



UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
DIVISIÓN BIBLIOTECA EDUARDO COTE LAMUS



RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR: JEFFERSON RAMON PAREDES DAZA

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS: COMERCIO INTERNACIONAL

DIRECTOR: CLAIRE ALESSANDRA VILLAMIZAR HERNANDEZ

TÍTULO DEL TRABAJO DE GRADO: ESTUDIO DE CAPACIDADES Y OPORTUNIDADES DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL SECTOR AGRÍCOLA EN EL DEPARTAMENTO DE NORTE DE SANTANDER PARA EL MERCADO DE LA UNIÓN EUROPEA: CASO CULTIVO DE BANANO

RESUMEN

Este proyecto pretendió analizar las capacidades y oportunidades como oferta exportable del sector agrícola de Norte de Santander hacia el mercado de la unión europea Se consideró necesario para esa finalidad conocer la producción, evolución y características de los productos a convenir siendo el punto de partida su comercialización, hasta su situación actual

Se estima que esta condición se debe principalmente a la influencia de las problemáticas derivadas de tensiones económicas, políticas y sociales existentes en la zona Si bien el período de análisis concreto ha sido el correspondiente a los años 2011 – 2012, fue preciso proceder a un análisis previo mediante una matriz de producción del departamento

En el presente trabajo, Norte de Santander es entendido como un área con potencial agropecuario Se estima que este trabajo puede presentar a Norte de Santander como zona potencial en agricultura, pero más que todo como comercializadores de frutas y hortalizas y del mismo modo que vean al departamento como un proveedor internacional

PALABRAS CLAVES:

Oferta exportable: Productos que pueden ser ofrecidos y vendidos fuera del país.

Matriz de producción: Modelo analítico que sirve para evaluar analizar e identificar un cultivo agrícola de una región a investigar

CARACTERÍSTICAS:

PÁGINAS: 96 PLANOS: ___ ILUSTRACIONES: ___ CD ROOM: 1

ESTUDIO DE CAPACIDADES Y OPORTUNIDADES DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL
SECTOR AGRÍCOLA EN EL DEPARTAMENTO DE NORTE DE SANTANDER PARA EL
MERCADO DE LA UNION EUROPEA: CASO CULTIVO DE BANANO

PAREDES DAZA JEFFERSON RAMON

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA COMERCIO INTERNACIONAL
SAN JOSE DE CUCUTA

2015

ESTUDIO DE CAPACIDADES Y OPORTUNIDADES DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL
SECTOR AGRÍCOLA EN EL DEPARTAMENTO DE NORTE DE SANTANDER PARA EL
MERCADO DE LA UNION EUROPEA: CASO CULTIVO DE BANANO

PAREDES DAZA JEFFERSON RAMON

Proyecto de grado presentado como requisito para
optar al título de profesional en comercio internacional

Director(a)
CLAIRE ALESSANDRA VILLAMIZAR HERNANDEZ
Economista

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA COMERCIO INTERNACIONAL
SAN JOSE DE CUCUTA
2015



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
ACTA DE SUSTENTACIÓN TRABAJO DE GRADO

Versión: 1/2013

Página 1

SAN JOSÉ DE CÚCUTA, 03 de febrero de 2015

Acta N° 19

PLAN DE ESTUDIOS: Comercio Internacional LUGAR: Laboratorio Empresarial

TITULO DEL PROYECTO: “Estudio de Capacidades y Oportunidades de la Oferta Exportable del Sector Agrícola en el Departamento de Norte de Santander para el Mercado de la Unión Europea, Caso Cultivo de Banano”

MODALIDAD: Trabajo de Investigación

JURADOS:

Sheyla Vanessa Herrera Martínez ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

Oscar Arnulfo Mera Ramírez. ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

Jorge Raúl Ramírez Zambrano ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

DIRECTOR:

Claire Alessandra Villamizar Hernández

Firma:

NOMBRE DEL ESTUDIANTE

CODIGO

CALIFICACIÓN

LETRA

NÚMERO A-M-L

Jefferson Ramón Paredes Daza

1260023

Cuatro Punto Uno

4.1

x

Sheyla Vanessa Herrera Martínez

Oscar Arnulfo Mera Ramírez

JORGE RAMÍREZ ZAMBRANO...
Jorge Raúl Ramírez Zambrano

V°B°

Johanna Milena Mogrovejo Andrade
JOHANNA MILENA MOGROVEJO ANDRADE

Coordinadora de Comité Curricular Comercio Internacional

Les dedico este proyecto de todo corazón a mi Dios y a la Virgen Santa Marta , como a mis Padres (Ramón, Yaneth) y a mi hermana (Annie) y mi compañero de vida y mejor amigo (Luis c) ellos son el apoyo más grande que he tenido en mi vida y son el motor de cada cosa que realizo Le agradezco a mi profesora y amiga (Claire) por toda la colaboración hecha en el transcurso de este proyecto Y doy gracias a todas y cada una de las personas que me han brindado su colaboración en la culminación de esta etapa de preparación académica.

Jefferson Ramón Paredes Daza

CONTENIDO

	Pags.
INTRODUCCIÓN	1
DESCRIPCION DEL PROBLEMA	3
1. El proyecto	4
1.1 Titulo	4
1.2 Formulación del problema	4
1.3 Sistematización del problema	4
1.4 Justificación	5
1.5 Objetivos	6
1.5.1 Objetivo general	6
1.5.2 Objetivo específico	6
1.6 Delimitación del tema	6
1.7 Referentes teóricos	8
1.7.1 Integración Económica	8

1.7.2 Capacidades Comerciales	11
1.7.3 Acuerdos comerciales	13
1.7.4 Inteligencia comercial	14
1.7.4.1 Beneficios de la inteligencia comercial	14
1.7.4.2 Herramienta para la inteligencia comercial	15
1.7.5 apertura comercial en Colombia	16
1.7.6 Competitividad	17
1.8 Antecedentes	20
1.9 Marco teórico	24
1.10 Marco espacial	26
1.11 Marco legal	26
2. Metodología de la investigación	28
2.1 Tipo de investigación	28
2.2 Fuentes de información	28

	Pags
2.3 Población	28
2.4 Muestra	29
2.5 Instrumentos para la recolección de datos	29
2.6 Procedimiento metodológicos	30
3. Investigación y resultados	32
3.1 Inteligencia comercial para un producto ofertado hacia la Unión Europea	32
3.2 El Sector agrícola en Colombia	33
3.2.1 Desempeño del sector agrícola en Norte De Santander	33
3.2.2 Desempeño de las exportaciones del sector agrícola en Norte de Santander	35
3.2.3 El cultivo del banano a nivel nacional y departamental	36
3.3 Aspectos generales del departamento de Norte de Santander	37
3.3.1 Principales productos de las exportaciones	37
3.3.2 Principales mercados internacionales	38
3.3.3 Principales empresas exportadoras	38

	Pags
4. Norte de Santander y el mercado de la Unión Europea	40
4.1 Variables	40
4.1.1 Exportaciones de Norte de Santander	40
4.1.2 Oferta exportable del cultivo del banano	43
4.1.3 Países potenciales del mercado de la Unión Europea	43
4.1.3.1 Perfiles según potencialidad de los mercados	44
4.1.4 Requisitos y exigencias para alcanzar el mercado de la Unión Europea	46
4.1.4.1 Requisitos sanitarios y fitosanitarios	46
4.1.4.2 Requisitos técnicos	47
4.1.4.3 El Envase y etiquetado	49
5. Análisis de los resultados	50
5.1 Importancia de las exportaciones de Norte De Santander.	50
5.2 Principales destinos de las exportaciones del Norte De Santander	51
5.3 Importancia de la oferta exportable del cultivo del banano	53

	Pags
5.4 Importancia de los países potenciales del mercado de la Unión Europea	54
6. Mercados potenciales	56
6.1 Bélgica	56
6.1.1 Información macroeconómica	56
6.1.2 Logística y comercio internacional del mercado objetivo	57
6.1.3 Aspectos para el manejo logístico	58
6.1.4 Canal de distribución	59
6.1.5 Oferta exportable de Belgica	60
6.2 Alemania.	61
6.2.1 Información macroeconómica	62
6.2.2 Logística y comercio internacional del mercado contingente	63
6.2.3 Aspectos para el manejo logístico	64
6.2.4 Canal de distribución	67
6.2.5 Oferta exportable de Alemania	67

	Pags
6.3 Reino Unido	68
6.3.1 Información macroeconómica	69
6.3.2 Logística y comercio internacional del mercado alterno	77
6.3.3 Aspectos para el manejo logístico	71
6.3.4 Canal de distribución	72
6.3.5 Oferta exportable de Reino Unido	73
7. Conclusiones	74
8. Recomendaciones	77
9. Bibliografía	79