

# PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Plan De Exportación De Servicios De Asistencia Técnica Para Cultivos Citrícolas Hacia  
República Dominicana y México.

Presentado por:

Dilia Julieth Torres Suárez, Arley Rueda Castro

Trabajo de grado para optar al título de Administración Agroindustrial

Directora

Ing. Carolina Barrios Mendoza

Mg en Administración.

Universidad Industrial De Santander - UIS

IPRED- Instituto De Proyección Regional Y Educación A Distancia

Administración Agroindustrial

Bucaramanga

2025

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### DEDICATORIA

#### **Autor 1: Dilia Julieth Torres Suárez**

Dedico este trabajo a mis padres y hermanos, por su apoyo incondicional y por ser mi mayor fuente de inspiración. A mis amigos, por su compañía y motivación constante, y a mis profesores y compañeros, quienes han contribuido al crecimiento académico y personal que he experimentado a lo largo de esta carrera. Finalmente, pero no menos importante, a mi compañero de proyecto, con quien compartí esfuerzos, aprendizajes y desafíos, creciendo juntos en este camino.

#### **Autor 2: Arley Rueda Castro**

Dedico este logro, en primer lugar, a Dios, fuente de sabiduría y fortaleza en cada paso de este camino. También quiero dedicarlo especialmente a mi compañera de grado, quien ha sido una presencia constante, leal e incansable durante todo el proceso. Su entrega, compromiso y entereza ante cada reto han sido inspiradores. A pesar de las dificultades, demostró ser una persona inteligente, íntegra y luchadora, siempre al pie del cañón, afrontando los desafíos con valentía.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### AGRADECIMIENTOS

#### **Autor 1: Dilia Julieth Torres Suárez**

Agradezco profundamente a mi familia, por su paciencia y confianza en mí; a mis amigos, por hacer este proceso más enriquecedor; a mis profesores, por su guía y exigencia, y a mis compañeros, por compartir retos y aprendizajes que han marcado esta etapa de mi vida.

#### **Autor 2: Arley Rueda Castro**

Agradezco profundamente a Dios por guiarme y brindarme la claridad necesaria para avanzar con firmeza hacia mis metas. A la universidad, por abrirme las puertas del conocimiento y permitirme ser parte de esta institución que tanto me ha aportado. Mi gratitud se extiende a mi familia y amigos, quienes estuvieron presentes en los momentos más exigentes, ofreciendo palabras de aliento, comprensión y apoyo incondicional. Gracias por ayudarme a no rendirme, por creer en mí y por ser parte fundamental de este logro. Infinitas gracias.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**Tabla de contenido**

Título del Trabajo.....	11
Introducción .....	11
1. Planteamiento del problema .....	12
1.1. Preguntas de investigación .....	14
2. Justificación .....	14
3. Objetivos.....	16
4. Marco Referencial .....	17
4.1. Marco Teórico .....	17
4.2. Marco conceptual .....	21
4.3. Antecedentes .....	23
4.4. Marco Legal .....	33
5. Metodología.....	36
5.1. Tipo o Clase De Investigación .....	36
5.2. Presupuestos Y Categorías De Análisis .....	36
5.3. Técnica De Análisis Y Procesamiento De La Información .....	37
5.4. Método De Investigación .....	37
5.5. Fuentes De Información .....	38
5.6. Técnicas De Investigación .....	39
5.7. Instrumento Para Recolectar Información.....	40
5.8. Definición De Población .....	41
5.9. Proceso De Muestreo .....	41
5.10. Marco Muestral o Censal.....	42
5.11. Alcance .....	43
5.12. Tiempo De Aplicación.....	43
6. Desarrollo del Proyecto .....	44
6.1. Análisis del mercado en República Dominicana y México .....	44
6.2. Plan de Exportación de Servicios de Asistencia Técnica.....	59
6.3. Portafolio de Servicios .....	76
7. Resultados Esperados .....	97
8. Conclusiones.....	106

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

9. Recomendaciones .....	108
10. Anexos .....	109
Bibliografía .....	122

### Lista de Tablas

<b>Tabla 1</b> <i>Antecedentes</i> .....	23
<b>Tabla 2.</b> <i>Análisis de Entrevistas a Clientes en República Dominicana y México</i> .....	54
<b>Tabla 3.</b> <i>Matriz FODA</i> .....	57
<b>Tabla 4.</b> <i>Matriz CAME</i> .....	58
<b>Tabla 5.</b> <i>Documentación para Convertirse en Exportador de Servicios en Colombia</i> ....	59
<b>Tabla 6.</b> <i>Matriz Preselección de Mercados</i> .....	61
<b>Tabla 7.</b> <i>Análisis de Competencia en México</i> .....	64
<b>Tabla 8.</b> <i>Análisis de Competencia en República Dominicana</i> .....	65
<b>Tabla 9.</b> <i>Matriz de PESTEL</i> .....	67
<b>Tabla 10.</b> <i>Portafolio de Servicios</i> .....	77
<b>Tabla 11</b> <i>Relación entre Servicios y Demandas Detectadas</i> .....	103

**Lista De figuras**

<b>Figura 1.</b> <i>Diagrama Prestación de Servicios</i> .....	74
<b>Figura 2.</b> <i>Brochure Agro Consulting</i> .....	83
<b>Figura 3.</b> <i>Menú página web</i> .....	91
<b>Figura 4.</b> <i>Inicio página web</i> .....	92
<b>Figura 5.</b> <i>Inicio página web</i> .....	93
<b>Figura 6.</b> <i>Inicio Pagina Web</i> .....	93
<b>Figura 7.</b> <i>Servicios página web</i> .....	94
<b>Figura 8.</b> <i>Servicios página web</i> .....	95
<b>Figura 9.</b> <i>Contacto página web</i> .....	96

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

#### Glosario

**Asistencia técnica agrícola:** proceso mediante el cual se brindan conocimientos, habilidades y recomendaciones prácticas a los productores para mejorar la eficiencia, sostenibilidad y productividad de los cultivos, mediante visitas técnicas, capacitaciones o asesorías especializadas (FAO, Servicios de asistencia técnica, 2020).

**Cadena de valor:** conjunto de actividades estratégicas que una organización realiza para entregar un producto o servicio con valor agregado al cliente, desde la producción hasta la distribución. Fue desarrollada por Michael Porter (1985) como herramienta para analizar ventajas competitivas. (Porter, 1985).

**Citricultura:** rama de la agricultura que se especializa en el cultivo de frutas cítricas como naranja, limón, lima y toronja. Su importancia radica en su valor comercial, nutricional y en su participación en exportaciones agrícolas.

**Exportación de servicios:** actividad comercial mediante la cual una empresa ofrece servicios especializados a clientes de otros países, sin requerir necesariamente el traslado físico de productos. Puede realizarse de forma virtual, presencial o mixta (OMC., 1995).

**Huanglongbing (HLB):** también conocido como "dragón amarillo", es una de las enfermedades más devastadoras que afecta los cítricos. Causada por bacterias transmitidas por insectos vectores, reduce el rendimiento y la calidad del fruto y no tiene cura conocida (SENASICA, 2022).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**Innovación disruptiva:** concepto propuesto por Clayton Christensen (1997) que describe cómo nuevas soluciones tecnológicas o metodológicas pueden desplazar a prácticas tradicionales en un mercado, ofreciendo accesibilidad, eficiencia y simplicidad a los usuarios. (Christensen, 1997).

**Marco regulatorio:** conjunto de normas, leyes y disposiciones legales que regulan la prestación de servicios, la actividad empresarial y el comercio internacional. Incluye requisitos tributarios, fitosanitarios, laborales y comerciales.

**Normas fitosanitarias:** regulaciones técnicas que buscan proteger los cultivos de plagas y enfermedades, garantizando la inocuidad, calidad y seguridad de los productos agrícolas en los mercados locales e internacionales.

**Plan de exportación:** documento estratégico que define las acciones, recursos y pasos necesarios para comercializar bienes o servicios en un mercado extranjero, considerando aspectos legales, logísticos, financieros y comerciales.

**Sostenibilidad agrícola:** práctica de producción agropecuaria que busca el equilibrio entre rentabilidad económica, equidad social y preservación ambiental, a fin de garantizar la disponibilidad de recursos para generaciones futuras (Brundtland, 1987).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### Resumen

**Título:** Plan De Exportación De Servicios De Asistencia Técnica Para Cultivos Citrícolas Hacia República Dominicana y México\*

**Autor:** Dilia Julieth Torres Suarez, Arley Rueda Castro\*\*

**Palabras clave:** citricultura, exportación de servicios, asistencia técnica, sostenibilidad, internacionalización.

**Descripción:** El presente estudio propone un plan de exportación de servicios de asistencia técnica para cultivos cítricos, enfocado en atender las necesidades agronómicas y regulatorias de productores en República Dominicana y México. A través de un análisis de mercado, marco legal, modelo de negocio y portafolio de servicios, se plantea un modelo híbrido de prestación (virtual y presencial) que contribuye al mejoramiento de la productividad, sostenibilidad y competitividad del sector. El proyecto evidencia la viabilidad comercial y técnica de internacionalizar servicios agrícolas desde Colombia, generando impactos económicos, sociales y ambientales positivos en los países destino.

---

\* Trabajo de Grado

\*\* IPRED- Instituto De Proyección Regional Y Educación A Distancia. Directora Carolina Barrios Mendoza, Magister en Administración.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**Abstract**

**Title:** Export Plan for Technical Assistance Services for Citrus Crops to the Dominican Republic and Mexico\*

**Authors:** Dilia Julieth Torres Suárez, Arley Rueda Castro\*\*

**Keywords:** citrus farming, service export, technical assistance, sustainability, internationalization.

**Description:** This research presents an export plan for technical assistance services aimed at improving citrus crop management in the Dominican Republic and Mexico. Based on market analysis, legal frameworks, a business model, and a service portfolio, it proposes a hybrid delivery approach (virtual and in-person) that enhances productivity, sustainability, and competitiveness in the citrus sector. The study demonstrates the technical and commercial feasibility of internationalizing Colombian agricultural consulting services, while generating positive economic, social, and environmental impacts in the target countries.

---

\* Trabajo de Grado

\*\* IPRED – Institute for Regional Projection and Distance Education. Director: Carolina Barrios Mendoza, Master in Administration.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### **Título del Trabajo**

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA A CULTIVOS CITRÍCOLAS HACIA REPUBLICA DOMINICANA Y MEXICO

### **Introducción**

La citricultura representa una actividad agrícola de alta relevancia económica y social en América Latina, no solo por su participación en el comercio internacional, sino también por su capacidad de generar empleo, ingresos rurales y desarrollo territorial. México, como cuarto productor mundial de cítricos, y República Dominicana, con una creciente industria frutícola, enfrentan desafíos técnicos significativos que limitan su competitividad, entre los cuales se destacan la baja adopción tecnológica, la escasa capacitación técnica y la presencia de plagas como el *Huanglongbing* (HLB), que afecta severamente el rendimiento de los cultivos (FAO, World Citrus Statistics 2020., 2021); (SENASICA, 2022). Estos factores han incrementado la demanda de soluciones especializadas orientadas al fortalecimiento del manejo agronómico y fitosanitario de los cultivos cítricos.

En este contexto, Colombia emerge como un país con experiencia técnica acumulada en el manejo de cítricos, desarrollo de buenas prácticas agrícolas y prestación de servicios de asesoría agroindustrial, lo que representa una ventaja comparativa (Ricardo, 1817). Esta fortaleza constituye la base para diseñar un plan de exportación de servicios de asistencia técnica agrícola que responda a las necesidades específicas de los productores citrícolas en México y República Dominicana, promoviendo una mejora en la productividad, la sostenibilidad y el cumplimiento de normativas internacionales.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

El presente trabajo tiene como propósito diseñar un modelo de exportación de servicios de asistencia técnica desde Colombia hacia los mencionados países, mediante el análisis del mercado, la evaluación del marco regulatorio, la estructuración de un portafolio de servicios especializado y la identificación de oportunidades de mejora técnica. El enfoque investigativo del proyecto, de carácter cualitativo y descriptivo, permite comprender de manera integral las condiciones actuales del sector y propone una estrategia de internacionalización fundamentada en teorías económicas y de gestión, tales como la cadena de valor (Porter, 1985), la innovación disruptiva (Christensen, 1997) y el desarrollo sostenible (Brundtland, 1987).

De esta manera, el estudio no solo aspira a fortalecer la posición de Colombia como exportador de servicios agrícolas, sino también a contribuir con el desarrollo sostenible del sector cítrico en América Latina, generando impactos positivos en lo económico, social y ambiental.

### **1. Planteamiento del problema**

La industria cítrica en América Latina ha crecido significativamente en las últimas décadas, con países como México posicionándose como el cuarto productor mundial de cítricos, mientras que la República Dominicana continúa siendo un actor relevante en la producción de frutas tropicales, incluidos los cítricos. Sin embargo, ambos países enfrentan una serie de desafíos técnicos que limitan el desarrollo competitivo de sus sectores agrícolas, especialmente en lo relacionado con la citricultura. Estos problemas incluyen la falta de acceso a tecnologías modernas, la limitada capacitación técnica de los agricultores, el manejo ineficaz de plagas y enfermedades, y la adopción incompleta de prácticas sostenibles que cumplan con los estándares de calidad internacional (FAO, World Citrus Statistics 2020., 2021).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Actualmente en México, la citricultura es uno de los principales motores de la economía agrícola, representando el 11% de la producción mundial de cítricos, con un valor de exportación superior a los 900 millones de dólares anuales (SIAP S. d., 2023). Sin embargo, según informes del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA), el país ha sufrido pérdidas significativas debido a brotes de plagas como el *Huanglongbing* (HLB), conocido como "dragón amarillo", que afecta la productividad de los cultivos (SENASICA, 2022). De manera similar, en República Dominicana, la citricultura se ha visto afectada por la baja eficiencia productiva, la falta de acceso a innovación tecnológica y la creciente presión por adoptar modelos de producción sostenibles que cumplan con las exigencias del comercio internacional (García, 2022).

En ambos países, la necesidad de asistencia técnica en la gestión eficiente de los cultivos cítricos es apremiante. Los productores locales requieren soluciones integrales para enfrentar las problemáticas antes mencionadas, lo que abre una ventana de oportunidad para la exportación de servicios de asistencia técnica desde Colombia, país que ha demostrado avances significativos en el desarrollo y adopción de nuevas tecnologías agrícolas y en la exportación de conocimiento técnico en el sector cítrico.

El presente estudio busca abordar la problemática de la falta de asistencia técnica adecuada y especializada para los productores de cítricos en República Dominicana y México, quienes requieren mejorar sus prácticas agrícolas para cumplir con los estándares internacionales de calidad y aumentar su competitividad en los mercados globales. A pesar de que existe una demanda creciente por servicios especializados, no se ha desarrollado un modelo claro que permita a empresas colombianas exportar sus conocimientos y técnicas en citricultura hacia estos mercados.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### 1.1. Preguntas de investigación

- ¿Cuáles son las principales necesidades técnicas de los productores de cítricos en República Dominicana y México?
- ¿Qué modelo de negocio podría ser eficiente para la exportación de servicios de asistencia técnica desde Colombia hacia República Dominicana y México, considerando la competencia y las características del mercado?

## 2. Justificación

Actualmente, tanto en México como en República Dominicana, los productores de cítricos enfrentan desafíos técnicos relacionados con la gestión de plagas, enfermedades, y prácticas agrícolas sostenibles, que afectan su productividad y capacidad de cumplir con las exigencias de los mercados internacionales.

En este contexto, México es uno de los mayores productores de cítricos a nivel mundial, con una producción anual de aproximadamente 7.8 millones de toneladas, ocupando el quinto lugar en la exportación de cítricos (FAO, Citrus production statistics, 2020). Sin embargo, enfrenta desafíos como el manejo de plagas, como el "*Huanglongbing*" o "dragón amarillo", que ha afectado a gran parte de sus plantaciones. Esto genera una necesidad crítica de asistencia técnica especializada que permita implementar soluciones integrales y mejorar los estándares de calidad para los mercados de exportación (SIAP S. d., 2023).

Por otro lado, República Dominicana ha mostrado un crecimiento en su producción agrícola, incluyendo los cítricos, pero aún presenta importantes limitaciones en términos de tecnología agrícola y cumplimiento de normas fitosanitarias exigidas por mercados como el de Estados Unidos y la Unión Europea. La falta de infraestructura adecuada y de asistencia técnica

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

limita el acceso a mercados más competitivos. De acuerdo con el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), la asistencia técnica es fundamental para armonizar las normativas regionales y facilitar el comercio, tanto a nivel regional como con destinos como Estados Unidos (IICA, 2024).

Además, la implementación de un modelo de negocio que ofrezca asistencia técnica desde Colombia hacia estos países tiene un fuerte potencial, dado que Colombia ya ha avanzado en la gestión de cítricos y en el cumplimiento de estándares internacionales. Esto puede ser aprovechado para mejorar la competitividad y sostenibilidad de los productores de República Dominicana y México, contribuyendo a su desarrollo agrícola y permitiendo la expansión de sus productos en mercados internacionales (SIAP S. d., 2023).

En resumen, este proyecto no solo tiene el potencial de generar beneficios económicos para Colombia a través de la exportación de servicios, sino que también contribuiría a mejorar la calidad y productividad de la citricultura en los países destino. La propuesta está alineada con las necesidades actuales de asistencia técnica, cumplimiento normativo y fortalecimiento de capacidades locales, lo cual es crucial para el crecimiento sostenible del sector cítrico en ambas naciones.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### **3. Objetivos**

#### **3.1. Objetivo General**

Diseñar un plan de exportación de servicios de asistencia técnica a cultivos cítricos hacia República Dominicana y México a través de un análisis del mercado, de los requisitos regulatorios y de un modelo de exportación de servicios.

#### **3.2. Objetivos Específicos**

- I. Analizar el mercado República Dominicana y México que permita la identificación las necesidades de asistencia técnica para cultivos cítricos.
- II. Estructurar un plan de exportación de servicios de asistencia técnica a cultivos cítricos hacia República Dominicana y México.
- III. Determinar un portafolio de servicios para clientes potenciales de República Dominicana y México.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### 4. Marco Referencial

#### 4.1. Marco Teórico

El marco teórico de este proyecto se basa en una serie de teorías económicas y de gestión que ofrecen fundamentos para la exportación de servicios de asistencia técnica para cultivos cítricos. Estas teorías permiten entender el contexto en el que se desarrolla el negocio, así como la manera en que la exportación de estos servicios puede generar valor, mejorar la productividad y contribuir al desarrollo sostenible en República Dominicana y México. A continuación, se exponen las teorías más relevantes para este proyecto.

##### 4.1.1. Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo (1817)

David Ricardo, en su obra "Principios de economía política y tributación", introdujo la Teoría de la Ventaja Comparativa, que sostiene que los países deben especializarse en producir y exportar los bienes y servicios en los que tienen una ventaja comparativa, es decir, aquellos en los que tienen un costo de oportunidad más bajo respecto a otros países (Ricardo, 1817). En el contexto de este proyecto, Colombia tiene experiencia y conocimiento especializado en la asistencia técnica para cultivos cítricos, lo que le da una ventaja competitiva sobre otros países. Esto es especialmente relevante si se considera que en República Dominicana y México existen limitaciones en el acceso a conocimientos avanzados en agricultura, lo que genera una oportunidad para la exportación de estos servicios.

Al exportar servicios de asistencia técnica, Colombia está aprovechando su ventaja comparativa en conocimientos agrícolas, lo que permite mejorar la productividad y la calidad de los cultivos cítricos en República Dominicana y México. Esta especialización no solo beneficia a los agricultores locales, sino que también impulsa el crecimiento del sector agroindustrial en ambos países.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### **4.1.2. Teoría de la cadena de valor de Michael Porter (1985)**

La Teoría de la Cadena de Valor fue propuesta por Michael Porter en su obra *Competitive Advantage* en 1985, y describe cómo las empresas pueden crear valor en cada una de las actividades que realizan, desde la adquisición de insumos hasta la venta final de productos o servicios (Porter, 1985). Esta teoría enfatiza la importancia de la optimización y la integración de actividades primarias (como la producción o la entrega de servicios) y secundarias (como la gestión, la tecnología y la infraestructura).

La cadena de valor de Porter se puede aplicar a la prestación de servicios de asistencia técnica. Desde la captación de clientes hasta el seguimiento post-asesoría, cada paso en el proceso de exportación de servicios puede ser analizado y mejorado para agregar valor. Por ejemplo, la certificación fitosanitaria y la implementación de buenas prácticas agrícolas son actividades que agregan valor, lo que mejora la rentabilidad y competitividad de los cultivos.

### **4.1.3. Teoría de los costos de transacción de Ronald Coase y Oliver Williamson (1996)**

La Teoría de los Costos de Transacción, desarrollada por Ronald Coase y expandida por Oliver Williamson, sostiene que existen costos asociados a las transacciones comerciales, como la búsqueda de información, la negociación de contratos, y el cumplimiento de acuerdos (Williamson, 1996). Estos costos pueden influir en la eficiencia de las operaciones comerciales y afectar las decisiones empresariales.

En la exportación de servicios de asistencia técnica, los costos de transacción incluyen la identificación de productores en República Dominicana y México que requieran asistencia, la negociación de contratos de servicio, y el cumplimiento de normativas locales. Minimizar estos

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

costos mediante una adecuada gestión y planificación puede hacer que la exportación sea más eficiente y rentable. Además, reducir los costos de certificaciones fitosanitarias y otros requisitos regulatorios será clave para lograr una exportación fluida.

### **4.1.4. Teoría de la demanda agregada (Keynes, 1936)**

John Maynard Keynes, en su obra *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero* (1936), presentó el concepto de Demanda Agregada, que se refiere a la demanda total de bienes y servicios en una economía en un período determinado. Keynes sostiene que la demanda agregada es crucial para determinar el nivel de producción y empleo en una economía (Keynes, 1936).

En el caso de los servicios de asistencia técnica, un aumento en la productividad agrícola como resultado de mejores prácticas técnicas puede aumentar los ingresos de los productores, lo que a su vez podría incrementar la demanda de más servicios técnicos especializados. Al mejorar la productividad, los agricultores tendrán más capacidad económica para invertir en mejoras continuas, lo que crea un ciclo de crecimiento económico tanto para los productores como para los proveedores de servicios técnicos.

### **4.1.5. Teoría de la Innovación Disruptiva de Clayton Christensen (1997)**

Clayton Christensen introdujo la Teoría de la Innovación Disruptiva en su obra *The Innovator's Dilemma* (1997), donde argumenta que las innovaciones disruptivas permiten a empresas pequeñas o emergentes entrar en mercados dominados por actores establecidos, ofreciendo soluciones más accesibles o sencillas que eventualmente transforman la industria (Christensen, 1997).

La exportación de servicios de asistencia técnica puede considerarse una innovación disruptiva en los mercados agrícolas de República Dominicana y México. Al ofrecer servicios

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

especializados que no están fácilmente disponibles para pequeños y medianos productores, el proyecto tiene el potencial de transformar las prácticas agrícolas en la región, haciéndolas más accesibles, productivas y sostenibles.

### **4.1.6. Teoría del Desarrollo Sostenible**

La Teoría del Desarrollo Sostenible se refiere a un enfoque de desarrollo que equilibra el crecimiento económico, la protección ambiental y el bienestar social. Fue popularizada por el Informe Brundtland en 1987, titulado *Nuestro Futuro Común*, elaborado por la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo de las Naciones Unidas. La definición más común del desarrollo sostenible es "satisfacer las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades" (Brundtland, 1987).

Esta teoría surgió como respuesta a la creciente preocupación global sobre los impactos negativos del desarrollo industrial en el medio ambiente y la desigualdad social. Desde entonces, el concepto ha evolucionado para integrar los tres pilares del desarrollo sostenible: Económico, social y ambiental.

La asistencia técnica agrícola debe alinearse con los principios del desarrollo sostenible, promoviendo prácticas agrícolas que mejoren la productividad sin agotar los recursos naturales. En el contexto de los cultivos cítricos, esto implica implementar técnicas de manejo integrado de plagas, el uso eficiente de recursos hídricos y la reducción del uso de agroquímicos. La adopción de prácticas sostenibles no solo beneficia al medio ambiente, sino que también puede mejorar la competitividad de los productos en mercados internacionales que cada vez valoran más la sostenibilidad.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### 4.2. Marco conceptual

#### *Exportación de servicios:*

La exportación de servicios se refiere a la provisión de servicios a clientes de otros países, lo cual puede realizarse de varias formas: transfronteriza, consumo en el extranjero, presencia comercial, o mediante el desplazamiento de personas físicas para prestar el servicio en el extranjero (OMC., 1995). En la actualidad, los servicios han tomado un rol protagónico en el comercio internacional debido a la globalización y el desarrollo tecnológico (Piña, 2013).

#### *Internacionalización:*

La internacionalización es el proceso mediante el cual las empresas expanden sus operaciones más allá de sus fronteras nacionales, penetrando en mercados extranjeros mediante la exportación de bienes o servicios, inversiones directas o la creación de alianzas estratégicas (Hill, 2021).

#### *Consultoría:*

La consultoría es un servicio profesional que consiste en proporcionar asesoría experta en un área específica, como negocios, ingeniería o tecnología, para ayudar a una organización a mejorar su rendimiento o resolver problemas específicos (Kubr, 2002).

#### *Asistencia técnica:*

La asistencia técnica consiste en la provisión de conocimiento especializado y apoyo para el desarrollo de capacidades, resolución de problemas técnicos y mejoras en la operación de un sistema o negocio, comúnmente en sectores industriales y agrícolas (FAO, Servicios de asistencia técnica, 2020).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### ***Industria citrícola:***

La industria citrícola abarca el cultivo, producción y comercialización de cítricos, como el limón, la naranja y la lima, que son productos altamente demandados en el comercio internacional por su valor nutritivo y sus aplicaciones industriales (Ríos, 2019).

### ***Cadena de valor:***

La cadena de valor es un concepto propuesto por Michael Porter (1985) que describe el conjunto de actividades que una empresa realiza para entregar un producto o servicio al mercado. Estas actividades incluyen desde la obtención de materias primas hasta la entrega al cliente final. (Porter, 1985).

### ***Competitividad:***

La competitividad es la capacidad de una empresa o país para producir bienes o servicios que superen a los de sus competidores en términos de calidad, costo y rapidez, permitiendo un desempeño favorable en el mercado global (Krugman, 1994).

### ***Innovación disruptiva:***

La innovación disruptiva es un concepto introducido por Christensen (1997) que describe innovaciones que crean nuevos mercados o transforman mercados existentes mediante la introducción de productos o servicios más simples, accesibles y asequibles. (Christensen, 1997).

### ***Sostenibilidad:***

La sostenibilidad es el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones de satisfacer sus propias necesidades, integrando aspectos económicos, sociales y ambientales (Brundtland, 1987).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### *Costos de transacción:*

La teoría de los costos de transacción, formulada por Ronald Coase (1937) y desarrollada posteriormente por Oliver Williamson, postula que los costos asociados a las transacciones en un mercado, como los costos de negociación y cumplimiento, influyen en la estructura y el tamaño de las organizaciones. (Coase, 1937); (Williamson, 1996).

### **4.3. Antecedentes**

Realizada una búsqueda exhaustiva no se encuentran proyectos de investigación en el área de estudio enfocado en la exportación de servicios de asistencia técnica agrícola, por tal motivo se presenta antecedentes de exportación de servicios de otras áreas de conocimiento.

#### **Tabla 1**

##### *Antecedentes*

---

**Título:** PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA FINANCIERA

**Año y Ubicación:** 2015-10-03; Chía, Colombia.

**Autores:** Nicolas Baquero G, Luz Mendez, Julio Zerda.

**Planteamiento del Problema:** El archivo menciona que el propósito de la investigación es dotar a la comunidad estudiantil de herramientas teóricas que generen ideas para poner en práctica en el mundo real, en el contexto de crear e internacionalizar una empresa de consultoría financiera.

**Justificación:** En un mundo en constante cambio, las empresas enfrentan retos para identificar oportunidades que promuevan mejoras en sus principales pilares, como el entorno financiero. Además, se destaca el impulso del gobierno a los servicios de BPO, KPO e ITO, centrándose especialmente en KPO para servicios de consultoría financiera.

---

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

**Resultado:** El resultado del análisis fue que la consultoría financiera es competitiva y cumple con los requisitos para el mercado internacional. La empresa puede beneficiarse de certificaciones internacionales como ISO para mejorar su posición competitiva.

**Diseño Metodológico:**

- **Tipo de Estudio:** El estudio es descriptivo, orientado a aplicar las herramientas aprendidas en la especialización para estructurar un plan de negocios robusto y viable en términos financieros.
- **Método:** Se utilizan metodologías de investigación de mercados, análisis PESTAL, análisis de las fuerzas del mercado y estudio de Stakeholders, así como herramientas financieras.

**Fuentes:** Las fuentes empleadas incluyen estudios del DANE, informes de ATKearney y Gartner, y bases de datos sobre exportación e importación de servicios en Colombia.

**Aporte del Proyecto:** El aporte del proyecto consiste en ofrecer un plan de negocio detallado para la creación e internacionalización de una empresa de consultoría financiera. Este modelo de negocio no solo tiene en cuenta las necesidades del mercado local, sino también los retos y oportunidades de la expansión internacional. Se enfoca en optimizar la estructura de costos y diferenciar los productos de manera que estos se adapten a las exigencias del mercado internacional.

**Conclusión:** El proyecto concluye que la internacionalización de la empresa de consultoría financiera es viable siempre y cuando se realicen adecuadamente los estudios de mercado, se comprendan las fuerzas competitivas y se logren certificaciones que respalden la calidad del servicio. La estrategia del proyecto se centra en lograr alianzas estratégicas, y su éxito depende de una correcta planificación y adaptación a los mercados locales e internacionales.

---

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

**Título:** DESARROLLO DE UN PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA LA CONSULTORA VENEZOLANA CONORCA.

**Año y Ubicación:** 2021, Bogota

**Autores:** Naranjo López Diego Fernando, Furlanetto Delgado Alberto Giovanni.

**Planteamiento del Problema:** El problema identificado radica en la necesidad de la consultora venezolana Conorca de internacionalizar sus servicios, principalmente debido a la contracción del mercado interno de Venezuela, que ha reducido las oportunidades. Esta situación ha motivado a la empresa a explorar mercados internacionales, especialmente en países como Colombia, Ecuador y Perú, donde pueden aprovechar su know-how y experiencia en ingeniería para el sector de petróleo y gas.

**Justificación:** Conorca busca expandirse internacionalmente para mitigar la falta de proyectos en su mercado local. La empresa está capacitada con personal altamente calificado y herramientas tecnológicas de punta. Esta internacionalización permitiría acceder a nuevos mercados, diversificar riesgos y aprovechar oportunidades en mercados cercanos con condiciones económicas más favorables.

**Resultado:** El resultado esperado del proceso de internacionalización es la expansión de Conorca en Latinoamérica, comenzando por Colombia, considerado el mercado más favorable según un análisis basado en variables como el ambiente de riesgo, tamaño del mercado, y entorno legal y cultural. La internacionalización permitirá a la empresa incrementar su competitividad, acceder a economías de escala y reducir la dependencia de su mercado local

**Diseño Metodológico:**

---

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

- **Tipo de Estudio:** Investigación cualitativa, basada en la construcción de conocimiento a través de conceptos y relaciones coherentes que reduzcan la complejidad del fenómeno estudiado.
- **Método:** Se emplea una herramienta de selección de mercado llamada "Site Selection Score", facilitada por la Universidad EAFIT, para evaluar variables clave como riesgo, mercado, entorno legal y cultural.

**Fuentes:** Las fuentes principales incluyen literatura económica sobre internacionalización de servicios, así como casos de éxito de otras consultoras venezolanas en el sector Oil & Gas. Se hace referencia a análisis de mercado, plataformas digitales y tratados internacionales para contextualizar el proceso de expansión.

**Aporte del Proyecto:** Este trabajo proporciona una guía práctica para que Conorca pueda internacionalizarse de manera exitosa, con un enfoque particular en el mercado latinoamericano. El plan ayudará a los accionistas a entender las oportunidades y riesgos involucrados, además de ofrecer una hoja de ruta clara para la implementación del proceso.

**Conclusión:** Conorca cuenta con las capacidades tecnológicas y humanas necesarias para internacionalizarse. La empresa ha identificado a Colombia como el mercado más favorable para iniciar este proceso, dadas sus similitudes culturales y su entorno económico estable. La internacionalización permitirá a Conorca no solo expandirse, sino también garantizar su supervivencia en el largo plazo, aportando además al crecimiento de la economía del país destino.

**Título:** PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA HACIA LATINOAMÉRICA

---

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

**Año y Ubicación:** 2015, Santiago de Chile

**Autores:** Vania Francisca Ramírez Jiménez

**Planteamiento del Problema:** El documento aborda la necesidad de internacionalizar una empresa de consultoría desde Chile hacia otros mercados en Latinoamérica. Dado el dinamismo y el crecimiento económico de la región, en especial en el sector de ingeniería, la empresa busca expandir sus operaciones para aprovechar las oportunidades que presentan mercados como México y otros países de la región.

**Justificación:** La justificación se fundamenta en que el mercado latinoamericano ofrece un crecimiento dinámico y una alta demanda de servicios de ingeniería. Chile se ha posicionado como un referente en la región, y la similitud cultural y geográfica hace que la expansión sea vista como una oportunidad de negocio viable.

**Resultado:** Se espera que la internacionalización de la empresa en Latinoamérica resulte en una mayor penetración en mercados estratégicos como México. El análisis económico demuestra que, a partir del tercer año, la empresa comenzaría a tener flujos de caja positivos, recuperando la inversión en el cuarto año.

### **Diseño Metodológico:**

- **Tipo de Estudio:** Se trata de un estudio exploratorio y analítico enfocado en la evaluación de mercados y oportunidades de expansión para la empresa de consultoría.
  - **Método:** El estudio utiliza un análisis PESTEL, análisis de demanda y múltiples métodos de valorización financiera, incluyendo el descuento de flujos de caja y múltiplos de cotización, para determinar la viabilidad económica y estratégica de la expansión.
-

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

**Fuentes:** El plan de internacionalización se basa en fuentes como estudios de mercado, análisis económico de empresas comparables y bases de datos internacionales como la de Stern NY para el cálculo de valorizaciones.

**Aporte del Proyecto:** El proyecto provee una hoja de ruta clara para la empresa, con recomendaciones para su expansión en América Latina. Ofrece un marco de referencia para evaluar la viabilidad económica y los pasos necesarios para internacionalizarse, lo que genera valor tanto para la empresa como para el sector.

**Conclusión:** La empresa tiene una alta probabilidad de éxito en su proceso de internacionalización, especialmente en mercados como México. El análisis demuestra que, con una correcta ejecución del plan de marketing y control de costos, el proyecto puede alcanzar rentabilidad en el mediano plazo.

**Título:** PLAN DE NEGOCIOS “EMPRESA CONSULTORA DE GESTIÓN SOCIAL EN EL MERCADO MINERO DE PERÚ”

**Año y Ubicación:** 2013, Santiago de Chile

**Autores:** Ramiro Alcalde Hernández.

**Planteamiento del Problema:** La creación de una compañía consultora especializada en conflictos sociales y análisis de riesgo en zonas mineras, con un enfoque en el mercado minero peruano, donde los conflictos sociales son un gran desafío para las empresas y gobiernos locales.

**Justificación:** La proliferación de conflictos sociales en zonas mineras, debido a la expansión de la industria minera y su impacto en las comunidades locales. La compañía busca resolver estos conflictos a través de consultoría basada en datos y análisis de riesgos.

---

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

**Resultado:** Se prevé que la empresa, SocialTech, ofrecerá servicios de consultoría basados en una base de datos geo-referenciada de conflictos sociales mineros, además de asesorías y planes de gestión social.

**Diseño Metodológico:**

- **Tipo de Estudio:** Plan de negocios
- **Método:** Definición y diagnóstico de la industria minera en Perú, diseño de un modelo de negocios, y desarrollo de planes operativos, financieros y de marketing

**Fuentes:** Datos de la industria minera en Latinoamérica, estudios sobre conflictos sociales en zonas mineras de Perú, y análisis de impacto ambiental.

**Aporte del Proyecto:** Ofrecer soluciones a los conflictos sociales mineros en Perú a través de la consultoría basada en datos y la tecnología. La empresa proporcionará análisis de stakeholders, riesgos sociales, y auditorías de cumplimiento.

**Conclusión:** El proyecto SocialTech tiene potencial de crecimiento en el mercado peruano y podría expandirse a otros países de América Latina, contribuyendo a mejorar la gestión social en proyectos mineros.

**Título:** PLAN ESTRATÉGICO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE ASESORÍAS PARA LA OBTENCIÓN DE LA CERTIFICACIÓN EN LEED® EN COLOMBIA

**Año y Ubicación:** 2010, Santiago de Chile

**Autores:** MARCELA ALEJANDRA FLORES TOLEDO

**Planteamiento del Problema:** La problemática global de la Crisis Energética y Ambiental impulsa una tendencia hacia la edificación sustentable, que considera aspectos como la eficiencia energética y la calidad ambiental. La certificación LEED® asegura que los edificios

---

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

sean eficientes a largo plazo, en aspectos como el uso del agua, energía, materiales, y la innovación en el diseño.

**Justificación:** El proyecto se justifica debido a la creciente demanda por edificaciones sostenibles, especialmente en países como Colombia, que están adoptando certificaciones internacionales como LEED® para mejorar la calidad de sus construcciones y reducir el impacto ambiental.

**Resultado:** Se espera obtener un plan estratégico de internacionalización de los servicios de asesoría para la certificación LEED® en Colombia, que incluya la comparación de oportunidades de negocio en Sudamérica y la creación de una metodología para ingresar en mercados emergentes.

### **Diseño Metodológico:**

- **Tipo de Estudio:** Se utilizó una metodología basada en la planificación estratégica de John R. Darling, que incluye análisis de oportunidad de negocio y desarrollo de una estrategia de entrada.
- **Método:** Se dividió en dos etapas: primero la identificación de oportunidades y selección de mercados con mayor potencial, y luego la elaboración de una estrategia de internacionalización.

**Fuentes:** Se citaron diversas fuentes documentales y normativas, incluyendo material de la Universidad Macquarie y la legislación chilena sobre sustentabilidad.

**Aporte del Proyecto:** El proyecto aportará una guía estratégica para expandir el servicio de asesorías LEED® en Colombia, con un enfoque en mercados verdes y eficiencia energética, que permitirá obtener ventajas competitivas a largo plazo.

---

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

**Conclusión:** La internacionalización de asesorías para la certificación LEED® es factible, y permitirá que las empresas mejoren su rentabilidad y eficiencia energética en un contexto donde la sostenibilidad es clave para el éxito en el sector inmobiliario.

**Título:** APOYO A LA ASISTENCIA TÉCNICA EN EL CULTIVO DE PALMA DE ACEITE EN LA ASOCIACIÓN CAMPESINA PARA EL DESARROLLO AGROPECUARIO DE SIMITÍ (ASCADAS), EN LOS MUNICIPIOS DE SIMITÍ Y SAN PABLO, BOLÍVAR

**Año y Ubicación:** 2017, Simití y San Pablo, Bolívar

**Autores:** Carlos Alfredo Pérez González

**Planteamiento del Problema:** El documento aborda la necesidad de brindar asistencia técnica a la Asociación Campesina para el Desarrollo Agropecuario de Simití (ASCADAS) en el cultivo de palma de aceite, una actividad clave para el desarrollo económico de las comunidades rurales de la región.

**Justificación:** Se justifica en la importancia de mejorar las prácticas agrícolas y la productividad de los cultivos de palma de aceite, un producto de valor económico, para beneficiar a las familias campesinas y fortalecer la economía local.

**Resultado:** Se proporcionó apoyo técnico que mejoró las capacidades de la asociación campesina en el manejo del cultivo de palma de aceite.

**Diseño Metodológico:**

- **Tipo de Estudio:** Práctica Empresarial.
- **Método:** Asistencia técnica y acompañamiento en campo con un enfoque participativo

**Fuentes:** Manuales técnicos y recursos de agronomía aplicados a la palma de aceite.

---

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

**Aporte del Proyecto:** Mejora de las técnicas agrícolas y mayor conocimiento en el manejo de palma de aceite, lo que contribuyó al desarrollo agropecuario local,

**Conclusión:** El proyecto logró fortalecer las capacidades técnicas de la comunidad en el cultivo de palma de aceite, contribuyendo al desarrollo sostenible de las familias campesinas.

**Título:** PROYECTO IMPLEMENTACIÓN DE LAS BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS (BPA) A PARTIR DE LA ASISTENCIA TÉCNICA A PRODUCTORES DE CAFÉ DEL GRUPO ASOCIATIVO ALTO DE LOS ÍDOLOS, MUNICIPIO DE ISNOS, VEREDA BELLAVISTA.

**Año y Ubicación:** 2016, Municipio de Isnos, Vereda Bellavista, Huila, Colombia.

**Autores:** Maritza Argote Argote

**Planteamiento del Problema:** El Grupo Asociativo Alto de los Ídolos carece de conocimiento sobre las buenas prácticas agrícolas para el cultivo del café, lo que afecta su competitividad y la calidad del café especial que producen. Las unidades productivas enfrentan dificultades en el manejo de plagas, enfermedades, fertilización, postcosecha, y tratamiento de aguas residuales

**Justificación:** El sector cafetero tiene un papel estratégico en la economía y desarrollo social de Colombia, generando empleo y abasteciendo de alimentos tanto a áreas rurales como urbanas. Mejorar las prácticas agrícolas permitirá aumentar la calidad y sostenibilidad de la producción

**Resultado:** El proyecto logró implementar mejoras en la calidad del café,

**Diseño Metodológico:** La asistencia técnica es fundamental para mejorar las condiciones agronómicas y ambientales de los productores de café, mediante la transferencia de conocimiento y capacitación

- **Tipo de Estudio:** Proyecto aplicado de asistencia técnica en buenas prácticas agrícolas.
-

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

- **Método:** Implementación de asistencia técnica directa mediante capacitaciones, visitas de seguimiento, y asesoramiento continuo a caficultores. Se realizaron capacitaciones en manejo ambiental, organización de infraestructura, y tratamiento de residuos.

**Fuentes:** Se basó en fuentes como el "Plan general de asistencia técnica directa rural" y normas de instituciones como la Federación Nacional de Cafeteros y el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).

**Aporte del Proyecto:** El proyecto mejoró la calidad del café mediante buenas prácticas agrícolas (reducción del factor de café de 92 a 88), fomentó el manejo ambiental adecuado (como el tratamiento de aguas residuales), y promovió la sostenibilidad en el cultivo de café, beneficiando a 50 caficultores.

**Conclusión:** Se logró una mejora significativa en la calidad y sostenibilidad de la producción de café en el grupo asociativo, promoviendo una agricultura sostenible y aumentando la competitividad del café especial producido en la región

---

### 4.4. Marco Legal

#### *Entidades y Normativa Nacional*

a) **Registro Mercantil y Cámara de Comercio:** Para constituir una empresa de servicios de asistencia técnica agropecuaria en Colombia, es fundamental registrarla ante la Cámara de Comercio local. El proceso incluye la creación de un **Registro Único Tributario (RUT)** en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), lo que permitirá a la empresa realizar actividades comerciales y emitir facturas legalmente. El registro mercantil otorga una identidad jurídica que permite a la empresa participar en contratos y tener

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

representación legal en el país. Además, el RUT es esencial para identificar el tipo de actividad económica que la empresa va a desarrollar, clasificándola bajo el **Código CIU 7490**, correspondiente a otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p. (Dian, 2022).

b) **Normativa para el Sector Agropecuario:** La prestación de servicios de asistencia técnica agropecuaria en Colombia está regulada por entidades como el **Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR)**, la **Agencia de Desarrollo Rural (ADR)**, y **AGROSAVIA**. Estas instituciones exigen el cumplimiento de estándares como las **Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)** y las **Buenas Prácticas Ganaderas (BPG)**, que garantizan la sostenibilidad y calidad de los servicios prestados. Los asesores técnicos deben cumplir con las normativas vigentes de **extensión agropecuaria** según la **Ley 607 de 2000**, que regula la extensión y asistencia técnica rural en Colombia. (Corporación Agrocolombia, 2024) (AGROSAVIA, 2021).

c) **Modalidad Virtual:** El marco legal colombiano también contempla la prestación de servicios de asistencia técnica agropecuaria de manera virtual, lo que ha ganado relevancia debido a la digitalización del sector. La **Ley 527 de 1999** regula el comercio electrónico en Colombia, permitiendo que los contratos y acuerdos celebrados por medios electrónicos tengan la misma validez legal que los físicos. Esto es clave para empresas que ofrecen servicios por videollamadas, chats y otros medios electrónicos antes de realizar visitas presenciales. (AGROSAVIA, 2021).

### *Exportación de Servicios*

1. **Código CPC para Exportación de Servicios:** Para exportar servicios de asistencia técnica, es necesario registrar la actividad económica bajo el **Código CPC 865**, correspondiente a "**Servicios de consultoría en gestión empresarial**" en el marco de la

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Clasificación Central de Productos (CPC). Este código es utilizado por la DIAN para identificar servicios que pueden ser exportados sin estar sujetos al IVA en Colombia. (Corporación Agrocolombia, 2024).

2. **Tratados de Libre Comercio (TLC):** Colombia tiene acuerdos de libre comercio con varios países, incluidos México y República Dominicana, que facilitan la exportación de servicios. En el caso de México, el **Tratado de Libre Comercio entre Colombia y México (G2)** incluye la exportación de servicios, lo que reduce barreras comerciales y facilita la movilidad de profesionales técnicos. Con República Dominicana, los intercambios están facilitados por la **Alianza del Pacífico** y el **Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y el CARICOM**, que promueven la integración comercial y técnica. (AGROSAVIA, 2021).

3. **Requisitos Fiscales y Aduaneros:** En cuanto a la exportación de servicios, la DIAN establece que estos están exentos de IVA si se cumplen ciertos requisitos, como demostrar que el servicio es utilizado exclusivamente fuera del país. Esto puede lograrse mediante contratos o pruebas que certifiquen que la prestación de servicios fue realizada en el extranjero. (Corporación Agrocolombia, 2024).

La creación y operación de una empresa de asistencia técnica agropecuaria en Colombia requiere el cumplimiento de diversas normas y procesos, desde el registro mercantil hasta la regulación de servicios por medios electrónicos. Asimismo, el marco normativo para la exportación de servicios ofrece múltiples ventajas, como la exención del IVA y los beneficios de los TLC, que facilitan la internacionalización de estos servicios en mercados estratégicos como México y la República Dominicana.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### 5. Metodología

#### 5.1. Tipo o Clase De Investigación

##### *Tipo de Investigación: Descriptiva*

Según Hernández, Fernández y Baptista, la investigación descriptiva tiene como objetivo “detallar las características de fenómenos específicos” y, en este caso, permitirá detallar las características de los servicios de asistencia técnica, las barreras regulatorias y las oportunidades de mercado (Hernández, Metodología de la investigación., 2014).

Esta metodología es ideal para el proyecto, ya que el objetivo es describir de forma exhaustiva las normativas, demandas y regulaciones que afectan la exportación de servicios técnicos en la industria citrícola. Se eligió este tipo de investigación en lugar de una exploratoria, ya que, en este caso, el objetivo es detallar aspectos que ya se conocen y no simplemente explorar un fenómeno desconocido.

#### 5.2. Presupuestos Y Categorías De Análisis

La construcción de presupuestos y categorías de análisis permite centrar el estudio en aspectos claves del mercado, como la competitividad, normativas de exportación y demanda de asistencia técnica. Estas categorías ayudan a estructurar el análisis y son fundamentales en la investigación descriptiva, ya que permiten organizar la información de manera coherente y facilitar su interpretación. Para este proyecto, seleccionar estas categorías permite observar cómo el mercado de servicios técnicos puede enfrentar las normativas y demandas específicas de México y República Dominicana, lo cual no se alcanzaría tan eficazmente con otras categorías que pudieran ser más amplias o no relevantes.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### **5.3. Técnica De Análisis Y Procesamiento De La Información**

#### ***Análisis Cualitativo Descriptivo***

El análisis de datos se centrará en la descripción e interpretación cualitativa de los documentos recopilados. Se hará una categorización de las normativas, requisitos legales y oportunidades de mercado, para luego describir cómo estos factores afectan la exportación de servicios de asistencia técnica; Se realizará un análisis cualitativo de las entrevistas a clientes para identificar necesidades clave y áreas de mejora en la asistencia técnica, las cuales servirán como base para estructurar el portafolio de servicios.

Según Flick, el análisis cualitativo es crucial para comprender y categorizar textos complejos, facilitando la descripción precisa de fenómenos específicos (Flick, 2015). En lugar de optar por un análisis cuantitativo, el análisis cualitativo permite examinar en profundidad las implicaciones regulatorias y de mercado en el contexto específico del proyecto. Esto es crucial para interpretar las barreras comerciales y oportunidades en el sector cítrico sin necesidad de cuantificar variables, ya que el enfoque está en comprender y explicar los factores cualitativos que afectan la exportación de servicios técnicos.

### **5.4. Método De Investigación**

#### ***Método de Investigación: Cualitativo***

El método cualitativo se utiliza para obtener una comprensión profunda de fenómenos complejos, como la exportación de servicios de asistencia técnica a cultivos cítricos. En este proyecto, el método cualitativo permite analizar los requisitos normativos, las dinámicas del mercado, y las necesidades de los productores cítricos en República Dominicana y México. El análisis interpretativo y exploratorio de documentos, regulaciones y políticas es crucial para

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

proponer estrategias de exportación que respondan a las demandas del sector agrícola en estos países.

Según Creswell, el método cualitativo “busca entender los significados e interpretaciones que los individuos asignan a su entorno” (Creswell J. W., 2014). En este caso, el objetivo es comprender cómo la asistencia técnica puede influir en la productividad de los cultivos y las regulaciones que afectan su implementación en mercados extranjeros.

Este enfoque es el más adecuado para el proyecto, ya que busca analizar la normativa y dinámica del mercado de exportación de servicios técnicos a nivel descriptivo e interpretativo. Usar un enfoque cuantitativo limitaría la profundidad del análisis en un contexto donde los aspectos regulatorios y de mercado son más valiosos en términos cualitativos que numéricos.

### **5.5. Fuentes De Información**

#### ***Fuentes Primarias: Entrevistas***

Las entrevistas son una técnica de recolección de datos cualitativos en la que se establece un diálogo estructurado o semiestructurado con participantes específicos para obtener información relevante sobre sus experiencias, percepciones o conocimientos en un tema en particular (Taylor, 1984). Como fuente primaria, las entrevistas permiten recopilar datos de primera mano, captando de manera detallada la perspectiva de los entrevistados y obteniendo insights específicos que pueden no estar disponibles en fuentes documentales o secundarias (Patton, 1990).

Las entrevistas con los clientes de los servicios de asistencia técnica brindan una comprensión directa sobre las condiciones y desafíos que enfrentan en sus cultivos cítricos. Este acercamiento permite captar la percepción que tienen sobre la calidad y relevancia del servicio recibido, así como identificar áreas de mejora o necesidades adicionales, como el uso de

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

tecnologías avanzadas o prácticas sostenibles. Esta información es clave para estructurar un plan de exportación que responda adecuadamente a las demandas del mercado en estos países, asegurando que los servicios ofrecidos desde Colombia sean efectivos y competitivos.

### *Fuentes Secundarias: Documentos y Artículos Científicos*

La recolección de datos se realizará a través de fuentes secundarias, como documentos gubernamentales, normativas legales, artículos académicos y estudios previos sobre el sector agrícola en Colombia, México y República Dominicana. Estos documentos ofrecerán información clave sobre las políticas de exportación, regulaciones fitosanitarias, tratados comerciales y las demandas de asistencia técnica en los cultivos cítricos de los países objetivo.

Como afirma Flick, las fuentes secundarias permiten “ahorrar tiempo y obtener información valiosa de investigaciones anteriores” (Flick, 2015), siendo la base del análisis descriptivo que se aplicará en este proyecto.

Dado que el proyecto se basa en analizar la normativa y los requisitos para la exportación de servicios, estas fuentes secundarias aportan datos actualizados y respaldados por investigaciones y políticas ya establecidas.

## **5.6. Técnicas De Investigación**

### *Análisis Documental*

El análisis documental es la técnica principal utilizada en este proyecto, basada en el estudio exhaustivo de fuentes escritas, incluyendo normativas internacionales, estudios de mercado, artículos académicos y reportes sectoriales relacionados con la asistencia técnica y los cultivos cítricos en Colombia, México y República Dominicana. El análisis documental facilita una comprensión profunda de los patrones, tendencias y normativas sin necesidad de recolectar

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

datos primarios, proporcionando un panorama claro y preciso del entorno de exportación de servicios (Flick, 2015).

Según Bowen, el análisis documental permite “obtener información significativa y contextualizada de documentos existentes”, lo cual resulta esencial para identificar oportunidades y desafíos en el mercado objetivo. Esta técnica también permite corroborar y comparar la información de múltiples fuentes, lo cual mejora la validez y confiabilidad de los resultados obtenidos en el estudio (Bowen, 2009). Es útil para establecer un marco teórico o para analizar estudios previos sobre exportación de servicios y asistencia técnica.

Además del análisis documental, se realizarán entrevistas semiestructuradas a clientes para captar sus percepciones y evaluar áreas de mejora en la oferta de servicios.

### **5.7. Instrumento Para Recolectar Información**

#### ***Ficha de Análisis de Contenido***

Para recolectar y organizar la información obtenida en el análisis documental, se utilizarán fichas de análisis de contenido. Por eso se escoge estas fichas para el proyecto ya que permitirán registrar datos relevantes de cada fuente secundaria, clasificando la información según categorías como políticas de exportación, regulaciones fitosanitarias y tratados comerciales. Este sistema de organización facilitará una revisión estructurada y detallada de cada aspecto relevante para el análisis de mercado (Miles, 2014).

El uso de fichas de análisis de contenido permite sistematizar la información, asegurando que todos los documentos sean revisados bajo un enfoque común y permitiendo realizar comparaciones y sacar conclusiones relevantes para el contexto de exportación de servicios. Según Bardin, estas fichas son herramientas esenciales para “estructurar y sintetizar el contenido También

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

se utilizará un cuestionario de entrevista para captar la retroalimentación de los clientes en relación a la calidad y relevancia de los servicios de asistencia técnica que reciben.

### **5.8. Definición De Población**

#### *Documentos y Fuentes Secundarias*

La población en este estudio está definida por los documentos y fuentes secundarias que brindan información sobre la industria citrícola y la exportación de servicios de asistencia técnica en Colombia, México y República Dominicana. Estos documentos incluyen informes de mercado, normativas gubernamentales, estudios académicos y reportes de organismos internacionales que regulan o afectan el sector. (Creswell J. W., 2017).

Esta delimitación permite un análisis detallado del entorno comercial y regulador en los países de destino, asegurando que los datos recopilados sean pertinentes y contribuyan al objetivo descriptivo del estudio. Según Yin, al trabajar con documentos, es importante definir claramente la población documental para asegurar una recolección sistemática y enfocada en la relevancia de las fuentes. (Yin, Case Study Research and Applications: Design and Methods. Sage Publications, 2018). Para este proyecto, esta opción es adecuada porque facilita la recolección de información de normativas y estudios previos sin la necesidad de realizar un muestreo complejo. Optar por otro tipo de muestreo, como el aleatorio, carecería de sentido práctico ya que el proyecto requiere análisis específico de documentos pertinentes al sector.

### **5.9. Proceso De Muestreo**

#### *Muestreo por Conveniencia de Fuentes Secundarias*

El proceso de muestreo se realizará a través de un muestreo por conveniencia, seleccionando fuentes secundarias relevantes y accesibles sobre el mercado de servicios técnicos

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

en los países objetivo. Esto incluye estudios académicos, informes de mercado y normativas legales de acceso público y de fácil consulta, lo cual permite enfocar el análisis en documentos de alta relevancia para los objetivos del proyecto. (Teddlie, 2007).

Este método asegura que los datos recolectados sean relevantes y específicos, además de facilitar la obtención de información confiable y pertinente sin la necesidad de muestreos primarios. Según Bryman, el muestreo por conveniencia es común en estudios cualitativos donde se trabaja con documentación accesible y relevante para el fenómeno investigado. (Bryman, 2012). Al enfocarse en empresas y expertos de los países destino, el proyecto obtiene una visión precisa de la estructura de mercado y los actores clave, lo que no se lograría con una muestra poblacional general. Además, el muestreo para las entrevistas será por conveniencia, seleccionando cuatro clientes representativos de la asistencia técnica en citricultura.

### **5.10. Marco Muestral o Censal**

#### ***Empresas Citrícolas y Expertos en Asistencia Técnica***

El marco muestral se centra en la información disponible sobre empresas citrícolas y expertos en asistencia técnica con influencia en los mercados de exportación de República Dominicana y México. Esta delimitación permite explorar las características de las empresas que operan en el sector y analizar la demanda de servicios técnicos en la industria citrícola. (Robinson, 2014).

Al centrar el marco muestral en estas fuentes, se obtiene una visión detallada de los actores clave y las dinámicas que afectan el mercado objetivo, permitiendo una comprensión integral de los factores regulatorios y económicos en juego. Según Creswell, establecer un marco muestral específico facilita una interpretación relevante y enfocada en los objetivos del estudio. (Creswell J. W., 2014).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### **5.11. Alcance**

#### ***Exploratorio-Descriptivo***

El alcance del proyecto es exploratorio-descriptivo, lo que implica un enfoque en observar y caracterizar las condiciones actuales del mercado de servicios de asistencia técnica en la industria cítrica de República Dominicana y México. Esta combinación de enfoques permite no solo describir el mercado, sino también identificar oportunidades y desafíos emergentes. (Stebbins, 2001).

Un estudio exploratorio-descriptivo es apropiado para proyectos que buscan comprender un fenómeno poco investigado y contextualizarlo en un mercado específico. Como menciona Hernández, este tipo de estudios es útil para construir una base sólida de conocimiento antes de emprender proyectos con enfoques más específicos. (Hernández, Metodología de la investigación, 2014).

Es el método más apropiado para identificar y detallar las principales características del mercado de servicios de asistencia técnica en cultivos cítricos, tanto en Colombia como en los países destino (México y República Dominicana). Ayudará a presentar una imagen clara de las necesidades y oportunidades existentes.

### **5.12. Tiempo De Aplicación**

#### ***8 meses***

El tiempo de aplicación se estima en 8 meses, periodo necesario para realizar una recopilación y análisis exhaustivo de los documentos y estudios de caso. Este tiempo incluye la selección, lectura, análisis y síntesis de las fuentes secundarias, así como la redacción de conclusiones y recomendaciones basadas en los hallazgos.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Según Yin (2018), el tiempo asignado en estudios documentales depende del volumen de información y del detalle requerido en el análisis, y en este caso permitirá una comprensión profunda del mercado y de las normativas para la exportación de servicios de asistencia técnica. (Yin, Case Study Research and Applications: Design and Methods, 2018).

### **6. Desarrollo del Proyecto**

#### **6.1. Análisis del mercado en República Dominicana y México**

El presente análisis de mercado tiene como objetivo identificar las condiciones actuales del sector cítrico en República Dominicana y México, con el fin de evaluar la viabilidad de la exportación de servicios de asistencia técnica desde Colombia. Para ello, se estudian aspectos clave como la producción agrícola, la relevancia de los cítricos en la economía de ambos países, y la oferta y demanda de servicios de asistencia técnica en el sector.

La citricultura desempeña un papel fundamental en la agricultura de estas naciones, tanto para el consumo interno como para la exportación. Sin embargo, a pesar de su importancia económica y social, los productores enfrentan desafíos relacionados con el manejo de plagas, la adopción de nuevas tecnologías y la implementación de prácticas agrícolas sostenibles. Estos factores han generado una creciente necesidad de asesoría especializada para optimizar la producción y mejorar la calidad de los cultivos.

En este contexto, Colombia, con su experiencia en el manejo técnico y productivo de los cítricos, se presenta como un aliado estratégico para el desarrollo del sector en estos mercados. La similitud en condiciones agroecológicas entre los tres países facilita la transferencia de conocimientos y la aplicación de soluciones adaptadas a sus necesidades.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Este análisis proporcionará una visión detallada sobre las oportunidades y retos del sector cítrico en República Dominicana y México, permitiendo estructurar un modelo de negocio eficiente para la exportación de servicios de asistencia técnica que contribuya al fortalecimiento de la producción cítrica en estas regiones.

### *6.1.1. República Dominicana*

#### **1. Producción agrícola y cultivos predominantes**

La agricultura es un pilar esencial en la economía de la República Dominicana. En 2024, las exportaciones agropecuarias alcanzaron los US\$3,265 millones, reflejando un incremento del 17.9% en comparación con el año anterior (elDinero, 2024). Este crecimiento se atribuye a la diversificación de la producción y la apertura de mercados internacionales clave, como el de la carne de res en Estados Unidos.

Entre los cultivos más destacados se encuentran:

- **Arroz:** La producción alcanzó 14.2 millones de quintales en 2024, superando el promedio de 12.9 millones registrado entre 2016 y 2020.
- **Avicultura:** La producción de pollos aumentó de 16 millones mensuales en 2020 a 21.5 millones en 2024. Asimismo, la producción de huevos creció de 240 millones a 340 millones de unidades mensuales, con más de 50 millones destinados a la exportación (elDinero, 2024)

Estos datos evidencian la relevancia de la agricultura en la economía nacional y su capacidad para satisfacer tanto el mercado interno como las demandas internacionales.

#### **2. Importancia de los cítricos en la economía nacional**

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Los cítricos, incluyendo naranjas, limones, mandarinas y toronjas, han sido tradicionalmente importantes en la agricultura dominicana. Sin embargo, en la última década, la producción de ciertos cítricos ha experimentado una disminución significativa.

- **Toronja:** La producción se redujo en un 86%, pasando de 30,567 quintales en 2012 a 4,302 quintales en 2022.
- **Naranja dulce:** Registró una disminución del 41.5%, de 753,638 quintales en 2012 a 440,960 quintales en 2022.
- **Mandarina:** La producción descendió de 78,860 quintales en 2012 a 63,005 quintales en 2022 (elDinero, La producción de toronja en República Dominicana bajó un 86% en la última década, 2023).

Esta caída en la producción se atribuye principalmente a la enfermedad conocida como *huanglongbing* (HLB), que afecta a los cítricos y ha llevado a una escasez en el mercado local. Como resultado, el país ha recurrido a la importación de cítricos para satisfacer la demanda interna. Por ejemplo, en 2022, las importaciones de toronja alcanzaron un valor de US\$743,389.5, mientras que las exportaciones fueron de solo US\$16,096 (elDinero, La producción de toronja en República Dominicana bajó un 86% en la última década, 2023).

### 3. Oferta y demanda de servicios de asistencia técnica en el sector citrícola

La disminución en la producción de cítricos en República Dominicana ha puesto en evidencia la necesidad de fortalecer los servicios de asistencia técnica en este sector. Factores como la propagación de enfermedades fitosanitarias, el limitado acceso a tecnología agrícola moderna y la falta de capacitación especializada han afectado la productividad y la competitividad de los productores. Para hacer frente a esta situación, diversas instituciones gubernamentales e

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

internacionales han implementado iniciativas enfocadas en la asistencia técnica y el desarrollo del sector cítrico.

El Banco Agrícola, por ejemplo, ha promovido incentivos financieros para la reactivación del cultivo de cítricos, ofreciendo préstamos a tasa 0%. Entre abril y junio de 2023, se destinaron RD\$375,532,435 al sector agrícola, de los cuales el 2.8% (RD\$10,337,000) se asignó al fomento del limón agrio, el 3.6% (RD\$12.2 millones) a la naranja y RD\$750,000 a la mandarina (el Dinero, Exportaciones agropecuarias de RD alcanzan US\$3,265 millones en 2024, 2024). A pesar de estos esfuerzos financieros, la persistencia de enfermedades como el *Huanglongbing* (HLB) ha generado importantes pérdidas en la producción y ha llevado al país a depender de la importación de cítricos para satisfacer la demanda interna.

En cuanto a la provisión de asistencia técnica, el Ministerio de Agricultura, en conjunto con la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA), ha desarrollado programas de investigación y extensión agrícola enfocados en la producción orgánica y sostenible (FAO, República Dominicana, s.f.). Además, se ha identificado que la agricultura familiar representa el 80% de las unidades productivas agropecuarias del país, lo que resalta la necesidad de desarrollar servicios de asistencia técnica adaptados a pequeños y medianos productores, quienes suelen tener mayores limitaciones para acceder a tecnologías avanzadas y buenas prácticas agrícolas (ICEX, El mercado de la tecnología agrícola en República Dominicana, 2023).

A pesar de la existencia de programas de asistencia técnica en el país, la cobertura sigue siendo insuficiente y la capacitación proporcionada no siempre responde a las necesidades específicas de los productores cítricos. La implementación de programas especializados en el manejo de enfermedades, optimización de cultivos y fortalecimiento de la cadena de valor es esencial para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento del sector.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Los principales enfoques en los que debería centrarse la asistencia técnica en citricultura incluyen:

- **Control de enfermedades:** Desarrollo e implementación de estrategias efectivas para la detección temprana, manejo y erradicación del HLB y otras enfermedades que afectan los cítricos. Capacitación sobre prácticas fitosanitarias y uso de variedades resistentes.
- **Mejoramiento de prácticas agrícolas:** Transferencia de conocimientos sobre técnicas de cultivo avanzadas, manejo integrado de plagas, uso eficiente del agua y fertilización balanceada para aumentar la productividad y calidad de los frutos.
- **Fortalecimiento de la cadena de valor:** Asesoramiento en procesos de postcosecha, comercialización y acceso a mercados internacionales. Apoyo a productores para el cumplimiento de normativas de exportación y certificaciones de calidad.

La implementación de un **programa integral de asistencia técnica** en citricultura no solo contribuiría a mejorar la rentabilidad y la calidad de la producción nacional, sino que también reduciría la dependencia de importaciones y fortalecería la competitividad del sector en el mercado global. Además, al optimizar la producción y promover la sostenibilidad, se generarían beneficios tanto económicos como ambientales para los productores y el país en general.

### *6.1.2. México*

#### **1. Producción Agrícola y Cultivos Predominantes en México**

Este país se destaca por su vasta diversidad agrícola, sustentada en una variedad de climas y regiones geográficas que favorecen la producción de múltiples cultivos. Entre los productos agrícolas más representativos se encuentran:

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- **Maíz:** Considerado el grano básico en la dieta mexicana, el maíz ha experimentado fluctuaciones en su producción. En 2023, se registró una producción de 27.5 millones de toneladas; sin embargo, en 2024, esta cifra disminuyó a 23.7 millones de toneladas, lo que representa una reducción del 13.9% atribuida a factores como sequías prolongadas y altas temperaturas (Zafranet, 2025).
- **Trigo:** La producción de trigo también mostró una tendencia a la baja, pasando de 3.48 millones de toneladas en 2023 a 2.64 millones en 2024, lo que equivale a una contracción del 24.1% (Zafranet, 2025).
- **Aguacate:** México es líder mundial en la producción de aguacate, con el estado de Michoacán como principal productor. En los últimos años, la producción ha incrementado significativamente, consolidando su importancia económica y su posición en el mercado internacional (País, 2024).
- **Frutas Tropicales:** La producción de frutas como la pitahaya ha cobrado relevancia. Estados como Oaxaca, Jalisco y Yucatán se destacan en el cultivo de esta fruta, contribuyendo a la diversificación agrícola del país (Mexico, 2025).

## 2. Importancia de los Cítricos en la Economía Nacional

Los cítricos, especialmente las naranjas, limones y toronjas, ocupan un lugar preponderante en la agricultura mexicana. Para la campaña 2024/2025, se proyecta un incremento del 4% en la producción total de cítricos en comparación con el año anterior, impulsado principalmente por el crecimiento en la producción de limones (Federcitrus, 2025).

La superficie total dedicada al cultivo de cítricos en 2023 superó las 598,300 hectáreas, distribuidas de la siguiente manera:

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- **Naranjas:** 59.1% de la superficie total.
- **Limonos y limas:** 37.2%.
- **Toronjas:** 3.7% (Federcitrus, 2025).

Este crecimiento refleja la relevancia de los cítricos en la economía nacional, tanto para el consumo interno como para la exportación.

### 3. Comercialización y Exportación de Cítricos

La demanda internacional de cítricos mexicanos se ha mantenido estable, con expectativas de crecimiento moderado en las exportaciones de limones y limas frescas. Se prevé que la exportación global de cítricos frescos sea superior a la de la campaña anterior, debido a la mayor disponibilidad de estos frutos para la exportación (Federcitrus, 2025).

### 4. Empresas Referentes en la Producción y Comercialización de Cítricos

México cuenta con varias empresas destacadas en la producción y comercialización de cítricos, tanto para el mercado interno como para la exportación. A continuación, se presentan algunas de las más relevantes:

1. **Citrofrut:** Es una empresa agroindustrial mexicana líder en la producción y procesamiento de frutas cítricas y tropicales. Exporta más del 90% de su producción a clientes dedicados a la fabricación de bebidas, alimentos, sabores y fragancias en más de 40 países en cinco continentes. Citrofrut opera cinco plantas de procesamiento en México y una en Brasil, además de centros de distribución en Estados Unidos y Europa. Sus instalaciones están estratégicamente ubicadas cerca de los suministros de fruta y principales puertos de envío, lo que facilita su capacidad de distribución global (Citrofrut, 2025).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

2. **Grupo Citrícola:** Esta empresa se dedica a la producción, empaque y exportación de cítricos frescos, especialmente limones y limas. Cuenta con huertos propios y colabora con productores asociados para garantizar la calidad de sus productos. Sus principales mercados de exportación incluyen Estados Unidos, Europa y Asia.
3. **Citrojugo:** Especializada en la producción de concentrados y aceites esenciales de cítricos, Citrojugo abastece tanto al mercado nacional como al internacional. Sus productos son utilizados en la industria de bebidas, alimentos y cosméticos.
4. **Grupo Proeza:** A través de su división agrícola, este grupo empresarial participa en la producción y comercialización de cítricos, enfocándose en prácticas sostenibles y responsabilidad social.
5. **Del Valle:** Aunque es más conocida por sus jugos y néctares, Del Valle trabaja en colaboración con productores de cítricos para abastecer su línea de productos, contribuyendo significativamente al mercado de cítricos en México.

Es importante destacar que, aunque **Citrofrut** es reconocida por exportar más del 90% de su producción, la información específica sobre la participación de mercado de cada empresa en el sector citrícola mexicano no está detallada en las fuentes disponibles. La industria citrícola en México es amplia y diversa, con numerosas empresas de diferentes tamaños que contribuyen al mercado nacional e internacional.

### 5. Oferta y demanda de servicios de asistencia técnica en el sector citrícola en México

México se posiciona como uno de los principales productores y exportadores de cítricos a nivel mundial, destacando en la producción de limón, naranja y toronja. Sin embargo, el sector

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

citrícola enfrenta desafíos que requieren la implementación de servicios de asistencia técnica especializados para mantener y mejorar su competitividad.

### 6. Producción y desafíos en el sector citrícola

La citricultura mexicana ha experimentado un crecimiento sostenido en las últimas décadas. Estados como Veracruz, Michoacán y Tamaulipas son líderes en la producción de cítricos. No obstante, problemas fitosanitarios como el *Huanglongbing* (HLB) o "dragón amarillo" han afectado la productividad de los huertos, generando pérdidas económicas significativas para los productores.

### 7. Iniciativas gubernamentales y financieras

Para contrarrestar estos desafíos, el gobierno mexicano, a través de diversas instituciones, ha implementado programas de apoyo financiero y técnico. Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), constituidos por el Gobierno Federal y operados por el Banco de México, ofrecen crédito, garantías, capacitación y asistencia técnica a los sectores agropecuario y rural. FIRA opera como banca de segundo piso, colocando sus recursos a través de intermediarios financieros como bancos tradicionales, Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) y Uniones de Crédito (Wikipedia, s.f.).

Además, el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) es una institución de banca de desarrollo encargada de fomentar la inversión de largo plazo en empresas agroindustriales. Su misión es apoyar y complementar la capacidad económica de los productores rurales y sus organizaciones, fomentando el desarrollo y consolidación de empresas rurales y agroindustriales mediante inversiones de largo plazo (Wikipedia, s.f.).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### *Necesidades de asistencia técnica especializada*

A pesar de los esfuerzos gubernamentales, persisten desafíos en la cobertura y eficacia de los servicios de asistencia técnica. La implementación de programas especializados en el manejo de enfermedades, optimización de cultivos y fortalecimiento de la cadena de valor es esencial para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento del sector cítrico.

### **Enfoques prioritarios para la asistencia técnica en citricultura**

1. **Control de enfermedades:** Desarrollo e implementación de estrategias efectivas para la detección temprana, manejo y erradicación del HLB y otras enfermedades que afectan los cítricos. Capacitación sobre prácticas fitosanitarias y uso de variedades resistentes.
2. **Mejoramiento de prácticas agrícolas:** Transferencia de conocimientos sobre técnicas de cultivo avanzadas, manejo integrado de plagas, uso eficiente del agua y fertilización balanceada para aumentar la productividad y calidad de los frutos.
3. **Fortalecimiento de la cadena de valor:** Asesoramiento en procesos de postcosecha, comercialización y acceso a mercados internacionales. Apoyo a productores para el cumplimiento de normativas de exportación y certificaciones de calidad.

La implementación de un programa integral de asistencia técnica en citricultura contribuiría a mejorar la rentabilidad y la calidad de la producción nacional, reduciría la dependencia de importaciones y fortalecería la competitividad del sector en el mercado global. Además, al optimizar la producción y promover la sostenibilidad, se generarían beneficios tanto económicos como ambientales para los productores y el país en general.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### 6.1.3. *Análisis de Entrevistas a Clientes en República Dominicana y México*

Como parte del análisis del mercado cítrico en **República Dominicana y México**, se realizaron entrevistas con clientes que han recibido asistencia técnica en el manejo de cultivos cítricos. Este proceso permitió identificar las principales necesidades del sector, evaluar el impacto de la asesoría técnica brindada y detectar oportunidades de mejora en la prestación del servicio.

A pesar de las diferencias en los volúmenes de producción y la comercialización de cítricos entre ambos países, se identificaron problemáticas comunes que afectan la productividad y competitividad del sector, tales como la presencia de enfermedades fitosanitarias, la falta de capacitación especializada y la limitada cobertura de asistencia técnica. A continuación, se presenta un análisis consolidado de los resultados obtenidos en ambas regiones.

#### **Tabla 2.**

##### *Análisis de Entrevistas a Clientes en República Dominicana y México*

Categoría	Resultados y Observaciones
Perfil de los Clientes	Productores de <b>Lima Persa, Limón Agrio y Naranja</b> , con interés en optimizar sus prácticas agrícolas y mejorar la rentabilidad de sus cultivos (Entrevistas a Clientes, Anexo 1).
Principales necesidades identificadas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Control eficiente de plagas y enfermedades, con énfasis en <b>Huanglongbing (HLB)</b>.</li> <li>- Asesoría en <b>manejo nutricional y agrícola sostenible</b> para reducir costos de producción.</li> <li>- Orientación en certificaciones de exportación y normas fitosanitarias.</li> </ul>

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacitación sobre <b>optimización del riego y fertilización balanceada</b> (Entrevistas a Clientes, Anexo 1).</li> </ul>
<p>Efectividad de la asistencia técnica</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mejora en la productividad y calidad de los cultivos.</li> <li>- Implementación de prácticas sostenibles, como la reducción en el uso de agroquímicos.</li> <li>- Mayor conocimiento sobre <b>manejo de suelos y adaptación a condiciones climáticas variables</b> (Entrevistas a Clientes, Anexo 1).</li> </ul>
<p>Desafíos encontrados en la prestación del servicio</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Limitaciones en la asistencia presencial</b>, especialmente en zonas rurales.</li> <li>- Necesidad de un enfoque más <b>tecnológico y digital</b> en la asesoría.</li> <li>- Falta de acceso a financiamiento para pequeños y medianos productores (Entrevistas a Clientes, Anexo 1).</li> </ul>
<p>Oportunidades de mejora</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementación de <b>tecnología digital</b> para el monitoreo remoto de cultivos.</li> <li>- Mayor capacitación en <b>certificaciones de exportación y estándares de calidad</b>.</li> <li>- Expansión de los servicios de asistencia técnica a nuevas regiones productoras de cítricos (Entrevistas a Clientes, Anexo 1).</li> </ul>

---

En conclusión, el análisis de las entrevistas en **República Dominicana y México** evidencia que la asistencia técnica juega un papel clave en la mejora del sector citrícola, ayudando a los

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

productores a enfrentar desafíos como enfermedades, altos costos de insumos y requisitos de certificación para la exportación.

Los productores entrevistados resaltaron la necesidad de fortalecer la asistencia técnica con herramientas digitales que permitan la supervisión y el monitoreo remoto de cultivos, así como la capacitación en estándares internacionales de calidad y certificaciones fitosanitarias (Entrevistas a Clientes, Anexo 1).

Asimismo, se identificó que, aunque la asesoría técnica ha mejorado la productividad y sostenibilidad de los cultivos, **la limitada cobertura de asistencia presencial sigue siendo un obstáculo** para muchos productores, especialmente en zonas rurales alejadas. Algunos clientes sugirieron la posibilidad de establecer una sede local o fortalecer alianzas con actores del sector agrícola para facilitar el acceso a visitas técnicas más frecuentes (Entrevistas a Clientes, Anexo 1).

Finalmente, la implementación de estrategias de **innovación agrícola y digitalización** en la asistencia técnica fortalecerá la competitividad del sector cítrico en ambos países, optimizando los procesos productivos y facilitando el acceso a mercados internacionales.

### 6.1.4. Matriz DOFA y CAME


El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) es una herramienta estratégica que permite evaluar las capacidades internas y el entorno externo de una organización con el fin de identificar ventajas competitivas, riesgos y áreas de mejora. En el marco del presente proyecto, se ha elaborado una matriz FODA para la empresa Agro Consulting, especializada en la prestación de servicios de asistencia técnica agrícola, con énfasis en cultivos cítricos orientados a mercados internacionales como República Dominicana y México. Esta matriz facilita la comprensión integral del estado actual de la empresa y constituye la base para

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

formular estrategias efectivas a través del análisis CAME (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar), el cual permite tomar decisiones alineadas con el propósito de internacionalización y sostenibilidad empresarial.

**Tabla 3.**

*Matriz FODA*

		<b>Fortalezas</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Variedad de Servicios Especializados</li> <li>2. Flexibilidad en la Modalidad de Asesoría</li> <li>3. Precios Base Competitivos</li> </ol>	<b>Debilidades</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Variabilidad en la Estructura de Precios</li> <li>2. Dependencia de Gastos Adicionales por Parte del Cliente</li> <li>3. Complejidad en la Coordinación de Asesorías Presenciales Internacionales</li> </ol>
<b>Oportunidades</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Creciente Demanda de Productos Agroindustriales</li> <li>2. Avances Tecnológicos en Agricultura</li> <li>3. Iniciativas Gubernamentales de Apoyo al Sector Agrícola</li> </ol>	<b>Estrategia Ofensiva (F+O):</b> Aprovechar la variedad de servicios especializados y la flexibilidad en las modalidades de asesoría para captar clientes interesados en tecnificar sus procesos agrícolas, en un contexto de creciente demanda y avances tecnológicos.	<b>Estrategia de Reorientación (D+O):</b> Simplificar la estructura de precios y buscar alternativas para reducir los gastos adicionales que deben cubrir los clientes, aprovechando las iniciativas gubernamentales que apoyan la modernización del sector agrícola.	
<b>Amenazas</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Competencia en el Mercado de Asesorías Agroindustriales</li> <li>2. Fluctuaciones Económicas que Afectan la Inversión en Agricultura</li> <li>3. Cambios en Normativas y Regulaciones del Sector Agrícola</li> </ol>	<b>Estrategia Defensiva (F+A):</b> Utilizar los precios base competitivos y la adaptabilidad de los servicios para diferenciarse de la competencia y mitigar el impacto de fluctuaciones económicas en la inversión de los clientes.	<b>Estrategia de Supervivencia (D+A):</b> Fortalecer la comunicación y transparencia en la estructura de precios y gastos adicionales, y mejorar la planificación logística de las asesorías presenciales internacionales para enfrentar la competencia y adaptarse a cambios en las regulaciones del sector.	

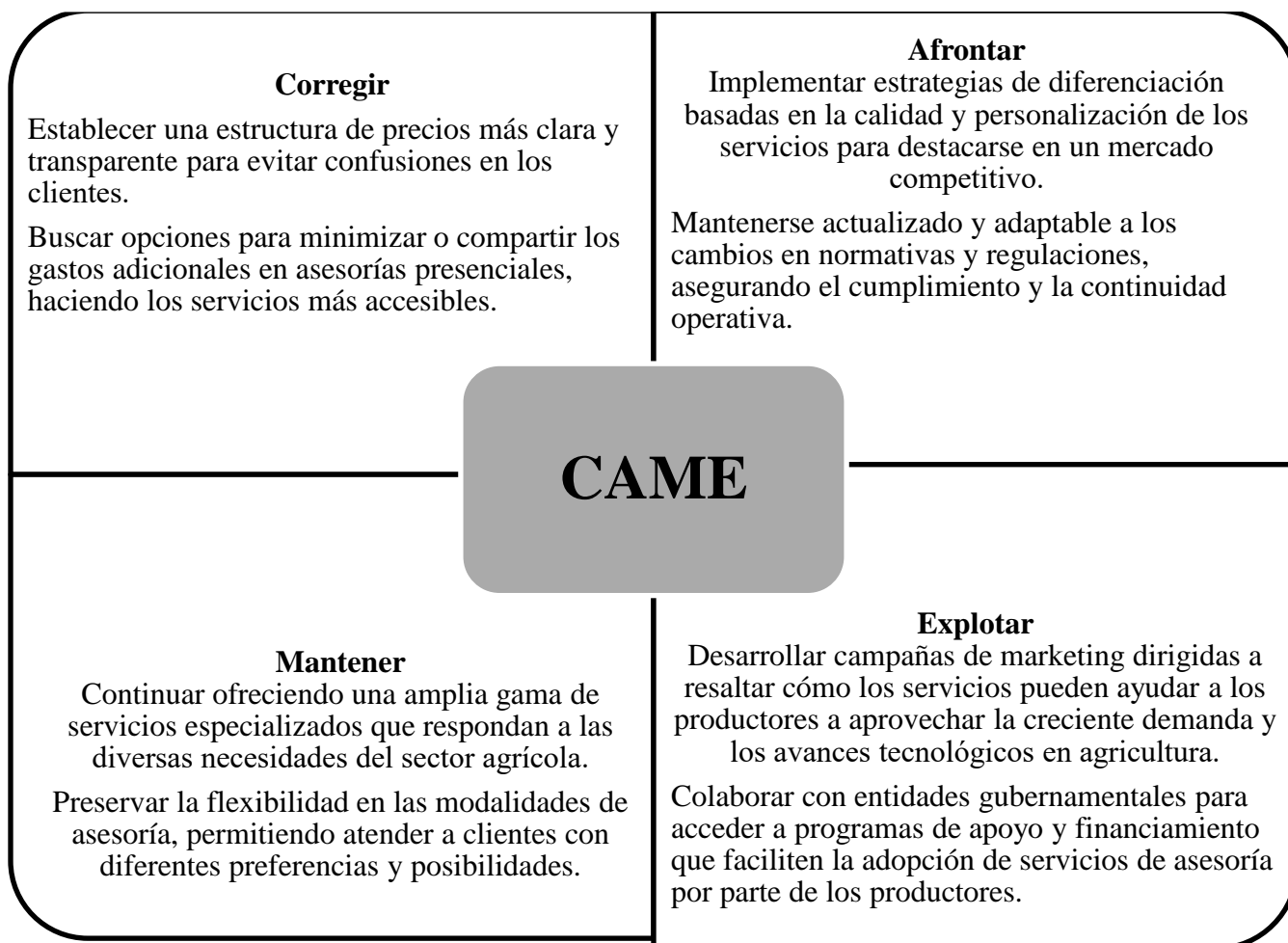
## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Basado en el análisis FODA y el cruzamiento de variables, se propone el siguiente análisis

CAME:

**Tabla 4.**

*Matriz CAME*



La aplicación del análisis FODA, complementada con la matriz CAME, permite establecer un diagnóstico estratégico claro sobre las condiciones internas y externas que rodean a Agro Consulting en su proceso de internacionalización. Esta herramienta facilita la formulación de acciones coherentes, orientadas a fortalecer capacidades, superar limitaciones y aprovechar las

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

oportunidades del entorno agrícola global. En este sentido, su integración en el diseño del plan de exportación respalda la toma de decisiones fundamentadas y contribuye al logro de una gestión técnica más competitiva y sostenible.

### 6.2. Plan de Exportación de Servicios de Asistencia Técnica

El desarrollo de un plan de exportación de servicios es un proceso estratégico que permite a las empresas ofrecer su conocimiento especializado en mercados internacionales. En este caso, la exportación de servicios de asistencia técnica para cultivos cítricos hacia República Dominicana y México requiere un análisis detallado de los requisitos regulatorios, la documentación necesaria y las estrategias comerciales para garantizar una inserción efectiva en estos mercados. Este apartado aborda los aspectos clave para estructurar un modelo de exportación eficiente, asegurando la calidad y sostenibilidad de los servicios ofrecidos.

#### 1. Documentación para Convertirse en Exportador de Servicios en Colombia

Para formalizar la exportación de servicios, es fundamental cumplir con los requisitos legales y administrativos exigidos por las autoridades colombianas. Este punto detalla la documentación necesaria para que una empresa o profesional pueda ofrecer asistencia técnica en el extranjero, garantizando su validez fiscal y comercial.

#### **Tabla 5.**

##### *Documentación para Convertirse en Exportador de Servicios en Colombia*

Documento o Requisito	Descripción
RUT Actualizado	Inscribirse en el Registro Único Tributario (RUT) bajo la categoría de exportador de servicios.

---

 PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS
 

---

Código de Actividad Económica	Verificar que el código registrado en el RUT corresponda a la actividad de exportación de servicios agrícolas.
Contratos de Prestación de Servicios	Elaborar contratos claros y detallados que definan términos, condiciones y alcance del servicio.
Facturas Internacionales	Generar facturas que cumplan con estándares internacionales, especificando los detalles del servicio prestado.
Lista de Precios	Preparar un documento que detalle los costos y servicios ofrecidos para el mercado internacional.
Certificaciones Técnicas	Obtener certificaciones de calidad y sostenibilidad relevantes para los servicios de asistencia técnica agrícola.
Acuerdos Comerciales Aplicables	Revisar tratados de libre comercio o acuerdos bilaterales que faciliten la exportación de servicios.
Registro en Autoridades Locales	En países de destino, como México y República Dominicana, registrarse ante las autoridades fiscales locales (ej. SAT, DGII).
Visas y Permisos de Trabajo	Obtener las visas y permisos necesarios para actividades presenciales en los países de destino.
Plataformas Digitales	Asegurar la infraestructura tecnológica adecuada para la prestación de servicios virtuales, cumpliendo con regulaciones locales.
Normativas Fitosanitarias	Cumplir con las regulaciones fitosanitarias internacionales relacionadas con los cultivos cítricos.

---

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**Matriz de Preselección de mercados**

**Servicio: 10.2** — Servicios profesionales y de consultoría en administración de empresas.

**Tabla 6.***Matriz Preselección de Mercados*

Criterio	República Dominicana	México
<b>Demanda del servicio</b>	Alta, evidenciada mediante entrevistas a clientes que han mostrado interés y satisfacción con los resultados obtenidos. Necesidad de asistencia técnica en manejo de plagas, productividad y sostenibilidad.	Alta, respaldada por datos de Trade Map. Aumento significativo en la importación de servicios profesionales: de 143.500 USD en 2019 a 7.185.982 USD en 2023 (ITC, 2024)
<b>Experiencia previa en el país</b>	Sí, se han realizado asesorías exitosas con resultados positivos. Clientes reportan mejoras en producción y procesos.	Sí, con entrevistas realizadas y evidencias de impacto. Clientes han solicitado continuidad en el servicio.
<b>Accesibilidad al mercado (regulación y entrada)</b>	Entrada sencilla, sin barreras arancelarias para servicios. No existe acuerdo de doble tributación con Colombia, lo cual podría representar una carga impositiva adicional	Mayor apertura gracias al <b>Tratado de Libre Comercio G2 (México-Colombia)</b> . Existe acuerdo de doble tributación que facilita la

---

 PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS
 

---

	(ProColombia, Estudios de mercado y oportunidades comerciales, 2023)	operación legal y fiscal de servicios (DIAN, 2023)
<b>Relación bilateral con Colombia</b>	Relación cordial. Enfoque creciente en cooperación técnica y agrícola. No obstante, menor volumen de intercambio comercial comparado con México.	Relación bilateral consolidada. Importante intercambio comercial e institucional. Parte de la Alianza del Pacífico junto a Colombia.
<b>Tamaño del mercado objetivo (sector citrícola)</b>	Sector citrícola relevante, especialmente en zonas como La Vega y San Cristóbal. Necesidad de modernización técnica.	Amplio sector citrícola, especialmente en Veracruz, Tamaulipas y Yucatán. Alto potencial de adopción de servicios técnicos.
<b>Facilidades logísticas y culturales</b>	Proximidad geográfica, afinidad cultural y facilidad idiomática. Vuelos directos desde Colombia.	Alta afinidad cultural e idiomática. Conectividad aérea frecuente y cadena logística consolidada.
<b>Tendencia de importación de servicios profesionales (Trade Map)</b>	No disponible. Sin embargo, la experiencia en campo evidencia una demanda latente y creciente.	Alta y en aumento constante. 7.185.982 USD en 2023, según datos de Trade Map (ITC, 2024).

---

---

 PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS
 

---

<b>Riesgos fiscales y legales</b>	Riesgo moderado por ausencia de acuerdo de doble tributación. Es necesario planificar adecuadamente la facturación y la carga impositiva.	Riesgo reducido gracias al tratado de doble tributación vigente, lo cual reduce la retención de impuestos y fomenta la inversión.
<b>Perspectivas de expansión</b>	Positivas, con posibilidad de escalar a otras áreas agrícolas y ofrecer servicios integrados.	Muy positivas. México representa un mercado estratégico de entrada a Norteamérica.

---

Ambos países presentan **altas oportunidades de mercado**, especialmente por la necesidad de profesionalización y tecnificación del sector citrícola. No obstante, **México destaca por contar con mayores volúmenes de importación de servicios**, un marco regulatorio más favorable para la exportación desde Colombia (gracias a tratados de libre comercio y doble tributación), y un sector agroindustrial altamente desarrollado.

República Dominicana, por su parte, presenta un mercado con buena acogida al servicio, aunque con menor dinamismo comercial y mayor complejidad fiscal.

## 2. Análisis de Competencia

La comercialización de servicios técnicos requiere el diseño de estrategias efectivas que permitan captar clientes en mercados internacionales. En este apartado se analizan los distintos canales de distribución y las herramientas de promoción que facilitan la inserción de los servicios en República Dominicana y México.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

## ❖ México

**Tabla 7.***Análisis de Competencia en México*

Aspecto	Detalles
Competidores Directos	Existen múltiples empresas especializadas en servicios agrícolas, incluyendo firmas internacionales. La competencia es particularmente intensa en estados con alta producción citrícola, como Michoacán, Nuevo León y Colima. En Michoacán, por ejemplo, se implementó en 2023 el Plan Agronómico Integral y Estratégico en el Sector Citrícola Nacional, beneficiando a más de 5,600 productores de limón, naranja y toronja en 34 municipios. En Nuevo León, la región citrícola comprende municipios como Allende, Montemorelos, General Terán, Hualahuises y Linares, donde se concentra el cultivo de naranja y una significativa agroindustria asociada. Colima también destaca por su producción de limón mexicano, con clusters agroindustriales bien establecidos.
Competencia Indirecta	Universidades y centros de investigación agrícola que ofrecen programas y asesorías en técnicas de cultivo sostenible. Además, organismos gubernamentales implementan campañas de protección fitosanitaria en estados como Guerrero y Quintana Roo, lo que puede influir en la dinámica competitiva del sector.
Propuesta de Valor Local	Empresas con experiencia comprobada, alianzas estratégicas con productores locales y certificaciones reconocidas internacionalmente. Estas empresas

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

	suelen ofrecer servicios integrales que incluyen manejo de plagas, capacitación técnica y asesoría en certificaciones de calidad.
Barreras de Entrada	Regulaciones estrictas y alta competencia debido a un mercado ya establecido, especialmente en estados líderes en producción cítrica. La necesidad de diferenciación a través de innovación tecnológica o precios competitivos es esencial para ingresar y mantenerse en el mercado.
Oportunidades	Alta demanda por servicios avanzados debido a la industrialización del sector agrícola cítrico y la implementación de planes estratégicos gubernamentales que buscan fortalecer la producción y exportación.
Retos	Diferenciarse en un mercado saturado con competidores que ya tienen una fuerte presencia local y reputación consolidada. Además, adaptarse a las regulaciones y estándares de calidad exigidos en el mercado mexicano.

---

### ❖ República Dominicana

**Tabla 8.**

#### *Análisis de Competencia en República Dominicana*

---

Aspecto	Detalles
Competidores Directos	La competencia está dominada por pequeños consultores locales y cooperativas agrícolas. La mayoría de estos consultores se concentran en Santo Domingo, donde operan empresas como BioAgro Internacional, Castillo Lora & Asocs., y Fresagro.
Competencia Indirecta	El Ministerio de Agricultura ofrece servicios de asesoramiento técnico a organizaciones de productores rurales, apoyándolos en aspectos de

---

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

---

	producción, mercadeo y gestión. Además, ONG y organismos internacionales impulsan proyectos agrícolas sostenibles, aunque no de manera directamente comercial.
Propuesta de Valor Local	Servicios menos estructurados, generalmente enfocados en soluciones locales y prácticas tradicionales. La oferta de servicios tiende a ser personalizada, adaptándose a las necesidades específicas de los productores locales.
Barreras de Entrada	Existen menos barreras regulatorias en comparación con México; sin embargo, se enfrentan desafíos relacionados con la falta de infraestructura digital en ciertas áreas rurales, lo que puede dificultar la implementación de soluciones tecnológicas avanzadas.
Oportunidades	Existe espacio para la introducción de soluciones modernas y tecnificadas que aún no son comunes en el mercado dominicano. La creciente atención a la sostenibilidad y eficiencia en la producción agrícola abre oportunidades para servicios innovadores.
Retos	Construir confianza en un entorno donde los agricultores prefieren métodos tradicionales y pueden ser reticentes a adoptar nuevas tecnologías o prácticas. Además, la dispersión geográfica de los productores y la limitada infraestructura pueden representar desafíos logísticos.

---

### 3. Matriz de PESTEL

El análisis PESTEL es una herramienta fundamental para evaluar los factores externos que pueden influir en la exportación de servicios de asistencia técnica en citricultura. Este modelo

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

permite examinar el entorno político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal de los países destino, proporcionando información clave para la toma de decisiones estratégicas. En el contexto de este estudio, la aplicación de la matriz PESTEL a República Dominicana y México facilitará la identificación de oportunidades y riesgos asociados a la prestación de servicios agrícolas, contribuyendo a la formulación de un plan de exportación sólido y sostenible.

**Tabla 9.**

*Matriz de PESTEL*

Factor	México	República Dominicana
Político	- Estabilidad política moderada, aunque con algunos desafíos asociados a la seguridad.	- Estabilidad política relativa, con esfuerzos gubernamentales por fomentar la inversión extranjera.
	- Existencia de tratados de libre comercio, como el T-MEC, que facilitan el comercio internacional.	- Programas de desarrollo agrícola apoyados por organismos internacionales.
Económico	- Economía diversificada y una fuerte industria agrícola, incluyendo el sector cítrico.	- Mercado agrícola más pequeño y dependiente de importaciones.
Social	- Altas oportunidades de inversión en el sector agrícola.	- Crecimiento económico moderado, con inversiones en modernización agrícola en ciertas regiones.
	- Fuerte tradición agrícola en varias regiones, con amplio conocimiento técnico en el sector.	- Sector agrícola con enfoque en prácticas tradicionales y oportunidades de capacitación.

---

 PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS
 

---

Tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gran población rural con interés en mejorar la productividad y sostenibilidad agrícola.</li> <li>- Alta disponibilidad de tecnología avanzada para cultivos.</li> <li>- Infraestructura tecnológica desarrollada que facilita la prestación de servicios digitales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cultura abierta al intercambio de conocimiento internacional en el sector rural.</li> <li>- Menor penetración tecnológica en zonas rurales.</li> <li>- Necesidad de mayor educación digital y acceso a tecnologías modernas para mejorar la productividad agrícola.</li> </ul>
Ecológico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Normas estrictas para la sostenibilidad agrícola y el manejo adecuado de recursos, como el agua.</li> <li>- Cambios climáticos que afectan a regiones cíclicas, demandando soluciones innovadoras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gran vulnerabilidad ante fenómenos climáticos, lo que genera la necesidad de servicios técnicos para la mitigación de riesgos.</li> <li>- Creciente interés en prácticas agrícolas sostenibles en respuesta a desafíos locales.</li> </ul>
Legal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reglamentaciones claras para exportación de servicios, incluyendo normativas del SAT y tratados de libre comercio.</li> <li>- Marco legal robusto pero exigente para empresas extranjeras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Normativas legales menos estrictas, pero con desafíos en la formalización.</li> <li>- La falta de acuerdos como el de doble tributación puede representar una mayor carga fiscal para exportadores colombianos</li> </ul>

---

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

El análisis PESTEL muestra que tanto México como República Dominicana presentan un panorama complejo y multifacético para la exportación de servicios de asistencia técnica en citricultura. Si bien ambos países ofrecen oportunidades significativas, también plantean desafíos que requieren una cuidadosa consideración estratégica.

En México, la estabilidad política moderada y la existencia de tratados de libre comercio, como el T-MEC, facilitan el comercio internacional y ofrecen un entorno propicio para la inversión. Su economía diversificada y su fuerte industria agrícola, junto con una alta disponibilidad de tecnología avanzada, representan ventajas competitivas cruciales. Sin embargo, las normas estrictas para la sostenibilidad agrícola y el manejo de recursos, así como un marco legal robusto, exigen una adaptación meticulosa por parte de los exportadores.

Por otro lado, República Dominicana, con su relativa estabilidad política y programas de desarrollo agrícola apoyados por organismos internacionales, muestra un interés creciente en la modernización agrícola. No obstante, su mercado agrícola más pequeño y su menor penetración tecnológica en zonas rurales requieren un enfoque adaptado a sus necesidades específicas. La vulnerabilidad ante fenómenos climáticos y la necesidad de prácticas agrícolas sostenibles también subrayan la importancia de servicios técnicos especializados.

En ambos países, el factor social destaca la relevancia de la tradición agrícola y el interés en mejorar la productividad y sostenibilidad. Sin embargo, las diferencias en la adopción de tecnologías y la necesidad de capacitación sugieren que las estrategias de exportación deben ser personalizadas para cada contexto.

En conclusión, la exportación de servicios de asistencia técnica en citricultura a México y República Dominicana requiere un enfoque estratégico que considere tanto las oportunidades

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

como los desafíos identificados en el análisis PESTEL. La adaptación a las condiciones locales, la inversión en tecnología y capacitación, y el cumplimiento de las normativas legales y ambientales son elementos clave para el éxito en estos mercados.

### 4. Código CPC para Servicios de Asistencia Técnica

La **Clasificación Central de Productos (CPC)** es un sistema internacional desarrollado por la **Organización de las Naciones Unidas (ONU)** que proporciona una estructura uniforme para la clasificación de bienes y servicios. Su principal objetivo es facilitar la recopilación, comparación y análisis de datos estadísticos a nivel global, promoviendo la armonización de diversas estadísticas relacionadas con productos y servicios ((ONU), 2015).

En Colombia, la **Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)** adopta la CPC para la clasificación de actividades económicas. Esta adopción permite a las empresas identificar correctamente sus servicios y cumplir con las obligaciones fiscales pertinentes, especialmente en el contexto de la exportación de servicios ((DIAN), s.f.).

Para la prestación de servicios de asistencia técnica en cultivos cítricos destinados a mercados como México y República Dominicana, el código específico dentro de la CPC es el **CPC 865: Servicios de consultoría en gestión empresarial**. Este código abarca servicios especializados en la asesoría y consultoría en la gestión de empresas agrícolas, incluyendo:

- ✚ Asesoramiento técnico y estratégico en la administración de explotaciones agrícolas.
- ✚ Implementación de sistemas de gestión de calidad y certificaciones agrícolas internacionales.
- ✚ Diseño y optimización de procesos productivos en la agricultura.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- ✚ Consultoría en eficiencia operativa y reducción de costos en la producción agrícola.
- ✚ Capacitación y formación en gestión empresarial y adopción de tecnologías agrícolas innovadoras.

La identificación de estos servicios bajo el código CPC 865 no solo garantiza el cumplimiento de la normativa vigente en Colombia, sino que también facilita la internacionalización de los servicios al proporcionar una clasificación clara y reconocida en el ámbito del comercio exterior. Además, este código es utilizado como referencia en acuerdos internacionales y regulaciones relacionadas con la importación y exportación de servicios, proporcionando un marco normativo sólido para la prestación de servicios en mercados extranjeros ((ONU), 2015).

### 4. Modo de Prestación de Servicios Transfronterizo

La prestación de servicios de asistencia técnica puede realizarse de manera transfronteriza, es decir, sin la necesidad de que el proveedor se desplace permanentemente al país del cliente. Esto se logra a través de diversas modalidades:

- **Comercio Transfronterizos de Servicios:** Utilización de plataformas en línea, videoconferencias, llamadas telefónicas, mensajes de texto, aplicaciones de mensajería instantánea como WhatsApp, correos electrónicos y redes sociales para la comunicación y asesoría en tiempo real.
- **Movimiento de Personas Físicas:** Desplazamientos puntuales al país destinatario del servicio para realizar evaluaciones in situ, capacitaciones específicas o supervisiones técnicas. Este enfoque híbrido combina la eficiencia de la comunicación digital con la profundidad del contacto presencial cuando es necesario y/o se programa.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Dada la naturaleza del proyecto, que demanda tanto conocimientos técnicos especializados como adaptabilidad a las condiciones locales, encuentra en estos modos de prestación de servicios la flexibilidad y eficacia necesarias para su éxito. La integración de la tecnología digital con la experiencia presencial asegura una prestación de servicios integral y de alta calidad, maximizando el impacto positivo en el sector citrícola.

### 5. Condiciones de Acceso para el Servicio

La prestación de servicios de asistencia técnica, ya sea de forma virtual o presencial, está sujeta a las regulaciones específicas de cada país. A continuación, se detallan las normativas aplicables en México y República Dominicana.

#### **México**

- **Comercio Transfronterizos de Servicios:** Desde el 1 de julio de 2020, México implementó nuevas disposiciones fiscales para los servicios digitales prestados por extranjeros. Estas reformas, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 9 de diciembre de 2019, establecen que los proveedores de servicios digitales deben registrarse ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y cumplir con obligaciones fiscales específicas, incluyendo la retención y pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 16% (Rio, s.f.).
- **Movimiento de Personas Físicas:** Los profesionales extranjeros que deseen ingresar a México para prestar servicios técnicos deben obtener la visa adecuada. La Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) establece los lineamientos para la entrada y estancia de extranjeros en el país. Además, es necesario registrarse ante las autoridades fiscales locales para cumplir con las obligaciones tributarias correspondientes.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

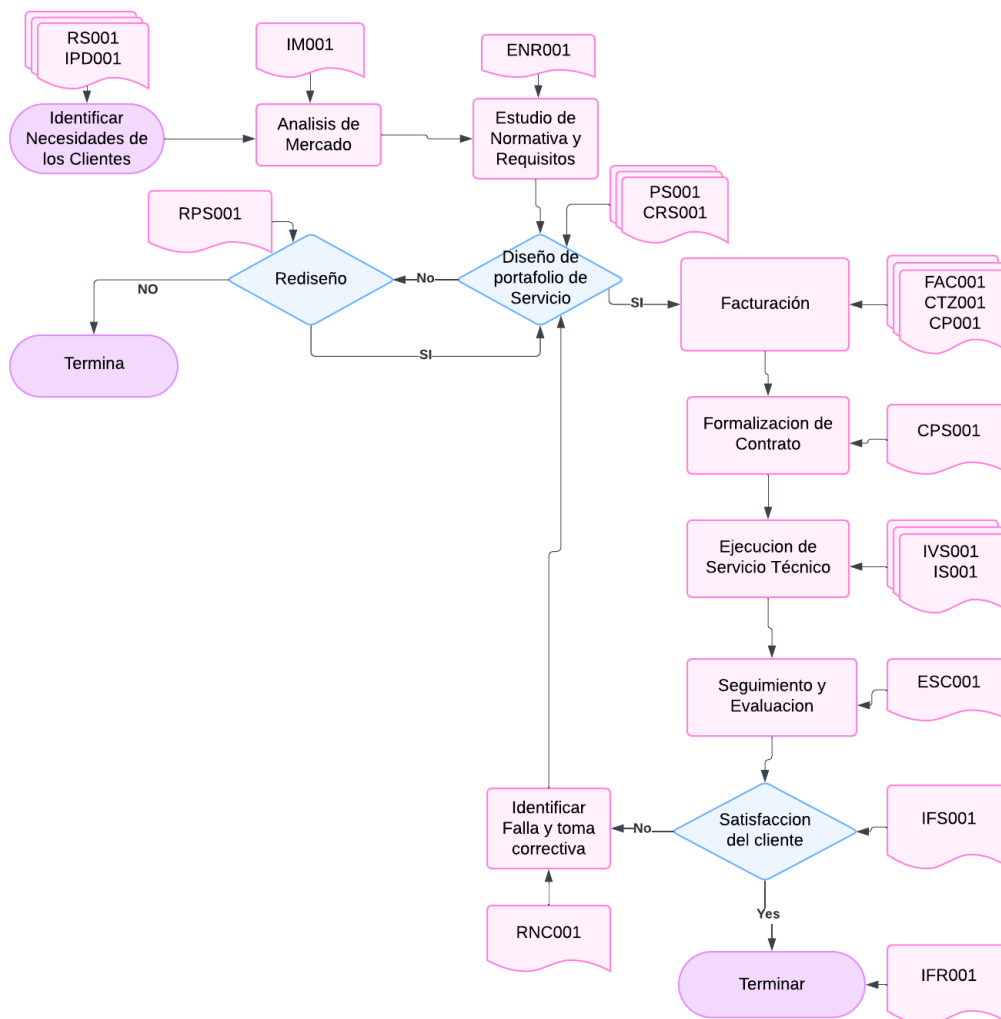
### República Dominicana

- **Comercio Transfronterizos de Servicios:** Aunque la provisión de servicios a través de plataformas digitales no está ampliamente regulada, la ausencia de normativas específicas puede representar riesgos para la protección del consumidor (CEPAL, Los trabajadores de plataformas digitales en la Republica Dominicana , s.f.). Por lo tanto, se recomienda que los proveedores de servicios virtuales se informen continuamente sobre posibles actualizaciones en la legislación local y aseguren el cumplimiento de estándares internacionales de calidad y protección al consumidor.
- **Movimiento de Personas Físicas:** Los consultores extranjeros que deseen prestar servicios en República Dominicana deben obtener los permisos de trabajo correspondientes. Además, las rentas derivadas de la prestación de servicios de asistencia técnica, ya sea desde el exterior o en el país, están sujetas al Impuesto Sobre la Renta, según el Artículo 272, literal (f), título II, de la Ley 11-92 (DGII, 2020).

#### 6. Alcance del Servicio

La prestación de servicios de asistencia técnica en cultivos cítricos se desarrolla en varias etapas, garantizando una atención integral y personalizada a cada cliente. A continuación, se detallan las fases del servicio:

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**Figura 1.***Diagrama Prestación de Servicios***EXPORTACIÓN DE SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA CULTIVOS CITRÍCOLAS HACIA REPÚBLICA DOMINICANA Y MÉXICO**

- **Contacto Inicial:** El proceso comienza cuando el cliente manifiesta interés en recibir asistencia técnica. En esta etapa, se recopila información básica sobre las necesidades y expectativas del cliente.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- **Diagnóstico Inicial:** Se realiza una evaluación detallada de las condiciones actuales del cultivo. Esta fase puede incluir visitas al campo para observar directamente las prácticas agrícolas y el estado de las plantaciones, así como la revisión de datos proporcionados por el cliente.
- **Plan de Trabajo:** Con base en el diagnóstico, se elabora un plan de acción que aborda las áreas de mejora identificadas. Este plan puede incluir recomendaciones sobre prácticas de manejo, control de plagas y enfermedades, fertilización y otras técnicas agronómicas.
- **Implementación y Capacitación:** Se brinda apoyo al cliente en la puesta en marcha del plan de trabajo. Esto puede implicar capacitaciones virtuales o presenciales para el personal involucrado, asegurando la correcta aplicación de las recomendaciones.
- **Seguimiento y Evaluación:** Se establecen mecanismos de monitoreo para evaluar la efectividad de las acciones implementadas. Se programan reuniones periódicas, ya sea virtuales o presenciales, para ajustar estrategias según sea necesario y garantizar la mejora continua.
- **Asesoría:** Se ofrece soporte continuo, según tiempos y cronogramas establecidos inicialmente con el cliente para resolver dudas, enfrentar nuevos desafíos y adaptar las prácticas a las condiciones cambiantes del mercado o del entorno agrícola.

Este enfoque asegura que el servicio de asistencia técnica no solo aborde las necesidades inmediatas del cliente, sino que también contribuya al desarrollo sostenible y a largo plazo de sus operaciones citrícolas.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### 6.3. Portafolio de Servicios

Teniendo en cuenta las necesidades identificadas se plantea el siguiente portafolio de servicios.

#### **Datos Generales de los Servicios**

- **Precio Base:** \$200 USD por servicio. Este valor puede variar según la complejidad y alcance del proyecto.
  
- **Proceso de Ejecución:**
  - **Asesorías Virtuales:** Tiempo mínimo de 2 horas. \$100 USD si son al extranjero y nacionales virtuales \$80 USD.
  
  - **Asesorías Presenciales:** La duración puede variar según la ubicación y el tipo de asesoría requerida, abarcando desde horas hasta días o semanas. En este caso si el cliente sea nacional o internacional deberá cubrir los gastos tales como transporte, comida, hospedaje. Si es nacional tendrá un costo base de \$200 USD y se irá ajustando de acuerdo al alcance que se requiera llegar con la asesoría, si es internacional tendrá un costo por día de \$300 USD por día, este valor aumentará si el cliente requiere más información tales como: administración, contabilidad y manejo extensivo en el proyecto.
  
- **Procedimiento General:**
  1. **Contacto Inicial:** El cliente se comunica con nosotros y expone la problemática o necesidad que desea abordar.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

2. **Presentación de Propuestas:** Proporcionamos al cliente las posibles soluciones o servicios que podemos ofrecer para atender su solicitud.
3. **Acuerdo de Términos:** Se establecen los precios, se firma el contrato y se programa la primera asesoría, ya sea virtual o presencial, según lo acordado.

**Tabla 10.***Portafolio de Servicios*

Servicio	Descripción	Proceso de Ejecución	Precio Base por Asesoría
Creación de Proyectos Agroindustriales	Dirigido a clientes que poseen terrenos con o sin cultivos y desean tecnificarlos para alcanzar mercados de gran escala o exportaciones. Incluye venta de materia prima o subproductos.	<p><b>1. Evaluación Inicial:</b> Análisis del terreno y cultivos existentes.</p> <p><b>2. Planificación Estratégica:</b> Diseño de plan de negocios y estrategias administrativas.</p> <p><b>3. Implementación:</b> Ejecución del plan con acompañamiento continuo.</p>	\$ 500 USD, Sujeto a Cambios según contrato realizado al adquirir servicio.
Instalación de Cultivos	Asesoría integral basada en análisis de suelo, condiciones climáticas y disponibilidad de agua en las fincas. Se determina la viabilidad de cultivos	<p><b>1. Análisis de Suelo y Clima:</b> Evaluación detallada de condiciones del terreno.</p> <p><b>2. Preparación del Terreno:</b> Orientación en técnicas de preparación, control de plagas,</p>	\$200 USD, Sujeto a Cambios según contrato realizado al

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

	específicos y se guía al cliente en todo el proceso de instalación y manejo.	riego y buenas prácticas agrícolas.	adquirir servicio.
		<b>3. Seguimiento y Soporte:</b> Acompañamiento durante el establecimiento y desarrollo del cultivo.	
		<b>1. Identificación de Requisitos:</b> Determinación de certificaciones necesarias.	\$ 200
	Asesoría en la obtención de certificaciones requeridas según el mercado o país objetivo. Incluye orientación en procesos de certificación, adecuación de infraestructuras y cumplimiento de normativas.	<b>2. Diagnóstico de Cumplimiento:</b> Evaluación de condiciones actuales de la finca o empresa.	USD, Sujeto a Cambios según contrato realizado al adquirir servicio.
		<b>3. Implementación de Mejoras:</b> Asesoría en adecuación de infraestructuras y procesos.	
		<b>4. Acompañamiento en la Certificación:</b> Soporte durante auditorías y trámites necesarios.	
Mejoramiento de Cultivos Instalados	Servicio para cultivos existentes que no están alcanzando el rendimiento	<b>1. Evaluación del Cultivo:</b> Análisis del estado actual del cultivo, incluyendo prácticas de	\$ 200 USD, Sujeto a Cambios según

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

	esperado o presentan problemas fitosanitarios.	manejo, planes de fertilización, control de plagas, uso de insumos, riego y condiciones climáticas.	contrato realizado al adquirir servicio.
		<b>2. Diagnóstico de Problemas:</b>	
		Identificación de causas de bajo rendimiento o problemas fitosanitarios.	
		<b>3. Plan de Mejora:</b> Diseño de estrategias de optimización.	
		<b>4. Implementación y Seguimiento:</b> Acompañamiento en ejecución y monitoreo de resultados.	
Asesoría en Manejo de Cultivos Enfermos	Servicio especializado para problemas específicos de enfermedades en cultivos.	<b>1. Análisis Inicial:</b> Evaluación de manejo actual, insumos y condiciones del suelo. <b>2. Diagnóstico de la Enfermedad:</b> Determinación de la causa de la enfermedad. <b>3. Plan de Control:</b> Elaboración de plan de acción.	\$ 200 USD, Sujeto a Cambios según contrato realizado al adquirir servicio.

---

#### 4. Implementación de

**Correctivos:** Asesoramiento en el uso de productos fitosanitarios adecuados, métodos de control biológico o cambios en el manejo agronómico para mitigar el problema.

#### 5. Monitoreo y Evaluación:

Seguimiento del progreso del cultivo después de implementar las medidas correctivas, realizando ajustes según la evolución de la enfermedad.

#### 1. Diagnóstico Financiero y

**Administrativo:** Análisis de costos, flujo de caja y estructura financiera.

\$ 250 USD,

Sujeto a

Cambios según

#### 2. Identificación de

**Problemas:** Evaluación de ineficiencias en recursos y administración.

contrato

realizado al

adquirir

servicio.

**3. Plan de Mejora:** Diseño de estrategias de optimización.

---

Asesoría en  
Gestión Contable  
y Administrativa

Servicio para optimizar la rentabilidad y productividad de los cultivos mediante una adecuada gestión administrativa y financiera.

---

		<b>4. Implementación de Nuevas</b>	
		<b>Estrategias:</b> Capacitación en buenas prácticas administrativas y planificación financiera.	
		<b>5. Seguimiento y Evaluación:</b>	
		Monitoreo de impacto y ajustes según resultados.	
		<b>1. Análisis de Mercado y País</b>	
		<b>Destino:</b> Identificación de oportunidades y normativas del país destino.	
		<b>2. Evaluación del Proceso</b>	
	Servicio para productores que desean ingresar a mercados internacionales,	<b>Productivo:</b> Revisión de producción y adecuaciones necesarias.	\$ 400 USD,
Asesoría en	asegurando el cumplimiento de normativas y facilitando el proceso de exportación.	<b>3. Gestión de Certificaciones y</b>	Sujeto a Cambios según contrato
Exportación		<b>Requisitos Legales:</b>	realizado al adquirir servicio.
		Asesoramiento en obtención de permisos y certificaciones.	
		<b>4. Plan de Comercialización</b>	
		<b>Internacional:</b> Diseño de estrategias de acceso al mercado y selección de clientes.	

---

**5. Acompañamiento en el****Proceso de Exportación:**

Asesoramiento en trámites

aduaneros y logística.

---

Este portafolio de servicios ofrece soluciones integrales para productores agrícolas que buscan mejorar su producción, optimizar su gestión administrativa y acceder a mercados nacionales e internacionales. Cada servicio ha sido diseñado para abordar necesidades específicas, con un enfoque práctico y basado en análisis técnicos detallados.

La metodología de trabajo garantiza un acompañamiento personalizado, asegurando la correcta implementación de las estrategias recomendadas y brindando seguimiento continuo para evaluar los resultados. Gracias a la combinación de asesorías virtuales y presenciales, se logra una mayor cobertura y adaptabilidad a las necesidades de cada cliente.

**6.3.1. Brochure de Agro Consulting**

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### Figura 2.

#### *Brochure Agro Consulting*



## ¿QUIENES SOMOS?

**AGROCONSULTING** es una compañía íntegra, competitiva y comprometida con nuestros clientes que nos permiten entregar servicios del más alto estándar de calidad y seguridad.

Nuestra empresa tiene como objeto social ofrecer servicios en el área de

- Asesorías en formulación de proyectos agroindustriales
- Asesorías profesionales en manejo sostenimiento de cultivos
- Asesorías en Certificaciones **ICA, GLOBAL G.A.P, GRASP**
- Asesorías en emprendimientos de exportación
- Asesorías en manejos fitosanitarios
- Asesorías en nutriciones precisas
- Asesorías en calidad de frutas tipo exportación

Disponemos con el equipo humano y logístico con gran nivel técnico y profesional, con amplio conocimiento en las áreas agroindustriales que puede brindarle un servicio eficiente de calidad y confianza. Somos un equipo de trabajo que garantiza todo el valor agregado que los clientes necesitan.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS



# MISIÓN

**AGROCONSULTING** es una empresa colombiana que presta sus servicios a entidades estatales, privadas como apoyo en la formulación, evaluación y ejecución de planes, programas y proyectos, asesorías, consultoría, nacionales e internacionales, en todo lo referente a la agro industria.

**AGROCONSULTING** contribuye en el desarrollo constante de los talentos y tecnologías a través de las formaciones éticas y profesionales continuas para mejorar nuestros servicios.

Estamos firmemente comprometidos en garantizar a nuestros clientes el mejor servicio, ofreciendo resultados tangibles en todas las actividades que la empresa desempeña, con alto nivel de valor agregado, mejoramiento continuo, estabilidad, crecimiento económico de la empresa y nuestros empleados



# visión

**AGROCONSULTING** será una empresa líder del mercado en el año 2025, totalmente reconocida y competente, gracias a la buena reputación y distinción adquirida por nuestros servicios de gran calidad, valorada por sus clientes, respetada por su competencia y además caracterizada por.

- Satisfacer al máximo las necesidades de sus clientes.
- La calidad en la prestación de sus servicios.
- Su capacidad de innovación e implementación de mejores prácticas.
- Proveedor de soluciones competentes y confiables.
- Organización que desarrolla su recurso humano y ejemplo de mejoramiento continuo.
- Desarrollar sus actividades respetando su entorno social y natural, bajo el principio del desarrollo sostenible.
- Ser competitiva en el mercado y comprometida con el desarrollo de la región y el país.





## ASESORÍAS EN FORMULACIÓN DE PROYECTOS AGROINDUSTRIALES

Contamos con experiencia en la formulación desarrollo y coordinación de proyectos agroindustriales, manejandode forma efectiva en el área administrativa y financiera. Siempre buscando la excelencia continua en la calidad de nuestras asesorías, ya que contamos con 15 años de experiencia en las áreas agroindustriales mejorando día a día mediante la tecnología y la ética laboral que nos caracteriza.



## ASESORÍAS PROFESIONALES EN MANEJO Y SOSTENIMIENTO DE CULTIVOS

Contamos con el conocimiento técnico profesional para determinar a tiempo los manejos requeridos, para sostener y mejorar los cultivos asignados a nuestra empresa la cual da lo mejor de si misma y se apersona de los proyectos para llegar al punto requerido por nuestros clientes y caminar de la mano con el mejoramiento constante.



## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

## ASESORÍAS EN CERTIFICACIONES ICA, GLOBAL G.A.P, GRASP

Contamos con el talento humano y el conocimiento para llevar tu empresa al siguiente nivel, por medio de las certificaciones damos ese valor agregado que tanto te hace falta para avanzar a pasos agigantados y no quedarte atrás **AGROCONSULTING** piensa en ti y en los tuyos

## ASESORÍAS EN EMPRENDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN

**AGROCONSULTING** da la confianza para que empresa y lleve los productos a mercados internacionales, dándole el paso a paso y acortando el camino de aprendizaje. Para que su negocio salga de esa zona de confort y avance mediante el aprendizaje brindado.



## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

## ASESORÍAS EN MANEJOS FITOSANITARIOS

Contamos con el conocimiento para dar manejo a todo tipo de problemas, no solo en campo sino en la industrialización de los productos agrícolas, nuestros manejos incluyen desde formulaciones químicas hasta manejos ecológicos que no afecten nuestro ecosistema. Esto depende de los daños o afectaciones que nuestros clientes requieran para su proyecto.



## ASESORÍAS EN NUTRICIONES PRECISAS

Tenemos en nuestra empresa el conocimiento de los perfiles que componen los diferentes terrenos y las habilidades de desglosar los análisis de suelos. Dando esto un avance positivo para llegar y formular con precisión y lograr lo requerido por nuestros clientes, que son producciones estables y de excelente calidad.





# Contáctenos

Redes Sociales:  
Agro Consulting



Facebook



AGRO\_CONSULTINGGLOBAL

Instagram

Correo:  
agroconsultingglobal@gmail.com

WhatsApp:  
316 9107624 - 300 5945959

## 6.3.2. Página web

En el marco del proceso de internacionalización de Agro Consulting, se ha desarrollado una página web oficial que representa una herramienta clave para la visibilización y promoción de los servicios de asistencia técnica en cultivos agrícolas, especialmente en citricultura. La página web, disponible en el enlace <https://agroconsultingglob.wixsite.com/agro-consulting>, está diseñada para ofrecer información clara, estructurada y accesible a clientes nacionales e internacionales interesados en mejorar sus procesos agrícolas mediante soluciones integrales, sostenibles y adaptadas a los nuevos desafíos del sector.

A través de este portal digital, se presentan los principales servicios ofertados por Agro Consulting, así como su filosofía de trabajo, su compromiso con la innovación y la sostenibilidad, y los beneficios que ofrece su modelo de asesoría personalizada. La página web también facilita el contacto directo con potenciales clientes, brindando un canal eficiente para la solicitud de

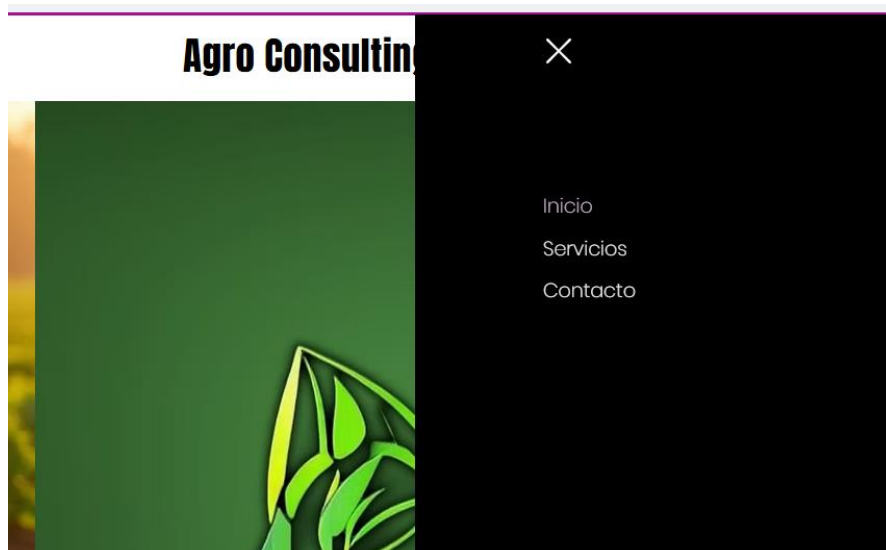
## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

información, programación de asesorías virtuales o presenciales, y el fortalecimiento de relaciones comerciales a nivel global.

El desarrollo de este recurso digital refuerza la estrategia de internacionalización, permitiendo a Agro Consulting posicionarse como un proveedor competitivo y confiable en mercados como México y República Dominicana, y respondiendo a las tendencias actuales de digitalización en la prestación de servicios técnicos agrícolas.

### ***Figura 3.***

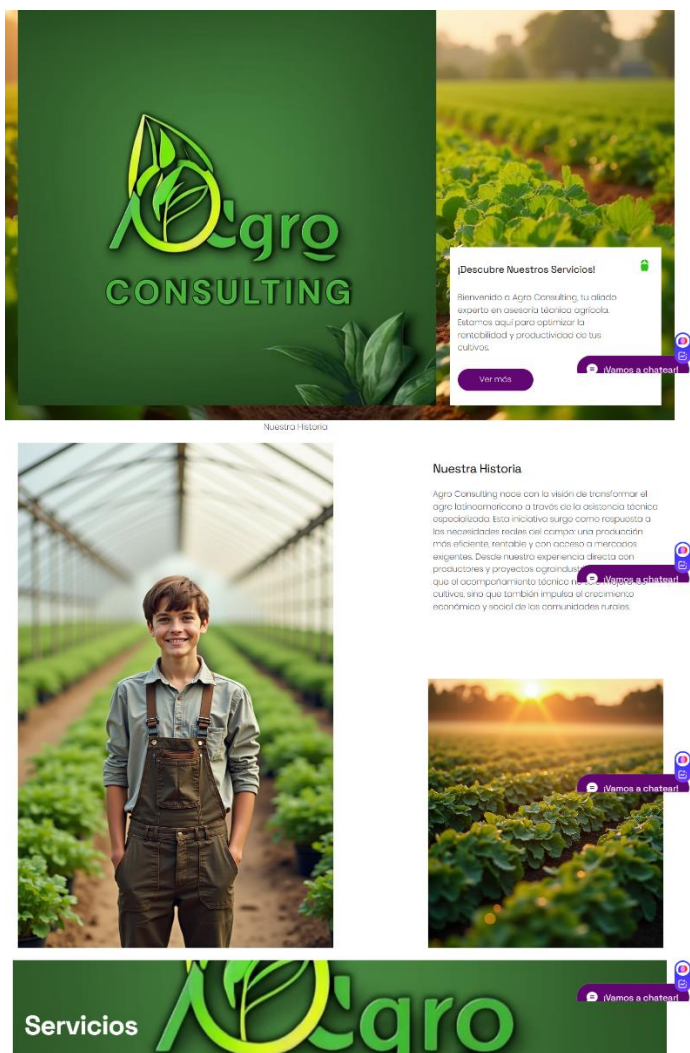
#### *Menú página web*



# PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**Figura 4.**

*Inicio página web*



# PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**Figura 5.**

## Inicio página web

The screenshot shows the top section of a website. At the top left is the logo 'Servicios Agro' with a green leaf icon. To the right is a purple button with a speech bubble icon and the text '¡Vamos a chatear!'. Below the header are three main service categories, each with a small image and a '¡Vamos a chatear!' button:

- Creación de Proyectos Agroindustriales:** Describimos proyectos agroindustriales personalizados desde cero, teniendo en cuenta factores técnicos, económicos y ambientales. Ofrecemos estudios de viabilidad, construcción del modelo de negocio, proyecciones financieras y diseño operativo del proyecto. Te acompañamos en cada etapa, desde la planeación hasta la ejecución adaptando la propuesta a las oportunidades del mercado objetivo.
- Certificación para Mercados Específicos:** Te asesoramos en el proceso de certificación según las exigencias del mercado internacional (GlobalGAP, USDA Organic, Rainforest Alliance, entre otros). Evaluamos tu situación actual, establecemos un plan de implementación de buenas prácticas agrícolas y de documentación, capacitamos a tu personal y te acompañamos en auditorías internas y estamos hasta la obtención de la certificación.
- Asesoría en Exportación:** Te guiamos en el proceso de internacionalización de tus productos agrícolas. Evaluamos mercados potenciales, analizamos requisitos fitosanitarios y logísticos y diseñamos estrategias de acceso y posicionamiento. Además, estructuramos el plan de exportación, incluyendo canales de comercialización, normas aduaneras y documentación técnica necesaria.

At the bottom left, there is a 'Testimonios' section.

**Figura 6. Inicio Pagina Web**

The screenshot shows the 'Testimonios' section of the website. It features three testimonial cards, each with a photo of a client, their name and company, and a short text describing their experience. Each card has a '¡Vamos a chatear!' button:

- Junior Lebrven** (repositorio.comercio.ec): En nuestra casa ha sido una experiencia integral ya que siempre tenemos dificultades en el cultivo y problemas con los manejos administrativos. ¡Realmente estamos encantados de contar con las necesidades y Agro Consulting ha estado con el acompañamiento de acuerdo a los requerimientos que hemos tenido como empresa!
- Mabell Ribero - Mex** (Agro en el sur regeneradora): Usamos 7 veces los servicios con las asesorías de la empresa Agro Consulting. Hemos tenido una experiencia realmente muy integral la cual nos ha permitido avanzar en nuestro cultivo y como empresa. Sentimos como empresa que los asesores han sido la altura y estamos dispuestos a manejar nuevas modalidades con Agro Consulting.
- Mario Moreno - Mex** (Su calidad Española, mmoreno): En nuestro caso hemos tenido bastante técnica vertida ya que el cultivo es nuevo desde cero. Nos interesa manejar las cosas en una forma interesante con el manejo orgánico que nos ofrecemos nuestro asesor de Agro Consulting.

At the bottom of the page, there is a contact information section:

- Finca:** agroconsulting@pev.org.ec
- WhatsApp:** 302617624
- Redes sociales:** Facebook (Agro Consulting), Instagram (@Agro\_Consultingpev)

# PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**Figura 7.**

*Servicios página web*

## Servicios

En Agro Consulting brindamos asesoría técnica especializada para fortalecer la productividad, sostenibilidad y competitividad del sector agrícola. Acompañamos a productores, empresarios y asociaciones del agro en todas las etapas del proceso productivo, desde la planificación y siembra, hasta la certificación y exportación. Cada uno de nuestros servicios está diseñado para responder a las necesidades reales del campo y a las exigencias de los mercados nacionales e internacionales. Nuestro enfoque combina conocimiento técnico, visión de negocio y compromiso con el desarrollo rural.

### Creación de Proyectos Agroindustriales

Diseñamos proyectos agroindustriales personalizados desde cero, teniendo en cuenta factores técnicos, económicos y ambientales. Ofrecemos estudios de viabilidad, estructuración del modelo de negocio, proyecciones financieras y diseño operativo del proyecto. Te acompañamos en cada etapa, desde la planeación hasta la ejecución, adaptando la propuesta a las oportunidades del mercado objetivo.

### Instalación de Cultivos

Realizamos un diagnóstico agroclimático y edáfico para determinar el cultivo más apto según la zona. Diseñamos e implementamos plan técnico que incluye selección del material vegetal, nutrición del cultivo, manejo integrado de plagas y enfermedades, diseño de riego, plan de trabajo desde siembra hasta cosecha y recomendaciones de manejo postcosecha. Todo enfocado a cumplir con los requisitos del mercado al que se destina la producción.

### Certificación para Mercados Específicos

Te asesoramos en el proceso de certificación según las exigencias del mercado internacional. GlobalGAP, USDA Organic, Rainforest Alliance, entre otros. Evaluamos tu situación actual, elaboramos un plan de implementación de buenas prácticas agrícolas y de documentación, capacitamos a tu personal y te acompañamos en auditorías internas y externas hasta la obtención de la certificación.


### Mejoramiento de Cultivos Instalados

Diagnosticamos las condiciones actuales de tus cultivos para identificar fallos agronómicos o sanitarios. Diseñamos planes de recuperación con prácticas ajustadas al tipo de cultivo que incluyen mejoras nutricionales, fitosanitarias y de manejo cultural. Buscamos aumentar el rendimiento, la calidad del producto y su competitividad, ajustando el proceso a los requerimientos del mercado de destino.

# PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS


**Figura 8.**

*Servicios página web*



**Asesoría en Gestión Contable y Administrativa**

Brindamos orientación contable y administrativa especializada en agribusiness. Diseñamos sistemas de registro y control de ingresos, egresos, inventarios y costos de producción. También ofrecemos análisis financieros, elaboración de presupuestos, flujo de caja y estrategias para optimizar recursos, mejorar la rentabilidad y facilitar la toma de decisiones.




**Asesoría en Exportación**

Le guiamos en el proceso de internacionalización de sus productos agrícolas. Evaluamos mercados potenciales, analizamos requisitos fitosanitarios y logísticos, y diseñamos estrategias de acceso y posicionamiento. Además, estructuramos el plan de exportación, incluyendo canales de comercialización, canales aduaneros y documentación técnica necesaria.

## SERVICIOS Y PRECIOS

**Tabla de Precios**


SERVICIO	PRECIO EN DÓLAR
Creación de Proyectos Agroindustriales	\$500 USD
Instalación de Cultivos	\$200 USD
Certificación para Mercados Específicos	\$200 USD
Mejoramiento de Cultivos Instalados	\$200 USD
Asesoría en Gestión Contable y Administrativa	\$250 USD
Asesoría en Exportación	\$400 USD




E-mail: [agroconsultingglobal@gmail.com](mailto:agroconsultingglobal@gmail.com)

WhatsApp: [3169107824](https://wa.me/3169107824)

**Redes sociales:**

 [Agro Consulting](#)

 [@Agro\\_ConsultingGlobal](#)

PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Figura 9.

Contacto página web

### Contáctanos

En Agro Consulting, estamos comprometidos con impulsar la sostenibilidad y la innovación en el sector agrícola. Si deseas llevar tus proyectos al siguiente nivel, no dudes en contactarnos. Estamos aquí para responder tus preguntas y trabajar contigo en soluciones personalizadas.

Agro Consulting Empresa Colombiana para el mundo.  
 agroconsultingglobal@gmail.com | +57-3169107624

Nombre \_\_\_\_\_ Apellido \_\_\_\_\_

Email \* \_\_\_\_\_

Mensaje \_\_\_\_\_

[Enviar](#) [¡Vamos a chatear!](#)

[Facebook](#) [Instagram](#) [WhatsApp](#)

### Horario de atención

Lun - Vie	9:00 - 18:00
Sábado	8:00 - 15:00
Domingo	No hay atención

[¡Vamos a chatear!](#)

Mapa de Vallarta, Jalisco, México. Ubicación de Agro Consulting.

E-mail  
 agroconsultingglobal@gmail.com



WhatsApp:  
 3169107624

Redes sociales [¡Vamos a chatear!](#)



Agro Consulting



@Agro\_Consultingglobal

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### 7. Resultados Esperados

El presente capítulo expone los resultados esperados derivados de la implementación del plan de exportación de servicios de asistencia técnica a cultivos cítricos hacia República Dominicana y México. Los resultados se proyectan considerando el impacto en la productividad agrícola, la demanda de servicios especializados, la viabilidad del modelo de exportación y los beneficios económicos, sociales y ambientales asociados. Asimismo, se establece una comparación con experiencias similares a nivel internacional, validando la pertinencia y el potencial de la propuesta.

#### **Impacto en el sector cítrico de República Dominicana y México**

- **Incremento en la productividad de los cultivos cítricos:** La implementación de prácticas agrícolas mejoradas, promovidas a través de la asistencia técnica, aumenta significativamente la productividad de los cultivos. En República Dominicana, el Clúster del Limón ha liderado jornadas de formación en regiones como San Francisco de Macorís, donde 60 productores fueron entrenados en estrategias para enfrentar plagas y enfermedades, incluyendo el HLB y la tristeza de los cítricos. Bautista (2024) subrayó que la implementación de paquetes tecnológicos está transformando la productividad, aumentando rendimientos de 4 toneladas a hasta 35 toneladas por hectárea en algunas zonas. (110, 2024).
- **Reducción de la incidencia de enfermedades como el *Huanglongbing* (HLB):** La capacitación en detección y manejo de enfermedades es crucial. En México, se han implementado innovaciones en inocuidad de cítricos, incluyendo tecnologías de monitoreo y rastreabilidad, métodos de descontaminación y desinfección, y análisis avanzados para

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

la detección de patógenos, lo que contribuye a minimizar riesgos y afectaciones en la producción citrícola. (TecnoAgro, 2023).

- **Optimización del uso de recursos hídricos y fertilización balanceada:** La adopción de técnicas de riego tecnificado y fertilización adecuada puede mejorar la rentabilidad de los productores. En México, el sector agropecuario utiliza el 76% del recurso hídrico disponible, lo que ha llevado al gobierno y a la iniciativa privada a lanzar el Acuerdo Nacional por el Derecho Humano al Agua y la Sustentabilidad, que incluye un Plan Integral para el Riego Agrícola con una inversión de 9.000 millones de pesos, buscando la tecnificación de riego agrícola en 200.000 hectáreas (ElPais, 2024).
- **Mejora en la calidad del producto final:** La implementación de buenas prácticas agrícolas y el control sanitario sistemático pueden aumentar la calidad de los cítricos, facilitando su comercialización en mercados internacionales. En México, se han desarrollado envases con tecnologías de atmósfera controlada y tratamientos postcosecha, como recubrimientos comestibles, para prolongar la vida útil y mantener la calidad de los cítricos. (TecnoAgro, 2023).

### **Adopción y demanda de servicios de asistencia técnica**

- **Incremento en la adopción de innovaciones agronómicas:** Se espera que una proporción significativa de productores adopte mejoras en sus cultivos basadas en la asesoría técnica recibida. En México, la extensión agrícola ha promovido la innovación y rentabilidad de los citricultores, mejorando la adopción de innovaciones sociales y tecnológicas, lo que ha resultado en un incremento del rendimiento de las huertas en más de un 50%. (Agrosavia, 2021).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- **Crecimiento en la demanda de asistencia técnica especializada:** Se anticipa un aumento en la demanda de servicios de asistencia técnica, especialmente entre productores con intenciones de exportar. En República Dominicana, el Clúster del Limón ha invitado a productores a unirse a los programas de capacitación para adoptar prácticas que contribuyan a la recuperación de la producción de cítricos dulces en el país. (110, 2024).
- **Implementación de modelos digitales de asesoría:** La adopción de tecnologías digitales puede mejorar la cobertura de la asistencia técnica en zonas rurales con difícil acceso a servicios técnicos. En México, emprendedores han desarrollado soluciones innovadoras para enfrentar la crisis del agua, como la agricultura vertical con hidroponía, que reduce el uso de agua en un 90%, y tecnologías para rehabilitar tuberías sin necesidad de excavación, mejorando la eficiencia en el uso del recurso hídrico. (ElPais, En un México cada vez más sediento, tres ideas de emprendedores para enfrentar la crisis del agua, 2024).

### Viabilidad del modelo de exportación de servicios

- ✚ **Establecimiento de un modelo de negocio sostenible:** La exportación de servicios de consultoría agrícola puede basarse en estrategias híbridas (virtual y presencial), permitiendo una mayor flexibilidad y alcance. La implementación de tecnologías de monitoreo y rastreabilidad en la producción de cítricos en México ha mejorado la capacidad de rastrear los productos a lo largo de toda la cadena de suministro, facilitando la identificación rápida de posibles riesgos o contaminaciones. (TecnoAgro, 2023).
- ✚ **Cumplimiento de normativas y requisitos fitosanitarios:** Es esencial cumplir con las normativas y requisitos fitosanitarios para la exportación de servicios de asesoría agrícola. En México, se han desarrollado técnicas de descontaminación y desinfección, como el

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

lavado con soluciones desinfectantes naturales y sistemas de ozonización, para garantizar la inocuidad de los cítricos antes de llegar al mercado. (TecnoAgro, 2023).

- ✚ **Identificación de alianzas estratégicas:** La colaboración con empresas citrícolas y organismos gubernamentales en ambos países puede fortalecer la viabilidad del modelo de exportación de servicios. En República Dominicana, el Clúster del Limón ha liderado iniciativas para capacitar a productores y mejorar la productividad del sector citrícola, destacando la importancia de las alianzas estratégicas. (110, 2024).

### **Beneficios económicos y competitividad**

- ✚ **Generación de ingresos mediante la exportación de conocimientos:** La exportación de servicios de asistencia técnica puede fortalecer la presencia de empresas colombianas en el mercado internacional. La adopción de innovaciones en inocuidad y prácticas postcosecha permite mejorar la competitividad de los productos agrícolas y reducir las pérdidas por deterioro y enfermedades. Según el Departamento Nacional de Planeación de Colombia ((DNP), 2023), el país ha identificado la **exportación de servicios agroindustriales** como un eje clave en la diversificación de la economía y el aumento de la participación en mercados extranjeros. La asesoría técnica en citricultura, al centrarse en la optimización de cultivos y certificaciones de calidad, permite a los productores acceder a mercados con altas exigencias fitosanitarias, como la Unión Europea y Estados Unidos ((DNP), 2023).
- ✚ **Apertura de nuevos mercados y posicionamiento de la asistencia técnica colombiana:** Colombia ha demostrado su capacidad en la producción y exportación de productos agroindustriales de alta calidad. Empresas colombianas que han incursionado en la asesoría agrícola internacional han visto incrementos en su facturación hasta en un **35% anual** gracias a la demanda de países con limitaciones técnicas en la producción agrícola

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

(ProColombia, 2024). La implementación de modelos híbridos de asesoría (presencial y digital) permite expandir la cobertura geográfica sin incrementar significativamente los costos operativos, facilitando el acceso de pequeños y medianos productores en República Dominicana y México a conocimientos especializados en citricultura.

- ✚ **Reducción de costos operativos y aumento de rentabilidad:** Los productores que implementan prácticas sostenibles y optimizan sus procesos productivos pueden **reducir costos de producción entre un 20% y 30%** debido a la disminución en el uso de agroquímicos, el manejo eficiente del agua y la aplicación de técnicas de fertilización de precisión (FAO, La sostenibilidad en la agricultura y su impacto en el comercio internacional, 2023). La asesoría técnica enfocada en el manejo eficiente de insumos y la certificación de calidad no solo reduce costos, sino que también mejora la aceptación de los productos en el mercado global, lo que puede generar un aumento en los ingresos por exportaciones.
- ✚ **Mejoramiento de la infraestructura agrícola y tecnológica:** El acceso a asistencia técnica especializada impulsa la modernización del sector cítrico mediante la introducción de **tecnologías de monitoreo remoto, sensores de humedad y plataformas digitales para la gestión agrícola**. En México, programas de innovación han permitido que agricultores adopten herramientas digitales que optimizan el uso de insumos y mejoran la rentabilidad de los cultivos (México A. , 2024). En República Dominicana, la inversión en tecnología agrícola ha permitido un aumento en la eficiencia de producción y un **crecimiento del 15% en el rendimiento de los cultivos** tras la implementación de asesoría técnica estructurada (Dominicana, 2024).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

### ✚ **Fortalecimiento de la sostenibilidad y cumplimiento de normativas internacionales:**

La sostenibilidad se ha convertido en un punto clave en la comercialización de productos agrícolas. La asistencia técnica en manejo fitosanitario, certificaciones internacionales y eficiencia en el uso de recursos naturales permite a los productores mejorar su competitividad y acceso a mercados de alto valor. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, La sostenibilidad en la agricultura y su impacto en el comercio internacional, 2023), los países que implementan prácticas agrícolas sostenibles tienen **un 40% más de probabilidades de acceder a tratados de comercio internacional** que incluyen criterios de sostenibilidad y responsabilidad ambiental.

### **El plan de exportación responde a estas demandas mediante:**

- ✚ **Adaptación de servicios:** Ofreciendo soluciones personalizadas que abordan las necesidades específicas de los productores locales, como el manejo integrado de plagas y la optimización de recursos hídricos.
- ✚ **Tecnología e innovación:** Implementando herramientas digitales y prácticas agrícolas sostenibles que mejoran la eficiencia y productividad de los cultivos.
- ✚ **Capacitación:** Brindando formación a productores y técnicos locales para fortalecer sus competencias y promover la adopción de nuevas tecnologías.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**Tabla 11***Relación entre Servicios y Demandas Detectadas*

Demanda Identificada	Servicio Propuesto	Impacto Esperado
Falta de certificaciones	Asesoría en certificaciones	Incremento del acceso a mercados premium
Pérdidas por plagas	Manejo de cultivos enfermos	Reducción del 30% en pérdidas
Bajo rendimiento de cultivos	Mejoramiento de cultivos instalados	Incremento del 20% en productividad
Necesidad de innovación y tecnología	Transferencia tecnológica	Adopción de prácticas sostenibles y modernas
Dificultades para optimizar recursos	Diagnóstico agrícola integral	Uso eficiente de agua y fertilizantes

***Impacto Económico, Social y Ambiental*****Impacto Económico:**

- ✚ **Incremento de la productividad:** Se espera un aumento en los rendimientos de los cultivos cítricos gracias a la implementación de técnicas avanzadas y personalizadas. Esto podría representar un aumento del 20% en los ingresos de los productores en los mercados objetivo ((FAO), 2023).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- ✚ **Generación de empleo:** La demanda de servicios técnicos especializados fomentará la creación de puestos de trabajo tanto en Colombia como en los países destinatarios, con un impacto potencial en 500 empleos directos e indirectos en el primer año de implementación.
- ✚ **Acceso a nuevos mercados:** La certificación y cumplimiento de normativas internacionales permitirá a los productores ingresar a mercados globales, aumentando las exportaciones de productos certificados en un 15% (Map, Exportaciones agroindustriales certificadas en América Latina., 2023).

### **Impacto Social:**

- ✚ **Fortalecimiento de capacidades:** La capacitación y transferencia de conocimientos empoderará a las comunidades agrícolas, mejorando su calidad de vida y promoviendo la inclusión social. Más de 100 productores podrían beneficiarse de estas capacitaciones en el primer año.
- ✚ **Mejora en la seguridad alimentaria:** Una producción más eficiente y sostenible contribuirá a garantizar la disponibilidad de alimentos de calidad para la población local, reduciendo la dependencia de importaciones.

### **Impacto Ambiental:**

- ✚ **Prácticas sostenibles:** La adopción de técnicas respetuosas con el medio ambiente reducirá la huella ecológica de la citricultura. Por ejemplo, el uso de sensores para riego podría ahorrar hasta un 30% de agua por hectárea (SIAP S. d., 2023).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- ✦ **Manejo integrado de plagas:** La implementación de estrategias de control biológico disminuirá el uso de agroquímicos en un 25%, mitigando la contaminación ambiental y protegiendo la biodiversidad local.
- ✦ **Incremento del rendimiento y sostenibilidad:** La aplicación de prácticas agrícolas sostenibles, como el uso de cubiertas vegetales y técnicas de riego eficiente, ha demostrado aumentar el rendimiento de los cultivos de cítricos en un 15% y mejorar la calidad del suelo, promoviendo una producción más sostenible y resiliente (Raya Ruiz, 2021).

### Comparación con Empresas Similares

La exportación de servicios de asistencia técnica en citricultura no es una práctica aislada. Existen empresas y proyectos que han incursionado en este ámbito, ofreciendo referencias valiosas:

- ✦ **GCONCI (Brasil):** El Grupo de Consultores en Cítricos, establecido en 1996, reúne a 18 consultores que asesoran a más del 20% de la citricultura brasileña, destacándose por su enfoque en la tecnificación y mejora continua de la producción (GCONCI, 2023).
- ✦ **Caribbean Chemicals (República Dominicana):** Esta empresa ha expandido sus operaciones en el Caribe, ofreciendo soluciones agroquímicas y asesoría técnica, lo que refleja la demanda y efectividad de servicios especializados en la región (Global, 2023).

La comparación con estas iniciativas demuestra que la oferta de servicios técnicos especializados en citricultura es una estrategia viable y efectiva para mejorar la productividad y sostenibilidad del sector.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

En conclusión, La implementación del plan de exportación de servicios de asistencia técnica proyecta un impacto positivo en los sectores citrícolas de República Dominicana y México, mejorando la productividad, la sostenibilidad y la competitividad de los productores locales. A través de un modelo híbrido de prestación de servicios, la propuesta no solo impulsa el acceso a nuevas tecnologías y certificaciones internacionales, sino que también contribuye al fortalecimiento de capacidades locales y a la dinamización del comercio exterior de servicios desde Colombia. La comparación con casos de éxito regionales respalda la viabilidad del modelo planteado, posicionando a Agro Consulting como un actor relevante en la asistencia técnica internacional especializada.

### 8. Conclusiones

#### **Oportunidad de exportación de servicios técnicos**

La investigación confirma que existe una oportunidad clara y creciente para la exportación de servicios de asistencia técnica en citricultura hacia República Dominicana y México. Ambos países presentan necesidades específicas relacionadas con la optimización de cultivos, el control de plagas y enfermedades como el Huanglongbing (HLB), la adopción de prácticas sostenibles y el cumplimiento de estándares internacionales de calidad (FAO, La sostenibilidad en la agricultura y su impacto en el comercio internacional, 2023); (TecnoAgro, 2023).

#### **Viabilidad del modelo híbrido de prestación de servicios**

El modelo híbrido propuesto, que combina asesorías virtuales y presenciales, demuestra ser una estrategia viable y flexible para atender las necesidades de los productores, permitiendo mayor cobertura, reducción de costos operativos y adaptabilidad a las condiciones geográficas y tecnológicas de los mercados objetivo (ProColombia,

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Oportunidades para la internacionalización de la asesoría agrícola colombiana, 2024); (Pais, 2024).

### **Impacto económico, social y ambiental**

Se espera que la implementación del plan de exportación genere un impacto económico positivo, incrementando la productividad en un 20% y facilitando el acceso a mercados premium mediante certificaciones. Asimismo, fortalecerá la sostenibilidad agrícola mediante la reducción del uso de agroquímicos y el uso eficiente del agua, promoviendo una agricultura más competitiva y responsable en la región (FAO, Global Citrus Market Report, 2023); (Map, Exportaciones agroindustriales certificadas en América Latina., 2023).

### **Portafolio técnico especializado y alineado al mercado internacional**

La formulación del portafolio de servicios de Agro Consulting responde a las principales necesidades técnicas del sector cítrico en República Dominicana y México, ofreciendo soluciones en áreas clave como instalación de cultivos, certificación, mejoramiento productivo y exportación. Esta oferta integral, basada en estándares internacionales y enfoques de sostenibilidad, fortalece la competitividad de los productores y posiciona a Colombia como proveedor confiable de servicios agrícolas especializados. (FAO, Citrus fruit statistics, 2023); (USDA., 2023); (ProColombia, Oportunidades para la internacionalización de la asesoría agrícola colombiana, 2024).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**9. Recomendaciones****✚ Estrategias de posicionamiento y diferenciación**

Se recomienda desarrollar campañas de marketing digital orientadas a destacar los servicios de Agro Consulting como soluciones especializadas, innovadoras y adaptadas a los requisitos de exportación e inocuidad, para diferenciarse de la competencia local en ambos países (Kotler, 2021).

**✚ Fortalecimiento de alianzas estratégicas**

Se aconseja establecer alianzas con clústeres citrícolas, asociaciones de productores y entidades gubernamentales de República Dominicana y México, para fortalecer la confianza, facilitar la implementación de los servicios y asegurar una rápida adopción de las innovaciones propuestas (IICA, 2024).

**✚ Actualización y adaptación continua**

Es fundamental mantener una actualización constante sobre las normativas fitosanitarias, requisitos legales de exportación y tendencias tecnológicas agrícolas en los mercados destino. Asimismo, se sugiere retroalimentar permanentemente el portafolio de servicios a partir de la evolución de las necesidades de los clientes y de la dinámica del mercado internacional (Flick, 2015); (Creswell J. W., 2014).

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

## 10. Anexos

## Anexo 1.

*Respuesta de los productores a la entrevista*

**Entrevista Cliente N° 1. República Dominicana**

**Sección 1: Información General del Cliente**

**Nombre de quien responde el cuestionario y cargo en la empresa:** Junior Lebrwon

- **Correo:** [Admin@verdirasjoshua.com](mailto:Admin@verdirasjoshua.com)

**1. ¿Cuál es el nombre de su empresa y en qué región están ubicados?**

Frutas y Verduras Joshua

**2. ¿Hace cuánto tiempo reciben servicios de asesoría técnica en citricultura?**

Con la empresa Agro Consulting llevamos 11 meses

**3. ¿Cuál es el principal producto o cultivo que manejan?**

Lima Acida Tahití

**Sección 2: Experiencia con el Servicio de Asesoría Técnica**

**4. ¿Cuáles son las principales áreas en las que han recibido asistencia técnica (ej. control de plagas, fertilización, manejo sostenible, etc.)?**

En nuestro caso ha sido una asistencia integral ya que teníamos problemas fitosanitarios en el cultivo y problemas con los manejos administrativos.

**5. ¿Qué tan satisfecho está con la calidad del servicio de asesoría técnica que ha recibido?**

- Muy satisfecho:** se cumplió en su totalidad con lo acordado en el momento de la contratación.
- Satisfecho**
- Neutral**
- Insatisfecho**
- Muy insatisfecho**

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**6. ¿Cuál considera que ha sido el principal beneficio de esta asesoría en sus cultivos?**

- **Aumento en productividad**
- **Mejora en control de plagas**
- **Optimización de costos**
- **Otros:** Todas las anteriores.

### Sección 3: Impacto y Mejoras

**7. ¿Ha notado un cambio en la sostenibilidad o en la reducción de impacto ambiental en su proceso productivo a raíz de la asesoría técnica?**

- **Sí**
- **No**
- **Explique brevemente:** Transformamos nuestro cultivo en un área sostenible ya que nos hicimos orgánicos, con esto evitamos contaminaciones y nuestro producto es un cultivo limpio y saludable

**8. ¿Qué aspectos considera que se podrían mejorar en el servicio de asesoría técnica que ha recibido?**

Realmente lo único que afecta es la distancia ya que estamos en Republica dominicana pero la empresa Agro Consulting está a la vanguardia de la tecnología

**9. ¿Estaría interesado en servicios de asesoría técnica que incluyan tecnologías más avanzadas, como monitoreo remoto o análisis de datos de cultivos?**

Claro que sí y la empresa está muy satisfecha

### Sección 4: Preferencias y Necesidades

**10. ¿Qué otro tipo de servicio adicional considera que sería de valor para mejorar la producción de sus cultivos?**

Realmente estamos avanzando de acuerdo a las necesidades y Agro Consulting ha estado con el conocimiento de acuerdo a los requerimientos que hemos tenido como empresa.

## Entrevista Cliente N° 2. República Dominicana

### Sección 1: Información General del Cliente

Nombre de quien responde el cuestionario y cargo en la empresa: Massiel Ribera

Gerente General

▪ Correo: [euriluisduran@gmail.com](mailto:euriluisduran@gmail.com)

1. ¿Cuál es el nombre de su empresa y en qué región están ubicados?

Agro industrial regenerativa.

2. ¿Hace cuánto tiempo reciben servicios de asesoría técnica en citricultura?

Llevamos 7 meses trabajando con las asesorías de la empresa Agro Consulting.

3. ¿Cuál es el principal producto o cultivo que manejan?

Limón Tahití y lima persa.

### Sección 2: Experiencia con el Servicio de Asesoría Técnica

4. ¿Cuáles son las principales áreas en las que han recibido asistencia técnica (ej. control de plagas, fertilización, manejo sostenible, etc.)?

hemos tenido una asistencia realmente muy integral la cual nos ha permitido avanzar en nuestro cultivo y como empresa.

5. ¿Qué tan satisfecho está con la calidad del servicio de asesoría técnica que ha recibido?

- Muy satisfecho:** Se cumplió con los requerimientos pactados.
- Satisfecho**
- Neutral**
- Insatisfecho**
- Muy insatisfecho**

**6. ¿Cuál considera que ha sido el principal beneficio de esta asesoría en sus cultivos?**

- **Aumento en productividad**
- **Mejora en control de plagas**
- **Optimización de costos**
- **Otros:** Todas las anteriores.

### Sección 3: Impacto y Mejoras

**7. ¿Ha notado un cambio en la sostenibilidad o en la reducción de impacto ambiental en su proceso productivo a raíz de la asesoría técnica?**

- **Sí**
- **No**
- **Explique brevemente:** Logramos equilibrar el cultivo y lo manejamos

orgánico químico con una reducción de aplicaciones nocivas, ayudando con esto a la protección de la bio diversidad.

**8. ¿Qué aspectos considera que se podrían mejorar en el servicio de asesoría técnica que ha recibido?**

Realmente siento que está muy estructurada la empresa y no se requiere puesto que lo que se necesita lo han tenido al día.

**9. ¿Estaría interesado en servicios de asesoría técnica que incluyan tecnologías más avanzadas, como monitoreo remoto o análisis de datos de cultivos?**

Sentimos como empresa que las asesorías han sido a la altura y estamos dispuestos a manejar nuevos modelos con Agro Consulting.

### Sección 4: Preferencias y Necesidades

**10. ¿Qué otro tipo de servicio adicional considera que sería de valor para mejorar la producción de sus cultivos?**

En este momento no, ya que se cumplieron las metas propuestas.

### Entrevista Cliente N° 3. México.

#### Sección 1: Información General del Cliente

Nombre de quien responde el cuestionario y cargo en la empresa: Morro Moreno,

Dueño

- Correo: [MORENO@gmail.com](mailto:MORENO@gmail.com)

1. ¿Cuál es el nombre de su empresa y en qué región están ubicados?

Ganadería intensiva, moreno - México.

2. ¿Hace cuánto tiempo reciben servicios de asesoría técnica en citricultura?

Tenemos 1 año de trabajar con Agro Consulting.

3. ¿Cuál es el principal producto o cultivo que manejan?

Lima Persa.

#### Sección 2: Experiencia con el Servicio de Asesoría Técnica

4. ¿Cuáles son las principales áreas en las que han recibido asistencia técnica (ej. control de plagas, fertilización, manejo sostenible, etc.)?

En nuestro caso hemos tenido asistencia técnica virtual ya que iniciamos cultivo desde cero.

5. ¿Qué tan satisfecho está con la calidad del servicio de asesoría técnica que ha recibido?

- Muy satisfecho:** La empresa Agro Consulting ha estado al pendiente de nosotros.
- Satisfecho**
- Neutral**
- Insatisfecho**
- Muy insatisfecho**

**6. ¿Cuál considera que ha sido el principal beneficio de esta asesoría en sus cultivos?**

- **Aumento en productividad**
- **Mejora en control de plagas**
- **Optimización de costos**
- **Otros:** Nos está ayudando desde el momento de inicio del proyecto con todo el manejo nutricional.

### **Sección 3: Impacto y Mejoras**

**7. ¿Ha notado un cambio en la sostenibilidad o en la reducción de impacto ambiental en su proceso productivo a raíz de la asesoría técnica?**

- Sí**
- **No**
- **Explique brevemente:** logramos minorizar los costos en una forma interesante con el manejo orgánico que nos dictamina nuestro asesor de Agro Consulting.

**8. ¿Qué aspectos considera que se podrían mejorar en el servicio de asesoría técnica que ha recibido?**

La distancia, estamos esperando que tenga el tiempo para que nos visite ya que todo lo hemos manejado virtual, aunque es muy conocedor y nos ahorra costos, queremos que pueda acompañarnos al menos 1 semana.

**9. ¿Estaría interesado en servicios de asesoría técnica que incluyan tecnologías más avanzadas, como monitoreo remoto o análisis de datos de cultivos?**

Deberían tener un punto físico en México.

### **Sección 4: Preferencias y Necesidades**

**10. ¿Qué otro tipo de servicio adicional considera que sería de valor para mejorar**

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**la producción de sus cultivos?**

En este momento el manejo es excelente, pero si hace falta la visita presencial.

**Anexo 1.***Portafolio de Servicios de Agro Consulting*

Agro Consulting



# Portafolio de Servicios

Sobre Nosotros



Agro Consulting es una empresa colombiana dedicada a brindar asesoría técnica especializada en el sector agrícola a nivel mundial. Nuestro objetivo es apoyar a los agricultores y empresarios agroindustriales en la instalación, manejo y mejora de cultivos, así como en la certificación y administración eficiente de sus proyectos. Nos destacamos por nuestra experiencia y compromiso en hacer que los cultivos sean rentables y productivos.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Nuestros Servicios

---



### **Instalación de Cultivos**

- Asesoría en la preparación de la tierra
- Selección de semillas de alta calidad
- Técnicas de siembra y plantación
- Implementación de sistemas de riego y fertilización

Nuestros Servicios

---



### **Manejo de Cultivos**

- Control de plagas y enfermedades
- Prácticas de poda y deshierbe
- Programas de fertilización y riego
- Monitoreo y evaluación del crecimiento

Nuestros Servicios

---

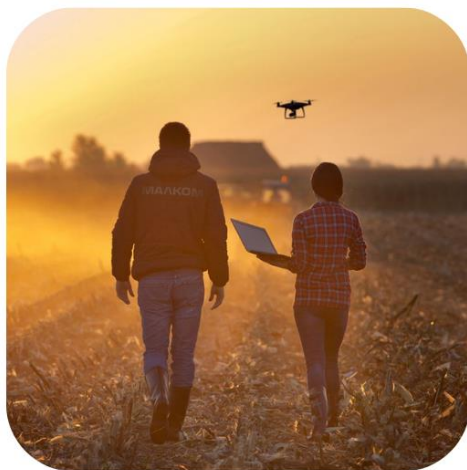


### **Certificación de Cultivos y Empresas**

- Asesoría en la obtención de certificaciones orgánicas
- Cumplimiento de normativas internacionales
- Implementación de buenas prácticas agrícolas

Nuestros Servicios

---



### **Proceso de Mejora de Cultivos**

- Análisis de suelo y recomendaciones de mejora
- Innovaciones en técnicas de cultivo
- Evaluación y optimización de la productividad

Nuestros servicios

---



### **Asesoría en Proyectos Agroindustriales**

- Planificación y gestión de proyectos
- Diseño e implementación de procesos agroindustriales
- Análisis de viabilidad y rentabilidad

Nuestros Servicios

---



### **Asesoría Administrativa y Contable**

- Gestión financiera y contable de proyectos agrícolas
- Elaboración de presupuestos y análisis de costos
- Optimización de recursos y aumento de rentabilidad

## Nuestros Servicios

**Mejora de la Rentabilidad y Productividad**

- Técnicas de manejo eficiente de cultivos
- Innovaciones tecnológicas para aumentar la producción
- Evaluación y reducción de costos

## Nuestro Enfoque



En Agro Consulting, trabajamos de la mano con nuestros clientes para ofrecer soluciones personalizadas y sostenibles que maximicen el rendimiento de sus cultivos y proyectos agroindustriales. Nuestra misión es contribuir al desarrollo del sector agrícola, promoviendo prácticas responsables y rentables.

# Información de contacto

Agro Consulting

## WHATSAPP

316 9107624  
3005945959

## E-MAIL

agroconsultingglobal@gmail.com

## FACEBOOK

Agro Consulting



## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

**Bibliografía**

- (DIAN), D. d. (s.f.). *Clasificación de Actividades Económicas*. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/aduanas/Arancel/Documents/Clasificaci%C3%B3n%20de%20Actividades%20Econ%C3%B3micas.pdf>
- (DNP), D. N. (2023). *Estrategias de diversificación económica y exportación de servicios agroindustriales en Colombia*. Obtenido de <https://www.dnp.gov.co>
- (FAO), F. a. (2023). *Statistics on citrus production*. Obtenido de <https://www.fao.org>
- (ICA), I. C. (2023). *Certificación en Buenas Prácticas Agrícolas*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co>
- (OMC), O. M. (2023). *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. Obtenido de <https://www.wto.org>
- (ONU), O. d. (2015). *Clasificación Central de Productos (CPC) Versión 2.1*. Obtenido de <https://unstats.un.org/unsd/classifications/Econ/cpc>
- 110, R. (2024). *Clúster del Limón de RD: Capacitación y Tecnología Impulsan Productividad en el Sector Citrícola*. Obtenido de [https://www.revista110.online/cluster-del-limon-de-rd-capacitacion-y-tecnologia-impulsan-productividad-en-el-sector-citricola/?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.revista110.online/cluster-del-limon-de-rd-capacitacion-y-tecnologia-impulsan-productividad-en-el-sector-citricola/?utm_source=chatgpt.com)
- ADR., A. d. (2023). *Extensión Agropecuaria - Agencia de Desarrollo Rural*. Obtenido de <https://www.adr.gov.co/atencion-y-servicios-a-la-ciudadania/extension-agropecuaria/>

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

agrícolas, R. m. (s.f.). *Asistencia técnica en el sector agropecuario en México: análisis del VIII censo agropecuario y forestal*. Obtenido de

[https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2007-09342012000500008&script=sci\\_arttext&utm\\_source=chatgpt.com](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2007-09342012000500008&script=sci_arttext&utm_source=chatgpt.com)

Agricultura, R. D. (2022). *Reporte anual sobre citricultura Republica Dominicana 2022*.

Agrocolombia, C. (2024). *Asistencia Técnica Agropecuaria*. Obtenido de <https://corporacionagrocolombia.com>

Agrosavia. (2021). *Extensión agrícola para promover la innovación y rentabilidad de los citricultores en México*. Obtenido de [https://repository.agrosavia.co/handle/20.500.12324/37548?utm\\_source=chatgpt.com](https://repository.agrosavia.co/handle/20.500.12324/37548?utm_source=chatgpt.com)

AGROSAVIA, C. C. (2021). *La extensión agropecuaria en Colombia: marco legal, normativo y conceptual*. Obtenido de <https://editorial.agrosavia.co/index.php/publicaciones/catalog/download/214/196/1321-1?inline=1?inline=1#:~:text=La%20extensi%C3%B3n%20agropecuaria%20para%20la%20innovaci%C3%B3n%20/%20Mar%C3%ADa%20Fernanda%20Garrido>

APC-Colombia, A. P. (2023). *Proyecto Intercítricos, fortaleciendo la cadena de valor del cultivo de cítricos a través de la Cooperación Triangular*. Obtenido de <https://www.apccolombia.gov.co/intercitrnico>

Bardin, L. (2016). *Análisis de contenido*. Ediciones Akal.

BID, B. I. (2023). *Informe sobre comercio agroindustrial en América Latina 2023*.

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Bowen, G. A. (2009). Document analysis as a qualitative research method. En G. A. Bowen. *Qualitative Research Journal*.

Brundtland, C. (1987). *Informe de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo: Nuestro Futuro Común*. Obtenido de <https://www.cambioclimatico.org/contenido/el-informe-brundtland-nuestro-futuro-en-comun>

Bryman, A. (2012). *Social Research Methods (4ta ed.)*. Oxford University Press.

Bucaramanga., C. d. (2023). *Caracterización del sector cítrico en Santander*. Obtenido de Cámara de Comercio de Bucaramanga: <https://www.camaradirecta.com/>

CEPAL. (2021). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2021*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47192-estudio-economico-america-latina-caribe-2021-dinamica-laboral-politicas-empleo>

CEPAL. (s.f.). *Los trabajadores de plataformas digitales en la Republica Dominicana* . Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/89f33143-2371-45a5-a3ea-e3d645da7f2c/content>

Christensen, C. M. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. . Harvard Business Review Press.

CIAT, A. B. (2015). *Tras una nueva estrategia de asistencia para el agro colombiano*. Obtenido de <https://alliancebioiversityciat.org/stories/tras-una-nueva-estrategia-de-asistencia-para-el-agro-colombiano>

Citrofrut. (2025). *Check out our nectar fruit products made of mexican fruits*. Obtenido de <https://citrofrut.com/nectar-fruit-products.php>

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Coase, R. H. (1937). *The Nature of the Firm*. . En R. H. Coase.

Codesat. (2024). *Asistencia técnica y extensionismo agropecuario*. Obtenido de <https://www.codesat.org>

Colombia, M. d. (2022). *Informe de producción de cítricos en Colombia*. . Obtenido de Ministerio de Agricultura de Colombia: <http://www.minagricultura.gov.co>

Corporación Agrocolombia. (2024). *Asistencia técnica agropecuaria*. Obtenido de <https://corporacionagrocolombia.com/sitio/asistencia-tecnica-agropecuaria/>

Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*.

Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*.

Creswell, J. W. (2017). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Sage Publications.

DANE. (2020). *Cifras del PIB agrícola en Colombia*. Obtenido de Departamento Administrativo Nacional de Estadística. : <https://www.dane.gov.co>.

DGII. (2020). *Una empresa dominicana que va a prestar servicio en el exterior*. Obtenido de <https://ayuda.dgii.gov.do/conversations/discusiones/una-empresa-dominicana-que-va-a-prestar-servicio-en-el-exterior/5f3c17dc8cd858ce87ae3eb2>

Dian, A. (2022). *Código CIU 7490 Actividad Económica DIAN 2024*. Obtenido de Actividades Económicas DIAN; Experto Laboral: <https://actividadesdian.com/codigo-ciiu-7490/>

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

DIAN, D. d. (2023). *Convenios para evitar la doble imposición*. Obtenido de <https://www.dian.gov.co>

Dominicana, M. d. (2024). *Informe de impacto de asistencia técnica en la producción agrícola 2023-2024*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.do>

elDinero, P. (2023). *La producción de toronja en República Dominicana bajó un 86% en la última década*. Obtenido de <https://eldinero.com.do/239697/la-produccion-de-toronja-en-republica-dominicana-bajo-un-86-en-la-ultima-decada/>

elDinero, P. (2024). *Exportaciones agropecuarias de RD alcanzan US\$3,265 millones en 2024*. Obtenido de <https://eldinero.com.do/315604/exportaciones-agropecuarias-de-rd-alcanzan-us3265-millones-en-2024/>

ElPais. (2024). *En un México cada vez más sediento, tres ideas de emprendedores para enfrentar la crisis del agua*. Obtenido de [https://elpais.com/mexico/2024-08-23/en-un-mexico-cada-vez-mas-sediento-tres-ideas-de-emprendedores-para-enfrentar-la-crisis-del-agua.html?utm\\_source=chatgpt.com](https://elpais.com/mexico/2024-08-23/en-un-mexico-cada-vez-mas-sediento-tres-ideas-de-emprendedores-para-enfrentar-la-crisis-del-agua.html?utm_source=chatgpt.com)

ElPais. (2024). *México se une por el acceso integral al agua potable*. Obtenido de [https://elpais.com/mexico/branded/2024-11-30/mexico-se-une-por-el-acceso-integral-al-agua-potable.html?utm\\_source=chatgpt.com](https://elpais.com/mexico/branded/2024-11-30/mexico-se-une-por-el-acceso-integral-al-agua-potable.html?utm_source=chatgpt.com)

FAO. (2020). *Citrus production statistics*. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: <http://www.fao.org>

FAO. (2020). *Servicios de asistencia técnica*. Obtenido de [www.fao.org](http://www.fao.org)

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

FAO. (2021). *World Citrus Statistics 2020*. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.: <https://www.fao.org/citrus-statistics/>

FAO. (2023). *Citrus fruit statistics*. Obtenido de FAO: <http://www.fao.org>

FAO. (2023). *Global Citrus Market Report*. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.: <https://www.fao.org/markets-and-trade/commodities/citrus/en/>

FAO. (2023). *La sostenibilidad en la agricultura y su impacto en el comercio internacional*. Obtenido de <https://www.fao.org>

FAO. (2023). *Perspectivas alimentarias: Informe mundial sobre mercados de alimentos*. Obtenido de FAO: <https://www.fao.org/newsroom/detail/fao-food-outlook--global-output-set-for-expansion--but-declining-imports-by-the-most-vulnerable-countries-are-a-cause-for-concern/es#:~:text=En%20el%20informe%20Perspectivas%20alimentarias,en%202021%2C%20un%2018%20%25.>

FAO. (s.f.). *Republica Dominicana*. Obtenido de [https://www.fao.org/4/y1669s/y1669s0k.htm?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.fao.org/4/y1669s/y1669s0k.htm?utm_source=chatgpt.com)

Fedecitrisantander. (2021). *Producción de cítricos en Santander*. Obtenido de [https://www.fedecitrisantander.com/#8203;;contentReference\[oaicite:2\]{index=2}&#8203;;contentReference\[oaicite:3\]{index=3}](https://www.fedecitrisantander.com/#8203;;contentReference[oaicite:2]{index=2}&#8203;;contentReference[oaicite:3]{index=3})

Federcitrus. (2025). *La producción cítrica de México aumentará un 4% en 2024/25, impulsada por el crecimiento del limón*. Obtenido de <https://www.federcitrus.org/la-produccion-citricola-de-mexico-aumentara-un-4-en-2024-25-impulsada-por-el-cre>

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- Flick, U. (2015). *Introducing Research Methodology: A Beginner's Guide to Doing a Research Project*.
- García, J. (2022). Innovación y sostenibilidad en la citricultura dominicana. *Revista Latinoamericana de Economía Agrícola*, 18(2), 23-37. Obtenido de Revista Latinoamericana de Economía Agrícola,.
- GCONCI. (2023). *Grupo de Consultores em Citros*. Obtenido de <https://www.gconci.com.br/>
- Global, A. (2023). *Caribbean Chemicals abre oficina en República Dominicana*. Obtenido de <https://www.agribusinessglobal.com/es/agroquimicos/caribbean-chemicals-abre-oficina-en-republica-dominicana/>
- Hernández, R. F. (2014). *Metodología de la investigación*.
- Hernández, R. F. (2014). *Metodología de la investigación*.
- Hill, C. (2021). *International Business: Competing in the Global Marketplace*.
- ICA, I. C. (2020). *Con las acciones del ICA en las regiones es lenta la curva de progreso del HLB y la citricultura colombiana se consolida*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co>
- ICEX. (2022). Obtenido de El mercado de la tecnología agrícola en República Dominicana: [https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/106/documentos/2022/11/documentos-anexos/DOC2022917151.pdf?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/106/documentos/2022/11/documentos-anexos/DOC2022917151.pdf?utm_source=chatgpt.com)
- ICEX. (2023). *El mercado de la tecnología agrícola en República Dominicana*. Obtenido de <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/106/documentos/2022/11/documentos-anexos/DOC2022917151.pdf>

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- IICA. (2024). *IICA promotes harmonization of technical regulations in Central America and the Caribbean to facilitate regional trade and promote exports to the United States*. Obtenido de Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA): <https://www.iica.int>
- ISO. (2022). *Certificaciones ISO 9001 e ISO 14001*. Obtenido de <https://www.iso.org>
- ITC, C. d. (2024). *Trade Map: Statistics for international business development*. Obtenido de <https://www.trademap.org>
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan.
- Kotler, P. &. (2021). *Dirección de Marketing*. Obtenido de [https://www.academia.edu/37145555/Direcci%C3%B3n\\_en\\_Marketing\\_Kotler\\_y\\_Keller\\_15va\\_edici%C3%B3n](https://www.academia.edu/37145555/Direcci%C3%B3n_en_Marketing_Kotler_y_Keller_15va_edici%C3%B3n)
- Krugman, P. (1994). *Competitiveness: A Dangerous Obsession*.
- Kubr, M. (2002). *Management Consulting: A Guide to the Profession. International Labour Office*.
- Legiscomex. (2023). *Exportaciones de lima ácida Tahití desde Colombia*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/>
- Map, T. (2023). *Exportaciones agroindustriales certificadas en América Latina*.
- Map, T. (2023). *Exportaciones agroindustriales certificadas en América Latina*. Obtenido de <https://www.trademap.org/>
- México, A. (2024). *Innovación en el sector agrícola: herramientas digitales para la producción eficiente*. Obtenido de <https://www.agtechmexico.com>

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- Mexico, G. d. (2025). *Se ubican Jalisco, Veracruz y Oaxaca como las entidades con mayor producción agroalimentaria de México*. Obtenido de <https://www.gob.mx/agricultura/prensa/se-ubican-jalisco-veracruz-y-oaxaca-como-las-entidades-con-mayor-produccion-agroalimentaria-de-mexico>
- México, S. d. (2022). *Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural de México*. Obtenido de <https://www.gob.mx/agricultura>
- Miles, M. B. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. Sage Publications.
- Ministerio de Comercio, I. y. (2006). *Decreto 4589 de 2006*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co>
- Ministerio, d. H. (1999). *Decreto 2685 de 1999*. Obtenido de <https://www.minhacienda.gov.co>
- Negocios, C. &. (2024). *El Salvador destaca en exportación de servicios en Centroamérica*. Obtenido de <https://comercioynegocios.org/destacado/el-salvador-destaca-en-exportacion-de-servicios-en-centroamerica/>
- OMC. (1995). *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)*.
- ONU. (2022). *Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*. Obtenido de <https://www.un.org>
- País, E. (2024). *Estados Unidos cede la inspección de los huertos de aguacate a las autoridades mexicanas ante la escalada de violencia en el país*. Obtenido de <https://elpais.com/mexico/economia/2024-09-18/estados-unidos-cede-la-inspeccion-de-los-huertos-de-aguacate-a-las-autoridades-mexicanas-ante-la-escalada-de-violencia-en-el-pais.html>

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Pais, E. (2024). *Los productores de limón en Michoacán*. Obtenido de [https://elpais.com/mexico/economia/2024-09-19/los-productores-de-limon-en-michoacan-levantan-la-suspension-de-labores-pese-al-acoso-del-crimen-organizado.html?utm\\_source=chatgpt.com](https://elpais.com/mexico/economia/2024-09-19/los-productores-de-limon-en-michoacan-levantan-la-suspension-de-labores-pese-al-acoso-del-crimen-organizado.html?utm_source=chatgpt.com)

Patton, M. Q. (1990). *Qualitative Evaluation and Research Methods*. SAGE Publications.

pesquero, S. a. (junio de 2022). *Ministerio de Agricultura Republica Dominicana*. Obtenido de [https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/ministerio-exterior/america-central-caribe/fichasectors\\_do\\_tcm30-626346.pdf?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/ministerio-exterior/america-central-caribe/fichasectors_do_tcm30-626346.pdf?utm_source=chatgpt.com)

Piña, J. (2013). *Evolución del comercio de servicios: Importancia para Chile. Manual para el exportador de servicios*. Banco Central de Chile.

Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. En M. E. Porter, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*.

Procolombia. (2021). *Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Costa Rica*. Obtenido de <https://www.procolombia.co>

ProColombia. (2023). *Estudios de mercado y oportunidades comerciales*. Obtenido de <https://www.procolombia.co>

ProColombia. (2024). *Oportunidades para la internacionalización de la asesoría agrícola colombiana*. Obtenido de <https://www.procolombia.co>

ProColombia. (2022). *Oportunidades de exportación de cítricos*. Obtenido de ProColombia.: <http://www.procolombia.co>

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Raya Ruiz, L. (2021). *rácticas de cultivo sostenibles aplicadas en citricultura: material vegetal, cubiertas vegetales y los semioquímicos para el control fitosanitario. Vida Rural,*

Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Obtenido de John Murray:

[https://books.google.com.co/books/about/On\\_the\\_Principles\\_of\\_Political\\_Economy\\_a.html?id=cUBKAAAAYAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.com.co/books/about/On_the_Principles_of_Political_Economy_a.html?id=cUBKAAAAYAAJ&redir_esc=y)

Rio, J. D. (s.f.). *Nuevas reglas para prestadores de servicios digitales extranjeros*. Obtenido de <https://www.jadelrio.com/mx/es/blogs/nuevas-reglas-para-prestadores-de-servicios-digitales-extranjeros>

Ríos, J. P. (2019). La industria cítrica: Desarrollo y retos en el mercado global. *Revista de Agronegocios*.

Robinson, O. C. (2014). Sampling in interview-based qualitative research: A theoretical and practical guide. En *Qualitative Research in Psychology* (págs. 11(1), 25-41.).

Rural, S. d. (2020). *Cítricos: Limón, Naranja y Toronja Mexicanos*. Obtenido de <https://www.gob.mx>

SALESFORCE. (2023). *Salesforce identifica 4 tendencias clave para impulsar los negocios en 2023*. Obtenido de <https://www.salesforce.com/es/company/news-press/press-releases/2022/12/221228/>

SENASICA. (2022). *Informe sobre las plagas del HLB en México*. Obtenido de Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria. : <https://www.gob.mx/senasica>

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Servicio Nacional de Sanidad, I. y. (2021). *Reducción de la producción de cítricos por HLB en República Dominicana*. Obtenido de <https://prod.senasica.gob.mx>

SIAP, S. d. (2023). *Anuario estadístico de la producción agrícola 2023*. Obtenido de <https://www.gob.mx/siap>

SIAP, S. d. (2023). *Avance de la producción agrícola de cítricos en México*. Obtenido de Gobierno de México: <https://www.gob.mx/siap>

Stebbins, R. A. (2001). *Exploratory research in the social sciences*.

Taylor, S. J. (1984). *Introduction to Qualitative Research Methods: The Search for Meanings*. John Wiley & Sons.

TecnoAgro. (2023). *Innovaciones en Inocuidad de Citricos: A*. Obtenido de [https://tecnoagro.com.mx/2023/12/01/innovaciones-en-inocuidad-de-citricos-avances-tecnologicos-y-estrategias/?utm\\_source=chatgpt.com](https://tecnoagro.com.mx/2023/12/01/innovaciones-en-inocuidad-de-citricos-avances-tecnologicos-y-estrategias/?utm_source=chatgpt.com)

Teddlie, C. &. (2007). Mixed methods sampling: A typology with examples. En *Journal of Mixed Methods Research* (págs. 1(1), 77-100).

USDA. (2023). *Citrus Import Requirements*. Obtenido de USDA.: <https://www.usda.gov>

Wiki, A. (2023). *Agricultura en Centroamérica transforma la economía regional*. Obtenido de <https://agriculturawiki.com/agricultura-en-centroamerica-agricultura-en-centroamerica-transforma-la-economia-regional/>

Wikipedia. (s.f.). *Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura*. Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/Fideicomisos\\_Instituidos\\_en\\_Relaci%C3%B3n\\_con\\_la\\_Agricultura?utm\\_source=chatgpt.com](https://es.wikipedia.org/wiki/Fideicomisos_Instituidos_en_Relaci%C3%B3n_con_la_Agricultura?utm_source=chatgpt.com)

## PLAN DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Williamson, O. E. (1996). *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/2667041>

Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications: Design and Methods*. Sage Publications.

Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications: Design and Methods*.

Zafranet. (2025). *Sequías e inseguridad reducen producción agropecuaria en México*. Obtenido de <https://www.zafranet.com/noticias/sequias-e-inseguridad-reducen-produccion-agropecuaria-en-mexico-5-99-mt-menos-en-2024/>