa

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

'Uña de Gato' como motor de desarrollo local. Los hallazgos de esta investigación contribuyen a enriquecer el conocimiento sobre la exportación de productos agrícolas y a fomentar la competitividad de las empresas colombianas en el mercado global.

8. Brechas Identificadas y Aportes de la Investigación

La revisión de la literatura existente revela dos principales vacíos en el estudio de la exportación de limón Tahití. En primer lugar, a pesar de la utilización de herramientas de inteligencia comercial, los estudios carecen de modelos metodológicos sólidos que combinen criterios cuantitativos y cualitativos para una selección óptima de mercados internacionales. En segundo lugar, la investigación existente no profundiza en las particularidades logísticas que enfrentan las empresas agroexportadoras, tales como los costos de transporte, los tiempos de entrega y las limitaciones de la infraestructura portuaria, aspectos cruciales para garantizar la competitividad del producto en los mercados globales.

9. Anexo.

Anexo 1. Como se prepara un exportador

1. Cámara de Comercio (creación)
2. Registrarse como exportador en el registro único tributario (RUT) en la casilla 54 con código 22 (Exportador)

Sí es persona natural, al momento de colocar esta obligación aduanera se convierte régimen común. Este registro se tramita ante la entidad gubernamental DIAN (Dirección de impuestos y Adunas nacionales), el cual se realiza por primera vez de forma presencial agendando una cita mediante la página de la DIAN

<https://agendamientodigiturno.dian.gov.co/Player.aspx?recurso=NavegacionDian>

3. Se debe registrar en la VUCE (ventanilla única de Comercio Exterior) ante la PONAL (Policía Nacional), como exportador el cual se realiza online <https://pbn.vuce.gov.co/ponalexpo/> (anexo 1), previo a la adquisición de la firma digital en las entidades autorizadas entre ellas: CERTICAMARA, Gestión de Seguridad Electrónica (GSE), Andes SCD, Camerfirma.

3.1 Elaborar una ficha técnica de limón el cual asegure el conocimiento total del producto a exportar y que permita no solo conocer características físicas, usos, si no que permita una correcta clasificación arancelaria, la cual permite conocer los requisitos a cumplir para el trámite de aduanamiento, para el caso del limón Tahití es la subpartida 0805.50.22.00(Lima Tahití (limón Tahití) (Citrus latifolia), la cual se puede verificar con la página de la DIAN en el siguiente link

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaNomenclaturaPorCodigo.faces>

4. Por tratarse del limón Tahití y ser un producto de origen vegetal es vigilado y controlado por el Instituto Colombiano agropecuario (ICA) esta entidad vigila y controla los riesgos sanitarios con el fin de proteger la salud de las personas, los animales, las plantas y asegurar

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

las condiciones del comercio. El cual deberá previo a la exportación tener sus predios avalados y autorizados por el ICA, con la respectiva autorización fitosanitaria de frutales, aromáticas y hortalizas para exportación; una vez cumplido esto podemos revisar ante la entidad los requisitos fitosanitarios para la exportación utilizando el siguiente link

https://afrodita.ica.gov.co/VW_EV_CONSULTA_REQ_AGR/ShowVW_EV_CONSULTA_REQ_AGRITable.aspx , si no encuentra la información del producto y el país de destino, deberá el comprador enviar un documento emitido por el organismo que haga sus veces de control y vigilancia fitosanitaria indicando que requisitos deberá Colombia mediante el ICA dar cumplimiento al mismo y así emitir la certificaciones fitosanitarias de las exportaciones. (Ver anexo A) es una medida fitosanitaria que reúne acciones operativas como la revisión documental y la inspección de los del limón que se ejecuta en los Puertos, Aeropuertos y Pasos terrestres de Frontera – PAPF, o en los lugares acordados previamente con el exportador, mediante instrucciones que atienden a la verificación de los requisitos concertados o formulados por el país importador. Estos requerimientos son el resultado de la aplicación de los principios de las normas fitosanitarias, que ejerce el país importador por medio de la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF).

Nota 1: “Deberá tener una agencia de aduanas de acuerdo al termino incoterms” el único caso donde la responsabilidad de contratar y pagar dichos servicios es el termino EXW (Anexo C) de resto los demás 10 términos será responsabilidad del exportador, la Agencia de Aduanas (AA) los representará ante las entidades de comercio exterior que para nuestro caso son: DIAN, PONAL, ICA, Puertos, Aeropuertos y pasos terrestres de frontera según sea el caso, para el tema presentado en este trabajo de grado se tendrá en cuenta la jurisdicción de buenaventura por cercanía al origen del producto, y los principales terminales marítimos son Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura (SPRBUN), Sociedad Industrial Puerto Aguadulce (SPIA), Terminal de Contenedores de Buenaventura (TCBUEN); sin embargo con el protocolo realizado podrá adaptarse a cualquier jurisdicción autorizada para realizar una exportación.

Deberá contratar los servicios de transporte terrestre para trasladar la carga desde Patía cauca hasta un patio, bodega adecuada para realizar el llenado del o los contenedores, empresa que deberá cumplir con las normas establecidas por ministerio de transporte y que este activo con los terminales marítimos, en el único caso que no es responsabilidad de contratación y pago en el término Incoterms EXW.

Deberá contratar los servicios de un Agente de Carga Internacional (ACI) o Agente naviero, sí es para caso marítimo, ACI o Aerolínea en caso de Aéreos, empresa de transporte terrestre para el Caso de Pasos Fronterizos, en caso de que aplique según los términos de negociación (Anexo D)

Una Vez tenga los aliados estratégicos, creado ante las entidades de comercio exterior, deberá preparar los documentos de acuerdo a la negociación pactada con el comprador, que mínimo deberá contener, términos incoterms, formas de pago, condiciones sanitarias, precios, cantidades, formas de envío, entre otros.

Documentos mínimos para exportación:

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

Previo: **Factura comercial** La factura comercial cuando haya lugar a ella, con el lleno de los requisitos de que trata el artículo 9 del Reglamento Comunitario de la Decisión 571 de la Comunidad Andina, adoptado por la Resolución 1684 de 2014 de la Secretaría General de la Comunidad Andina o norma que la modifique o sustituya, documento realizado por el Exportador en un software autorizado, con resolución vigente que se tramita ante la DIAN (Ver Anexo E).

Previo: **Lista de Empaque / Lotes** /: Es un documento privado realizado por el exportador generalmente contiene cantidad de bultos, pesos, presentaciones, lotes y generalidades del empaque. (sí aplica) (Ver Anexo F).

Posterior: la carga Zarpa **-Documento de transporte:** (Bill of lading (BL), Waybill (AWB), o Carta porte Internacional (CPI)) según sea el caso BL para Marítimo, Waybill para Aéreo y CPI para Pasos Fronterizos, este documento es realizado por el transportador internacional con base a los documentos como factura, Lista de empaque e instrucciones dadas por el vendedor previamente pactadas entre las partes (Ver Anexo G).

Durante el proceso de exportación: Documento Fitosanitario: Documento generado por el ICA una vez realicen las inspección documentales y físicas a la carga en el momento de la exportación (Ver Anexo H).

Previo: **Certificado de Origen (CO):** sí es solicitado por el comprador este documento se expide por dos razones, para que el comprador obtenga beneficios de exención de aranceles al ingreso de su país, o para que el comprador tenga la certeza que es 100% Colombiano, este documento lo realiza un exportador a través de las Agencias de Aduanas con base a las declaración Juramentada realizada previamente en los servicios Informáticos Electrónicos (SIES) Muisca página de la DIAN, el CO es aprobado en casi todos en los casos por la DIAN, y dependerá de los acuerdos comerciales en vigor que tenga Colombia con el país comprador (Ver Anexo I).

El proceso se realizará una vez se finalice la negociación y las partes así lo dispongan:

1. Se debe realizar una reserva ante la línea naviera (marítimos) Aerolínea (aéreos), Empresas de transporte internacional (terrestres) esta actividad la realizara cualquiera de las partes según sea el termino de negociación.
2. Alistar la carga para cumplir con las fechas según la reserva y las demás entidades.
3. Entregar la carga al transporte terrestre.
4. La agencia de Aduanas realizara el proceso ante la aduana realizando la Solicitud de Autorización de Embarque (SAE), CO, e inspecciones a que hubiere lugar.
5. Una vez finalizado el proceso de aduanamiento la carga quedará a disposición del transportador internacional y finalizará el protocolo de exportación en COL.
6. El exportador deberá seguir cumpliendo con los pactos trazados con el comprador sí así lo requiere de lo contrario una vez arribe en destino y si no está en su obligación para el exportador según los incoterms ya se finalizará el proceso logístico.
7. Recibo de pago el cual deberá ser canalizados por bancos.

(Ver Anexo J). Cotización valores de una exportación en términos FOB.

Anexo A Certificado sanitario

DESCRIPCION DEL ENVIO		DESCRIPTION OF CONSIGNMENT	
NOMBRE Y DIRECCION DE EXPORTADOR Name and address of the Exporter	UNNA DE GATO. - DIRECCION		
NOMBRE Y DIRECCION DEL DESTINATARIO Name and address of consignee			
NÚMERO Y DESCRIPCIÓN DE LOS BULTOS Number and description of packages	1440 CAJAS/BOXES,	1440	PIEZAS Pieces
MARCAS DISTINTIVAS Distinguishing marks	XXX		
LUGAR DE ORIGEN Place of origin	Colombia, Colombia, Colombia		
MEDIOS DE TRANSPORTE DECLARADOS Declared means of conveyance	XXX		
PUERTO DE ENTRADA DECLARADO Declared point of entry	BUENAVENTURA		
NOMBRE DEL PRODUCTO, NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS Y CANTIDAD DECLARADA Name of product, botanical name of plants and quantity declared	LIMA ACIDA TAHITI <i>Citrus latifolia</i> FRESCO (A) 25000 KILOGRAMOS(Kg) / KILOGRAMS(Kg)		
DECLARACION ADICIONAL		ADDITIONAL INFORMATION	
"El envío viene libre de Anastrepha ludens, Anastrepha suspensa, Bactrocera spp., Ceratitis rosa, Prays citri, Xanthomonas campestris pv. citri, Elninoe fawcettii, Elninoe australis, Guignardia citricarpa, Aonidiella auranti, y Diaphorina citri. "El envío procede de lugares de producción o áreas libres de Huanglongbing de acuerdo al programa nacional de vigilancia de Huanglongbing (HLB) y su vector Diaphorina citri (Kuwajima) de ICA-Colombia" Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de plagas cuarentenarias específicas por el país importador y que cumplen con los requerimientos fitosanitarios vigentes del país importador, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas. This is to certify that the plants, plants products or others regulated articles described here have been inspected and/or submitted to test according to the official appropriate procedures and are considered to be free from quarantine pests, specified by the importing country and agree with the current phytosanitary regulations of the importes country including the non regulated quarantine pest.			
TRATAMIENTO O DESINFESTACION O DESINFECCION		DESINFESTATION OR DESINFECTION TREATMENT	
Producto XXXXXXXX	Fecha Date	XXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXX XX	Tratamiento Treatment
Producto Químico (Ingrediente activo) Chemical (active ingredient)	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		
Concentración (Concentration)	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		
Duración y temperatura (Duration and temperature)	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		
Información adicional (Additional information)	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		
Lugar y fecha de expedición Place and date of issue	18-nov-2024 Buena Ventura		
Nombre del funcionario autorizado Name of authorized officer	Pedro perez		
FIRMA - SIGNATURE			

El Grupo de Prevención de Riesgos Fitosanitarios del ICA, sus funcionarios y representantes declinan toda responsabilidad financiera resultante de este Certificado
No financial liability with respect to this Certificate shall attach to Phytosanitary Risk Prevention Group of the ICA or to any its officers or representatives
Puede consultar el CFE desde: https://portal.ica.gov.co/comunicacion/consultas_cfe.aspx

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

OSCAR ALPALA

Embalaje y verificación Carga Transporte Trámites de exportación Carga a bordo Flete Descarga de buque Trámites de importación Transporte hacia destino Descarga en destino

PAÍS, CIUDAD, LUGAR DE ORIGEN TRANSPORTE PAÍS, CIUDAD, LUGAR DE ORIGEN

Incoterms 2020. Reglas para cualquier modo o modos de transporte

Incoterm	Costo	Riesgo	Embalaje y verificación	Carga	Transporte	Trámites de exportación	Carga a bordo	Flete	Descarga de buque	Trámites de importación	Transporte hacia destino	Descarga en destino
EXW	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
FCA	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
CPT	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
CIP	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
DAP	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
DDP	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor

Incoterms 2020. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

Incoterm	Costo	Riesgo	Embalaje y verificación	Carga	Transporte	Trámites de exportación	Carga a bordo	Flete	Descarga de buque	Trámites de importación	Transporte hacia destino	Descarga en destino
CFR	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
FOB	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
FAS	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
CIF	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor

Fuente: ICC Incoterms 2020

Vendedor (Exportador) Comprador (Importador)

Anexo C y D Términos Incoterms EXW (termino de negociación)



Anexo E Factura comercial o certificado de origen

**Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca,
por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales**

LIMONES Responsable de IVA en exportaciones		Factura electrónica de venta No. 12345	
INFORMACION DEL CLIENTE		FECHA	TOTAL
DE No. : 11 TELEFONO : CIUDAD : DIRECCION : PAIS :			U\$ 9.270,00
		VENDEDOR	
		FECHA VENCIMIENTO	REFERENCIA
		22/11/2024	
CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT. DCTO. VALOR TOTAL
	LIMON TAHITI CAJA X 18 KG CATEGORIA 1	515 BOXES	U\$ 18,00 U\$ 9.270,00
		FORMA DE PAGO	IDENTIFICACION VALOR
		Del exterior	Vence: 22/11/2024 U\$ 9.270,00
VALOR (en letras) : NUEVE MIL DOSCIENTOS SETENTA DÓLARES			
OBSERVACIONES			
PESO BRUTO: 9991KG PESO NETO: 9270KG Equivalente a ciento cuarenta y un millones cuatrocientos ochenta y ocho mil quinientos treinta y tres pesos con noventa centavos (\$41.488.533,90) Condiciones de pago 100% contra Factura vía email INCOTERMS 2020-FCA- Factura a crédito, plazo hasta 22/11/2024. Resolucion DIAN 1 Autoriza Rango al FL Vigencia 01/			

Preparado	Aprobado	Contabilizado	Revisado	FIRMA Y SELLO _____ C.C. O NIT.

**Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca,
por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales**

Anexo F Lista de empaque

LOGO

LISTA DE EMPAQUE		
Zarzal	sábado, 16 de noviembre de 2024	
Cliente	XXXXXXX	
Destino	ECUADOR	
Factura:	123456	
PRODUCTO	CALIBRE	# CAJAS
TAHITI	175	14
TAHITI	220	164
TAHITI	250	337
TOTAL		515
_____ Sup. Exportaciones		_____ Aux. Exportaciones

Cole. XXXXXXXXX - XXXXXX-

www.LIMONES.com

DIRECCION - Colombia

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

Anexo G Documento de transporte

Carrier:		Bill of Lading		Multimodal Transport or Port to Port Shipment	
Shipper:				Carrier's Reference: B/L-No.: Page: 2 / 4	
Uña de Gato.....				Export References:	
Consignee (not negotiable unless consigned to order):				Forwarding Agent:	
Notify Address (Carrier not responsible for failure to notify; see clause 20 (1) hereof):		Consignee's Reference:		Place of Receipt:	
Vessel(s): CAPE BRUNO Voyage-No.: 449S		Place of Delivery:			
Port of Loading: BUENAVENTURA, COLOMBIA					
Port of Discharge: CALLAO, PERU					
Container Nos., Seal Nos., Marks and Nos.		Number and Kind of Packages, Description of Goods		Gross Weight: Measurement:	
ABC 1234567 1 CON. 40' GENERAL PURPOSWE CONT. SLAC* SEAL: CO12345 1440 BOXES LEMON				26260,00 KGM	
Shipper's declared Value [see clause 7(2) and 7(3)]		Above Particulars as declared by Shipper. Without responsibility or warranty as to correctness by Carrier [see clause 11]		DRAFT	
Total No. of Containers received by the Carrier: 1		Packages received by the Carrier:		RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box opposite entitled "Total No. of Containers/Packages received by the Carrier" for Carriage subject to all the terms and conditions hereof (INCLUDING THE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. One original Bill of Lading, duly endorsed, must be surrendered by the Merchant to the Carrier in exchange for the Goods or a delivery order. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.	
Movement: FCL/FCL		Currency:		IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated below all of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand void.	
Charge	Rate	Basis	Wt/Vol/Val	P/C	Amount
Total Freight Prepaid		Total Freight Collect		Total Freight	
Freight payable at: ORIGIN		Number of original Bs/L: 3		FOR ABOVE NAMED CARRIER HAPAG-LLOYD COLOMBIA LTDA AS AGENT	

**Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca,
por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales**

Anexo H Documento fitosanitario



**AUTORIZACION FITOSANITARIA DE FRUTALES, AROMATICAS Y HORTALIZAS
PARA EXPORTACION**

N° 6xxxx

FECHA: NOVIEMBRE 15 DE 2024

N°- CV

NOMBRE DEL DESTINATARIO: _____	
DIRECCION: _____	
CIUDAD: _____	PAÍS: COLOMBIA
PUERTO DE ENTRADA: _____	

NOMBRE DEL EXPORTADOR: _____	UNAXXXXXX
DIRECCION: XXXXXXXXalle del Cauca	

ESPECIE	N° CAJAS	Kg	PREDIO DE PROCEDEN CIA	MUNICIPIO	REGISTRO ICA N°:	ASISTENTE TECNICO	CODIGO TRAZABIILDAD
Limon Tahiti Lajas (1 era)	2	18,0	NOMVB RE DE LA FINCA	Patia - Cauca	76-895-0001	ING. xxxx VILLA	
	1						
	29						
	9						
	6						
TOTAL	79						126

EL SUSCRITO ASISTENTE TECNICO CERTIFICA QUE LAS PLANTAS O CARGAMENTO DESCRITOS ARRIBA SE HAN INSPECCIONADO DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ORDENADOS Y SE COSIDERAN EXENTOS DE PLAGAS CUARENTENARIAS Y APARENTEMENTE LIBRE DE OTROS ORGANISMOS DAÑINOS.

NOMBRE DEL ASISTENTE TECNICO. xxxxx		
TARJETA PROFESIONAL N° 1xxxxxxx IS	SELLO Y FIRMA	

ESTE CERTIFICADO SE EXPIDE Y DILIGENCIA EN CUMPLIMIENTO DE LO DISPUESTO EN LAS RESOLUCION ICA N° 1806 DE SEPTIEMBRE DE 2004.

OBSERVACIONES: _____

AGENTE DE ADUANA _____ **TRANSPORTE** Terrestre

**Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca,
por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales**

Anexo J Cotización de valores de una exportación en términos FOB



COTIZACION EXPORTACIONES MARITIMAS

NIT 31324720-9

DO.		
Santiago de Cali, Diciembre 7 2024		
Atte: Sres. Uña de Gato		
Mercancia	Limon Fresco Refrigerado	1 x 40
Pagos a terceros		
Valor Formulario C.O \$ 100.000 - SAE- PT \$ 20.000		120,000
Elaboración Reserva - Proforma BL - Cierre		0
Descargue Contenedor	1-6'	200,000
Servicio a la carga-Bodegajes-Pesaje	SPBUN	3,100,000
Inspeccion Dian-Antinarcóticos SIMULTANEAS-según selectiva		1,400,000
Acompañamiento Inspecciones		200,000
Gastos Consolidados		200,000
Gastos Detencion - Archivo - Conexiones Varias -Muisca		160,000
precintos		20,000
Transporte terrestre		3,100,000
Gastos Naviero		1,200,000
Total pagos a terceros		9,700,000
Servicios		
Agenciamiento Aduanero		1,200,000
IVA Servicios 0.19		
Total Servicios		1,200,000
TOTAL		10,900,000
Nota: Por favor consignar en el Banco de Colombia Cta. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		

ASESORÍA EN ADUANAS, LOGISTICA Y COMERCIO EXTERIOR

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

Bibliografía

- Bancolombia. (2018, September). *Guía completa: el arte de cultivar limón Tahití*. <https://www.bancolombia.com/negocios/actualizate/sostenibilidad/guia-cultivo-limon-tahiti>
- Diario, P. (2022). *Producción de limón Tahití va viento en popa para exportación*. <https://www.eldiario.com.co/noticias/economia/produccion-de-limon-tahiti-va-viento-en-popa-para-exportacion/>
- Silva García, E. G. (2021). Investigación de mercados para la exportación de limón Tahití, Lambayeque, 2019 –2021. *Pharmacognosy Magazine*, 75(17), 399–405. <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/4460>
- Yenifer Paola Mariño Prieto. (2024). *Diversificación de las exportaciones colombianas hacia China: Estrategias para aprovechar nuevas Oportunidades Comerciales (2006 – 2023)* (pp. 1–103). <https://repositorio.ecci.edu.co/handle/001/4338>
- Sierra Blanco, D. A. (2023). *Proyecto de exportación de limón Tahití a Estados Unidos la Florida para la empresa Ramafruits SAS (Bachelor's thesis, Universidad Autónoma de Bucaramanga UNAB)*.
- (Ruiz Huamán, A. (2022). *Proyecto de exportación de limón Tahití hacia el mercado de Alemania*.)
- DIAZ RAMIREZ, W. D., & OLAVE LOPEZ, J. O. H. A. N. A. (2024). *Guía para la exportación de limón Tahití a Estados Unidos desde Colombia en el año 2023*.
- Campos-Suarez, C. A. (2023). *Análisis del Desarrollo Agrícola del Limón Tahití en el Departamento de Santander Dentro del Municipio de Lebrija, en Relación a su Exportación Hacia Estados Unidos*.
- Malave Godoy, J. I. (2004). *Proyecto de cámara para refrigeración de limones de exportación (Bachelor's thesis, ESPOL. FIMCP)*.
- . Cárdenas Vega, M. T., Espejo Hernández, C., Galeano Ospina, E., Quito Galán, L. F., & Linero Pérez, K. J. (2020). *Tecnificación en la cadena productiva del limón tahití para mejorar la calidad que se requiere en el mercado de exportación*.
- Medina Agudelo, J. P., & Martínez Ortiz, S. A. (2020). *Propuesta de Diseño del Proceso Logístico para la Exportación de Limón Tahití desde el municipio de Puerto López hacia el Mercado Estadounidense*.
- Barreneche Suárez, J. A., Delgado Villamizar, T. C., Pachón Ramírez, Y. P., & Soto Ayala, K. A. (2021). *Exportación del limón tahití colombiano hacia Alemania a través de la asociación de las pymes como una oportunidad de negocio (Doctoral dissertation, Negocios Internacionales)*.
- Silva García, E. G. (2021). *Investigación de mercados para la exportación de limón Tahití, Lambayeque, 2019–2021*.

Guía para Protocolo de Exportación de Limón Tahití desde el Municipio de Patía, Cauca, por la Empresa "Uña de Gato" para Mercados Internacionales

Montenegro Sánchez, Y., & Villoslada Hernández, E. (2016). Producción, procesamiento y exportación de limón Tahití en fresco cultivado en la Asociación de Productores Victor Raúl Haya de la Torre del distrito de Olmos-Región Lambayeque.

Rodriguez Hurtado, M. P. (2021). Proyecto de Internacionalización de la Empresa Merquex SAS para la Comercialización de Frutas Frescas.

Rojas, Y. E. C., Mosquera, G. O. M., Cabrera, I. A. R., & Betancourt, R. D. M. (2020). Logística de exportación de los principales productos agrícolas del departamento de Nariño, con destino a la República del Ecuador. Visión Empresarial, (10), 45-52.