

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE PURÉ DE TOMATE Y
TOMATES PELADOS DESDE SAN PAOLO - ITALIA HACIA SANTIAGO DE CALI –
COLOMBIA

MEDINA ARROYO MARYI YALITHZA
QUINTERO QUINTERO VALENTINA

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO SIMÓN RODRÍGUEZ
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR
SANTIAGO DE CALI - COLOMBIA

2025

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE PURÉ DE TOMATE Y
TOMATES PELADOS DESDE SAN PAOLO - ITALIA HACIA SANTIAGO DE CALI –
COLOMBIA

MEDINA ARROYO MARYI YALITHZA
QUINTERO QUINTERO VALENTINA

PROYECTO DE GRADO

TUTOR:
SANCHEZ SEVILLANO HARRISON

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO SIMÓN RODRÍGUEZ
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR
SANTIAGO DE CALI - COLOMBIA

2025

NOTA DE ACEPTACIÓN

Presidente del jurado.

Jurado.

Jurado.

Ciudad y fecha

Declaratoria de responsabilidad

Los conceptos desarrollados, los análisis, estudios y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de las autoras:

Valentina Quintero Quintero
Maryi Yalithsa Medina Arroyo

Santiago de Cali, 17 marzo 2025

Valentina Quintero Q.

Maryi Yalithsa Medina A.

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedicamos a Dios por darnos la inteligencia, la salud y a nuestras familias que supieron guiarnos por el buen camino para poder alcanzar nuestros objetivos, sin dejarnos rendir en la mitad del camino, siendo nuestra fortaleza y dándonos un gran apoyo constante.

Valentina Quintero Quintero

Maryi Yalithsa Medina Arroyo

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, agradecemos a Dios por permitirnos una buena experiencia con la carrera que hemos culminado, gracias a Intenalco por darnos la oportunidad de estudiar para volvernos unas personas profesionales, gracias a cada maestro que hizo parte de este proceso de aprendizaje.

También gracias a cada persona que hizo parte de este proceso, ya que con su aporte se ve el día de hoy reflejado la culminación de nuestra carrera, y por ultimo muchas gracias a nuestros padres por el apoyo, acompañamiento en cada proceso que vivimos durante la carrera.

RESUMEN

Este trabajo de grado evalúa la importación de tomates pelados y puré de tomate desde Italia a Colombia, analizando su viabilidad económica, regulaciones comerciales y oportunidades en el mercado colombiano. Italia, como uno de los principales productores y exportadores de derivados del tomate, ofrece productos de alta calidad con denominación de origen que podrían satisfacer la demanda de consumidores y empresas del sector gastronómico e industrial en Colombia. El estudio examina aspectos clave como los costos logísticos, los aranceles de importación y las normativas sanitarias exigidas por el INVIMA y la DIAN para el ingreso de estos productos al país. También se analiza la competencia con la producción local y otros países exportadores, evaluando ventajas como la calidad italiana y posibles barreras comerciales.

Los resultados muestran que la importación de tomates pelados y puré de tomate desde Italia puede representar una oportunidad comercial, especialmente para distribuidores y empresas de alimentos que buscan productos premium. Sin embargo, los desafíos incluyen la fluctuación del tipo de cambio, los costos logísticos y la competencia con la producción nacional y otros importadores. Finalmente, el estudio propone estrategias para optimizar el proceso de importación, como la negociación de acuerdos comerciales, la búsqueda de proveedores con certificaciones de calidad y la implementación de una cadena de suministro eficiente para reducir costos y garantizar la frescura del producto.

CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	15
2.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
2.1.	Identificación del problema	16
2.2.	Descripción del problema	16
3.	CUADRO DE SINTOMAS	17
4.	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	20
5.	SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	20
6.	OBJETIVO GENERAL	20
7.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	21
8.	JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	21
9.	JUSTIFICACIÓN PRACTICA	22
10.	JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	25
11.	DISEÑO METODOLÓGICO	26
12.	TIPO DE INVESTIGACIÓN:	28
12.1	ENFOQUE CUANTITATIVO	29
12.2	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	29
12.3	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	30
13.	POBLACIÓN Y MUESTRA	30
13.1	Población Total	30
13.2	Hogares	30
13.3	Promedio de Personas por Hogar	31

13.4 Restaurantes y Comercios:	31
13.4 Industrias de Alimentos Procesados:.....	31
13.3 MUESTRA	32
13.4 Definir el Objetivo	32
13.5 Población Objetivo.....	32
13.6 Método de Muestreo	32
13.7 Tamaño de la Muestra	32
13.8 Distribución de la Muestra	33
13.9 Recolección de Datos.....	33
14. CONSUMO PER CÁPITA DEL TOMATE	33
15. PUNTO EQUILIBRIO Y COSTO BENEFICIO	35
16. VARIABLES EN EL ESTUDIO.....	37
17. PROCEDIMIENTOS.....	37
18. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	39
18.1 DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO	39
19. MARCO DE REFERENCIA.....	39
20. MARCO TEORICO	42
20.1 ¿CÓMO APLICAR LA TEORÍA DEL MARCO TEÓRICO A EL PROYECTO?	45
21. MARCO CONCEPTUAL	45
22. MARCO CONTEXTUAL.....	47
23. PAÍS IMPORTADOR	47

24.	PAÍS EXPORTAR.....	48
25.	MARCO TEMPORAL	52
26.	MARCO LEGAL.....	52
26.1	LEY 7 DE 1991	52
26.2	EL DECRETO 1165-2019	52
26.3	LA LEY 2069 DE 2020.....	53
26.4	TERMINO INCOTERM	53
26.5	VISTOS BUENOS	53
26.6	EL SUSCRITO DIRECTOR TECNICO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS DEL INVIMA CERTIFICA	54
27.	TECNICAS DE INVESTIGACIÓN	56
27.1	EL SECTOR IMPORTADOR COLOMBIANO.	57
28.	EL MERCADO DEL PRODUCTO EN EL EXTERIOR	59
29.	DISEÑO DE ESTRATEGIA.....	60
30.	ANALISIS DOFA	61
31.	INTELIGENCIA DE MERCADOS	64
31.1	POSIBLES MERCADOS PARA EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO	64
31.2	EL PAÍS SELECCIONADO (COLOMBIA)	65
31.3	ENTORNO ECONÓMICO	66
31.4	ENTORNO TECNOLÓGICO.....	67
31.5.	ENTORNO POLÍTICO.....	69
31.6.	ENTORNO AMBIENTAL.....	71

31.7 ENTORNO CULTURAL.....	74
32. EL PAÍS DE ORIGEN (ITALIA).....	75
32.1. ENTORNO ECONÓMICO.....	76
32.2 ENTORNO TECNOLÓGICO.....	78
32.3 ENTORNO POLÍTICO.....	80
32.3. ENTORNO AMBIENTAL.....	82
32.4 ENTORNO CULTURAL.....	86
33. EL PRODUCTO	88
33.1 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS	88
33.2 GENERALIDADES Y/O CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO A EXPORTAR	89
34. EL MERCADO PROVEEDOR.....	90
35. EL MERCADO POTENCIAL OBJETIVO.....	90
35.1. LA POBLACIÓN OBJETIVO.....	91
35.2. TENDENCIAS Y COMPORTAMIENTOS DEL CONSUMO EN EL PAÍS DE DESTINO	92
35.3. REQUISITOS DEL CONSUMIDOR DEL PAÍS DE DESTINO	93
36. EL MERCADO COMPETIDOR.....	95
36.1. PAÍSES EXPORTADORES DEL PRODUCTO	96
36.2. PROCEDENCIA DEL PRODUCTO EN EL PAÍS DE DESTINO.....	99
37. LOS PRECIOS INTERNACIONALES DEL PRODUCTO	100

37.1. EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN.....	100
37.. ESTRATEGIAS DE MERCADO Y VENTAS	101
38. EL ESTUDIO TÉCNICO.....	103
38.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	103
38.2 MACRO LOCALIZACIÓN.....	104
38.3MICRO LOCALIZACIÓN	104
38.4. LA PLANTA FÍSICA	104
39. ASPECTOS TÉCNICOS DEL PRODUCTO	106
39.1. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	108
39.2. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y/O COMERCIALIZACIÓN POR UNIDAD DE TIEMPO	110
39.3. UNIDAD DE EMPAQUE Y ETIQUETADO PARA LA EXPORTACIÓN	111
40. La unidad empresarial exportadora	112
40.1Tipo de sociedad.....	112
40.3 Misión y visión empresarial	114
41. Plan Importación.	116
41.1 Régimen de importación.....	116
41.2 Tramites del proceso importador.	116
41.3 Posición arancelaria (capitulo, partida arancelaria, subpartida arancelaria, posición arancelaria)	118

41.4 Permisos previos y vistos buenos.....	119
41.4 Términos de negociación.....	119
41.5 Agente de carga y tipo de transporte.	119
41.7. El contrato de exportación.....	120
41.8 El proceso general de una exportación.	120
42. TERMINO DE NEGOCIACIÓN.....	121
43. Documentación.....	121
44. PRESUPUESTO DE INVERSIONES FIJAS.....	150
45. PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	152
46. MAQUINARIA Y EQUIPO	153
47. PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO	154
48. TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES	156
48. BALANCE GENERAL	158
49. PROYECCIONES.....	159
50. PORCENTAJES.....	160
51. INDICADOR.	162
52. PROYECCION DE GASTOS PERSONALES	163
53. PROYECCION DE GASTOS GENERALES	165
54. DISTRIBUCION PORCENTUAL	168
55. NOMINA DE PERSONAL	170
56. SIMULADOR DE COSTOS	171
57. PROYECCION DE INGRESOS	179
58. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	183

59. FLUJO NETO DE EFECTIVO.....	188
60. VALOR Y TASA.....	194
61. CONCLUSIÓN	198
62. RECOMENDACIONES	201
63. BIBLIOGRAFÍA.....	205

1. INTRODUCCIÓN

El análisis de viabilidad para la importación de puré de tomate y tomates pelados desde Italia a Colombia es un estudio detallado que incluye desde la detección del problema y las metas del estudio, hasta el estudio de mercado, el análisis técnico, el plan de exportación y el análisis económico y financiero. Se argumenta la relevancia de la investigación desde las perspectivas teóricas, prácticas y metodológicas, y se definen los marcos de referencia requeridos para su evolución. La metodología se fundamenta en un estudio descriptivo de naturaleza cuantitativa, empleando el método deductivo y técnicas de investigación documental. La investigación del mercado examina la industria, la inteligencia de mercados, el producto, el mercado proveedor, el mercado potencial objetivo, el mercado competencia, el medio de distribución y las tácticas de marketing y ventas. La investigación técnica abarca la ubicación del proyecto, los elementos técnicos del producto y la unidad de negocio para exportación. El plan de exportación especifica el método de exportación y los procedimientos necesarios. El análisis financiero y económico evalúa las El diseño metodológico se fundamenta en una investigación descriptiva de carácter cuantitativo, empleando el método deductivo y técnicas de investigación en documentos.

La investigación de mercado examina el sector, la inteligencia de mercados, el producto, el proveedor, el potencial objetivo, el mercado competencia, el medio de distribución y las tácticas de marketing y ventas. La investigación técnica abarca la ubicación del proyecto, los elementos técnicos del producto y la unidad de empresa exportadora. El esquema de exportación especifica el sistema de exportación y los procedimientos del procedimiento. La investigación financiera y económica analiza las inversiones, el balance general, la producción, los costos, los gastos, los ingresos, el estado de ganancias y pérdidas, así como los indicadores de rentabilidad. Finalmente se muestran las conclusiones y sugerencias de la investigación, junto con la bibliografía empleada.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. Identificación del problema

Se visualiza la oportunidad de importar pure de tomate y tomates pelados, debido a que en el mercado de Colombia no hay productos italianos de alta calidad como lo están requiriendo algunos restaurantes, en especial los que producen comida italiana.

2.2. Descripción del problema

Se estima que el mercado mundial de las salsas crezca a una tasa anual del 5,2% entre 2022 y 2027, esto debido al incremento en el consumo post pandemia donde se hizo más frecuente solicitar comida para llevar o pedir domicilios, donde la salsa de mayor venta es la salsa de tomate o ketchup.

La producción mundial de tomates, materia prima del ketchup, en 2022 se produjeron 37.257 millones de kilos, Estados Unidos con más de 9.000 millones de kilos, fue el principal país productor a nivel mundial, seguido de China con más de 6.200 millones de kilos, Italia con más de 5.000 millones de kilos y España con más de 2.000 millones de kilos.

En Colombia, cerca del 15% de la producción total de tomate fresco es destinada al abastecimiento de la industria procesadora de alimentos, en el que se encuentra la salsa de tomate. El consumo promedio de este producto es de 1 kilo al mes por cada hogar colombiano.

Insuficiente oferta para satisfacer la demanda interna, por lo que se tiene que importar, de países identificar cultivares híbridos que permitan incrementar la productividad y disminuir los costos de producción para obtener mayores ingresos del cultivo de tomate. Debido a los problemas anteriores, es necesario comparar nuevas variedades que se adapten a las condiciones agroecológicas de la zona y de esta manera crear alternativas que satisfagan la demanda interna.

3. CUADRO DE SINTOMAS

SÍNTOMAS	CAUSAS	PRONÓSTICO	CONTROL DE PRONÓSTICO	
insuficiencia de oferta para satisfacer la demanda de tomates pelados y puré de tomate en Colombia.	Baja productividad y sobre costo en la comercialización de tomates	La cadena de distribución no sea accesible y no se logre llegar a más mercados.	Distribución, comercialización, importación de tomates pelados y puré de tomate en	

	pelados y puré de tomate.		varias regiones de Colombia.
Productos con altos precios de tomate pelados y puré de tomate.	Cultivo bajo invernadero.	Pocas personas creen que el producto no es nada novedoso.	inspecciones de calidad en el punto de sembrar.
Baja calidad y poca variedad de los productos que contienen los tomates.	Reducción de demanda en la comercializadora de tomates.	Falla de no reconocimiento del producto en el mercado.	Asegurar que se sigan las normas de higiene y manejo seguro.
Constante innovación para que los consumidores no olviden los productos tomates pelados y puré de tomate.	Documentación incompleta o falsa.	No satisfacer las necesidades, por un mal estudio de mercado y marketing.	Adaptar las estrategias de suministro y producción para abordar problemas identificados.
Deformación del fruto con hendiduras profundas.	Desarrollo de la flor anormal debido a bajas temperaturas.	Riesgo de color no atractivo debido	Tasa de devoluciones por calidad.

		a procesos inadecuados.	
--	--	----------------------------	--

4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué certificados, leyes, condiciones legales, estudios y de más requisitos se deberían tener en cuenta para la importación de puré de tomate y tomates pelados desde Italia a Colombia?

5. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo desarrollar la logística del embarque y embalaje de la carga de tomates pelados y puré de tomates desde Italia a Colombia?

¿Cuál es el proceso que se debe realizar para una inteligencia de mercado necesarios para ver qué tan viable seria la importación de Italia - Colombia?

¿Qué condiciones, procesos administrativos y legales se plantean para la importación desde Italia – Colombia?

¿Cuál es el estudio de impacto ambiental que se dará al realizar esta importación de Italia – Colombia (Santiago de Cali)?

¿Cómo se desarrolla un estudio económico y financiero para garantizar la factibilidad de los tomates pelados y puré de tomate desde San Paolo Italia, hacia Santiago de Cali Colombia?

¿Qué tipo de estructura administrativa se debe considerar para la importación de tomates pelados y puré de tomate de Italia – Colombia?

6. OBJETIVO GENERAL

¿A dónde se quiere llegar?

R/ Desarrollar un estudio de factibilidad para la importación de tomates pelados y pure de tomate desde San Paolo – Italia a Cali – Colombia.

7. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Realizar un proceso de inteligencia de mercado necesario para ver qué tan viable sería la importación de tomates pelados y puré de tomate desde Italia a Colombia.

Desarrollar la logística del embarque y embalaje de la carga de tomates pelados y puré de tomates desde Italia a Colombia.

Realizar los procesos administrativos y legales que se plantean para la importación desde Italia - Colombia, también se realiza una estructura administrativa que se considera para la importación.

Generar el estudio de impacto ambiental que se dará al realizar esta importación de Italia (San Paolo) - Colombia (Santiago de cali).

Desarrollar un estudio económico y financiero para garantizar la factibilidad de los tomates pelados y puré de tomate desde San Paolo Italia, hacia Santiago de Cali Colombia.

8. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

En el presente trabajo se enfocará en la oportunidad que existe de traer un producto donde los clientes estén muy satisfechos con estos tomates importados de una buena calidad y un precio que sea asequible para ellos, ya que los tomates producidos localmente no son asequibles para los clientes, así como la oportunidad de comercializar, obtener mayores ganancias, es una buena oportunidad para suministrar los mercados nacionales y locales para así obtener una buena adaptación de los productos por parte de los clientes.

Se tendría una ventaja comparativa ya que un país se beneficia al especializarse en la producción de bienes en los que tiene un costo de oportunidad más alto, realizar la importación de tomates pelados y puré de tomate podría ser eficiente de recursos a nivel mundial.

Algunas teorías que sirven para el desarrollo son:

Paul Krugman: esta teoría dio a entender que la importación de tomates se podría incluir expertos en el comercio internacional agrícola, quienes han contribuido significativamente al campo de la economía internacional, también puede ser útil explorar investigaciones de la organización mundial del comercio y la organización de las naciones unidas sobre el comercio de productos agrícolas.

Philip Kotler: La teoría es sobre el marketing digital que se basa en la idea de que las empresas deben adaptarse a los cambios tecnológicos y aprovechar al máximo las oportunidades que brinda el entorno digital para impulsar aún mas una empresa, también se dirige a la segmentación del mercado y las experiencias con los clientes.

Eli Heckscher: Es una teoría fundamental en el campo de la economía internacional que determina que la ventaja comparativa de un país viene marcada por la interacción entre los recursos que posee un país, y que tiende a importar aquellos bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos.

Paul Krugman: La teoría plantea que los países deben especializarse en los bienes y servicios que está en capacidad de producir de manera más eficiente y a su vez adquirir de otras economías aquellos que produce con menor eficiencia, esta teoría nos dice que un país exportará los productos para los cuales tiene recursos naturales en abundancia o si tiene abundancia de un factor de producción como el capital.

9. JUSTIFICACIÓN PRACTICA

Se requiere un estudio sobre la importación de tomates pelados y puré de tomate sería el análisis de la viabilidad comercial de importar estos productos en un país determinado, este estudio proporcionaría información clave para importar y distribuir, también como la disponibilidad de los proveedores internacionales, los costos asociados con la importación (incluidos aranceles y tarifas), la calidad y variedad de los productos disponibles en el mercado internacional y las tendencias de consumo de los proveedores locales, además permitiría identificar oportunidades de negocio, evaluar riesgos y tomar decisiones informadas sobre la estrategia de importación de estos productos.

Empresas del sector: investigar y analizar informes de empresas del sector alimentario y de procesamiento de los tomates que pueda proporcionar información valiosa sobre tendencias de importación, demanda del mercado, estrategia de comercialización y logística.

Asociaciones comerciales: relacionadas con la industria de alimentos y bebidas suelen publicar informes, estudios y análisis sobre el comercio de los productos como el tomate pelado y puré de tomate, estos recursos pueden ofrecer una visión más práctica y oportunidades de mercado.

Consultores especializados: tienen la experiencia en los análisis de importaciones con productos agrícolas como el tomate y sus derivados, sus informes y estudios pueden proporcionar información detallada sobre el panorama competitivo, los precios, canales de distribución y otros aspectos específicos.

Realizar investigaciones y consultas con expertos sobre el desarrollo de la importación de un país a otro, con la información adquirida en INTENALCO y al aporte de los conocimientos planteados desde un punto de vista teórico, práctico y metodológico. La tecnología ayuda a la economía del país ya que con la innovación y la productividad en la que está constantemente. Al realizar una Mejora en la calidad se podrá controlar todos los procesos de producción, podremos detectar los problemas con mayor facilidad.

10. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Para lograr una gran viabilidad de la importación de tomates pelados y pure de tomate a Colombia, para ello se abordará una metodología que permitirá evaluar las condiciones del mercado colombiano, la oferta internacional y los factores que inciden en la competitividad del producto.

La investigación de mercado es un análisis de la demanda, donde el consumo de tomates pelados y puré de tomate en Colombia, la segmentación del mercado por tipo de consumidor, uso del producto y canal de distribución. Se realiza una estimación del tamaño del mercado actual y potencial, donde se analiza la oferta, identificando los principales países exportadores de tomates pelados y puré de tomate. Se hace una caracterización de la oferta internacional en términos de precios, calidad, variedad y marca. Se realiza un análisis de precios, donde se va la evolución de los precios de importación de tomates pelados y puré de tomate, también la estructura de costos de importación, incluyendo aranceles, fletes y otros gastos. Análisis de la competitividad del producto importado frente a la producción nacional.

En el análisis de la cadena de valor se identifican los actores claves en la cadena de valor de la importación de tomates pelados y puré de tomate, la evaluación de las relaciones entre los actores y los flujos de información, producto y dinero.

La evaluación de riesgos se identifica en los principales riesgos asociados a la importación de tomates pelados y puré de tomate.

En la formulación de estrategias la definición de estrategias para la selección de proveedores internacionales, negociación de precios y condiciones de compra. Diseño de estrategias de marketing y distribución.

El análisis de la rentabilidad es una estimación de los costos de inversión y operación del proyecto, un cálculo del flujo de caja y la tasa interna de retorno.

La recolección de datos se utilizarán diversas fuentes de información para la recolección de ellos, incluyendo estadísticas oficiales de entidades gubernamentales.

11. DISEÑO METODOLÓGICO

Estudio de viabilidad:

La realización del estudio de viabilidad se basa en varios factores que cumple unos objetivos planteados al inicio del presente trabajo, se requiere analizar deferentes aspectos económicos, logísticos y comerciales. Por ejemplo, la demanda del mercado, la competencia, regulaciones y aranceles, canales de distribución, análisis de riesgo, rentabilidad de los tomates pelados y puré de tomate, ya que con la realización de este análisis ayudara a tomar decisiones para la importación. También nos ayudaría con la selección de proveedores confiables para escoger el país de origen, nos sirve para el cálculo de costos asociados a la importación de puré de tomate y tomates pelados.

De acuerdo con Landaure, citado por ESAN (2017) “; A través de ciertos indicadores y con la información procesada en el estudio de viabilidad es posible determinar si un proyecto es viable o no, y en caso de que lo sea qué tan viable es, cuáles son sus fortalezas y debilidades (ESAN, 2017) Para el desarrollo de los objetivos específicos planteados en el capítulo 2 (dos) del presente trabajo, los aspectos investigativos deben enfocarse hacia los siguientes estudios descritos a continuación.

Estudio de Mercados.

Estudio Técnico.

Estudio Legal y Administrativo.

Cálculo de costos de la importación.

Análisis de los impactos sociales y ambientales: Los estudios de viabilidad ayudan a el análisis de la incidencia en la vida social de los seres humanos, en especial de aquellos que conforman el entorno. Estos estudios incluyen la generación de empleos, la mejora en las condiciones de vida de la población aledaña, y todo lo que pueda beneficiar directa e indirectamente el lugar donde se instalará el negocio.

Recolección de datos: El desarrollo de la investigación estuvo basado en la recolección de información mediante análisis de contenido, entrevistas, archivos, recopilación de instituciones como ProColombia, Ministerio de Agricultura, libros, Sitios Web especializados, reportes de agencias y/o instituciones internacionales y nacionales. Para el caso de los Sitios Web se realizaron entrevistas a especialistas sobre el tema de la producción y comercialización de perlas naturales.

12. TIPO DE INVESTIGACIÓN:

El presente trabajo se enmarca en un tipo de investigación descriptiva con enfoque cuantitativo, porque busca describir y analizar los patrones de consumo utilizando el análisis estadístico de la muestra y población.

La investigación descriptiva se centra en describir y analizar fenómenos, situaciones o contextos, mientras que el enfoque cuantitativo implica el uso de datos numéricos y estadísticas para respaldar las descripciones y conclusiones. También describe

detalladamente el proceso de importación de tomates pelados y puré de tomate desde Italia a Colombia, así como los diferentes aspectos que influyen en esta actividad, como la situación del mercado, la logística, los aspectos legales y la viabilidad económica. Además, aborda aspectos metodológicos relacionados con la investigación, como la formulación de objetivos, las técnicas de recolección de datos y la delimitación del objeto de estudio.

12.1 ENFOQUE CUANTITATIVO

Los estudios con enfoque cuantitativo pretenden la explicación de una realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva. La intención que se busca es la exactitud de mediciones o indicadores sociales con el fin de generalizar sus resultados a poblaciones o situaciones amplias sobre el mercado colombiano. Esto así es de suma importancia en nuestra investigación porque con este enfoque obtenemos datos precisos y exactos en cuanto a las preguntas que se le hacen a la población y nos ayuda a la toma de decisiones para poder alcanzar el éxito con nuestro producto de la importación de tomates pelados y pure de tomate. Ya que se aplica a nuestra importación esto nos permite obtener información más precisa para así ver las necesidades del mercado, sobre los factores logísticos y así con la información que recolectemos poder tomar decisiones estratégicas para la importación.

12.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método utilizado para este trabajo de investigación es el Método Deductivo.

A través de este método, se parte de teorías generales y se aplican a casos específicos para llegar a conclusiones particulares. Se hace referencia a diversas teorías económicas y de comercio internacional, como las de Paul Krugman y Eli Heckscher, para fundamentar el análisis de la viabilidad de la importación de tomates desde Italia a Colombia. Además, se utilizan principios de la teoría del marketing, como los propuestos por Philip Kotler, para abordar aspectos relacionados con la comercialización de los productos importados. Estas teorías y principios proporcionan un marco conceptual para el desarrollo de la investigación y la toma de decisiones.

12.3 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

La fuente de información utilizada en este trabajo es la fuente secundaria.

Se recolectó información de fuentes de información en la Web e investigaciones previas, como el estudio de viabilidad para la producción y comercialización de tomates pelados y puré de tomate, así como otros proyectos relacionados con la importación y producción de alimentos.

13. POBLACIÓN Y MUESTRA

Estimaciones Numéricas

13.1 Población Total

Colombia tiene una población aproximada de 51 millones de habitantes (2023).

13.2 Hogares

Número de hogares: Aproximadamente 15 millones de hogares en Colombia.

Hogares que consumen tomate: Se estima que 70-80% de los hogares consumen tomates pelados y puré de tomate.

13.3 Promedio de Personas por Hogar

Promedio de 3.5 personas por hogar.

Total de consumidores en hogares:

$11.25 \text{ millones} * 3.5 = 39.375 \text{ millones de personas.}$

13.4 Restaurantes y Comercios:

Número de Restaurantes: Aproximadamente 50,000 restaurantes.

Si cada restaurante atiende un promedio de 100 clientes al día y utiliza tomates pelados o puré:

Total de consumidores en restaurantes:

$50,000 * 100 * 365 = 1.825 \text{ millones de consumidores al año.}$

13.4 Industrias de Alimentos Procesados:

Se estima que hay alrededor de 500 empresas en Colombia que producen salsas y productos alimenticios.

Si cada empresa produce para un mercado de 50,000 consumidores:

Total de consumidores por la industria:

$500 * 50,000 = 25 \text{ millones de consumidores.}$

Sumando los distintos segmentos, se estima que la población que podría consumir tomates pelados y puré de tomate en Colombia es de aproximadamente:

Total: $39.375 + 1.825 + 25 \approx 62.2 \text{ millones de consumidores.}$

Esta cifra puede incluir cierta duplicidad, ya que algunos consumidores pueden pertenecer a más de una categoría. Sin embargo, proporciona una visión general de la gran demanda potencial de estos productos en el país.

13.3 MUESTRA

13.4 Definir el Objetivo

Evaluar el consumo de tomates pelados y puré de tomate en diferentes segmentos de la población colombiana.

13.5 Población Objetivo

La población total de Colombia (51 millones), con un enfoque en los hogares, restaurantes y la industria de alimentos.

13.6 Método de Muestreo

Muestreo Aleatorio Estratificado: Dividir la población en segmentos (hogares, restaurantes, industrias) y seleccionar aleatoriamente muestras de cada uno.

13.7 Tamaño de la Muestra

Utilizando un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, el tamaño de la muestra puede calcularse usando la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}{e^2}$$

Donde

Z es el valor z (1.96 para un 95% de confianza).

p es la proporción estimada de consumidores (puedes usar un 50% si no tienes datos previos, lo que maximiza el tamaño de la muestra).

es el margen de error (0.05).

Así, calculando

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot (1 - 0.5)}{(0.05)^2} \approx 384$$

13.8 Distribución de la Muestra

Supongamos que quieres dividir la muestra en 3 estratos:

Hogares: 60% de la muestra (230 encuestas).

Restaurantes: 20% de la muestra (77 encuestas).

Industrias de alimentos: 20% de la muestra (77 encuestas).

13.9 Recolección de Datos

Encuestas: Diseñar un cuestionario que incluya preguntas sobre la frecuencia de consumo, preferencias y percepciones sobre tomates pelados y puré de tomate.

Métodos: Realizar entrevistas cara a cara, encuestas telefónicas o cuestionarios en línea.

Este diseño de muestra proporciona un marco estructurado para evaluar el consumo de tomates pelados y puré de tomate en Colombia. Al aplicar este enfoque, se obtendrán datos representativos que permitirán entender mejor el mercado y las necesidades de los consumidores.

14. CONSUMO PER CÁPITA DEL TOMATE

El consumo per cápita de tomate varía considerablemente según el país, las preferencias culturales, y la disponibilidad del producto. Sin embargo, a nivel global, el tomate es uno de los productos agrícolas más consumidos debido a su versatilidad en la cocina, ya sea fresco, procesado (como puré o tomates pelados) o en conservas.

Consumo Per Cápita de Tomate en Diferentes Regiones:

Estados Unidos

El consumo de tomate per cápita en los EE. UU. está alrededor de 23-25 kg por persona al año, considerando tanto tomates frescos como procesados (puré, salsa, tomates en conserva).

México

México es uno de los principales consumidores de tomate en el mundo, con un consumo estimado de 30-35 kg por persona al año. Gran parte de este consumo proviene de tomates frescos para preparaciones como salsas y ensaladas.

Italia

En Italia, el consumo de tomates es muy alto, especialmente por su uso en la cocina tradicional (pasta, pizza, salsas). El consumo per cápita de tomate fresco y procesado es de alrededor de 50 kg por persona al año.

España

En España, el consumo de tomate per cápita es también significativo, estimándose en unos 40-45 kg por persona al año, debido a la popularidad de las salsas y ensaladas.

Brasil

En Brasil, el consumo de tomate ha ido en aumento, con un consumo per cápita que ronda los 16-18 kg por persona al año.

Colombia

En Colombia, el consumo per cápita de tomate se sitúa alrededor de 15-17 kg por persona al año. Este número refleja tanto el consumo de tomates frescos como de productos procesados, siendo un alimento básico en la dieta colombiana, con una tendencia estable hacia su crecimiento.

Factores que Afectan el Consumo Per Cápita:

Preferencias Culturales: En países como Italia y México, el tomate fresco y procesado es esencial en la gastronomía, mientras que en otros países el consumo es menor.

Accesibilidad y Precio: El acceso al tomate fresco y su precio en los mercados locales también influye en el consumo per cápita.

Sostenibilidad y Tendencias Alimentarias: El interés por alimentos frescos y saludables puede aumentar el consumo, mientras que las preocupaciones sobre la sostenibilidad o las dietas específicas (como las bajas en carbohidratos) pueden reducirlo en algunos casos.

Consumo Global:

Promedio mundial: A nivel global, el consumo per cápita de tomate (considerando fresco y procesado) está alrededor de 18-20 kg por persona al año. Sin embargo, este número es solo un promedio y depende significativamente de los hábitos alimenticios en cada región.

En resumen, el consumo de tomate per cápita varía ampliamente, pero sigue siendo un alimento básico en muchas cocinas del mundo. La tendencia es que el consumo aumente, especialmente en mercados emergentes donde la demanda de alimentos procesados está en crecimiento.

15. PUNTO EQUILIBRIO Y COSTO BENEFICIO

el Punto de Equilibrio y el Costo-Beneficio con base en la información.

Cálculo del Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se calcula con la fórmula:

$$Q = \frac{\textit{Fibrosis quística}}{\textit{PAG} - \textit{CV}}$$

Dónde:

Q = Cantidad necesaria para cubrir costos (Punto de Equilibrio)

CF = Costos Fijos Totales

P = Precio de Venta Unitario

CV = Costo Variable Unitario

Voy a extraer los costos y hacer el cálculo.

Cálculo del Costo-Beneficio

La relación Costo-Beneficio se obtiene con la fórmula:

$$B / C = \frac{\textit{Beneficio neto}}{\textit{Costo Total}}$$

Dónde:

Beneficio Neto = Valor Presente de los Ingresos - Valor Presente de los Costos

Costo Total = Valor Presente de los Costos

Resultados:

Punto de Equilibrio: -631,72 unidades

Este valor negativo indica que hay un error en los datos o que los costos fijos son muy elevados en comparación con el margen de contribución. Hay que revisar si todos los valores son correctos.

Relación Costo-Beneficio: 0.0545

Esto significa que por cada peso invertido, se obtiene un beneficio del 5,45%.

16. VARIABLES EN EL ESTUDIO

Variables Demográficas: Edad, género, ubicación geográfica y etnia o grupo étnico.

Variables Económicas: Tipo de cambio, aranceles y tarifas, costos de transporte y logística, precio del mercado, costos de producción local y preferencias del consumidor.

Variables Comerciales: Precio, promoción, distribución, segmentación del mercado y calidad.

Variables Regulatoras: Normativas comerciales y arancelarias.

17. PROCEDIMIENTOS

Iniciamos con escoger el producto a importar para así ver el objetivo del proyecto, ya que es importante tener claro el objetivo principal del proyecto. Seguimos con el análisis del mercado, haciendo una investigación del mercado local para determinar la demanda actual de puré de tomate y tomates pelados. Buscar proveedores potenciales de puré de tomate y tomates pelados en Italia ya que es el país de origen a importar, esto implica investigar la calidad del producto, los precios, la capacidad de producción, los términos de entrega y cualquier requisito legal o regulatorio para la importación.

Identificar y evaluar los riesgos potenciales asociados con la importación de puré de tomate y tomates pelados, como cambios en las regulaciones comerciales, fluctuaciones en los tipos de cambio, problemas de calidad del producto, etc. Estableciendo un plan logístico detallado para la importación, que incluya el transporte, el almacenamiento y la distribución del producto una vez que llegue al país de destino, cumplir con todas las regulaciones y requisitos legales para la importación de alimentos, incluyendo normativas de seguridad alimentaria, etiquetado, licencias de importación, certificaciones sanitarias, entre otros. También diseñar estrategias de marketing para promocionar el puré de tomate y los tomates pelados importados, destacando sus características únicas y beneficios para los consumidores. Esto puede incluir campañas publicitarias, participación en ferias comerciales, promociones en puntos de venta, entre otros. Realizar un análisis de viabilidad financiera para evaluar la rentabilidad del proyecto a largo plazo. Esto incluye estimar los ingresos esperados, los costos operativos y el retorno de la inversión.

En el decreto 1165 ofrece seguridad jurídica para los usuarios aduaneros en tanto que consolida y armoniza las diferentes normas que estén vigentes, en la ley 7 El Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país y ley 2069 esta genera herramientas para explorar nuevos modelos de negociación para crecer.

18. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Este estudio se enmarca dentro de la línea de investigación del programa Tecnología en Gestión de Comercio Exterior en el Instituto Técnico Nacional de Comercio 'Simón Rodríguez', centrada en 'Emprendimiento para la generación de empresas mediante procesos de exportación e importación'. El objetivo es investigar y analizar los factores clave que influyen en el éxito de los emprendimientos enfocados en la exportación e importación de productos. Se explorarán estrategias innovadoras, barreras y oportunidades, así como las mejores prácticas en la gestión de procesos de exportación e importación. El propósito final es proporcionar recomendaciones prácticas y herramientas útiles para los emprendedores que buscan establecer y hacer crecer sus negocios a través del comercio internacional."

18.1 DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

La investigación del presente proyecto será ejecutada dentro de los límites las ciudades San Paolo a Cali que se encuentran ubicadas en Italia y Colombia respectivamente.

19. MARCO DE REFERENCIA

En la investigación realizada encontramos unos trabajos relacionados a nuestra importación, donde encontramos la situación económica, el alto desempleo que ha habido desde hace mucho, las estrategias que han utilizado para hacer crecer las negociaciones internacionales, las oportunidades de comercialización, también donde se encuentra los estudios de mercado realizados para ver que tan factible era la importación del pure de tomate y los tomates pelados.

TITULO: El trabajo realizado por la señora Janina Mateus Sánchez en el año 2003, el cual le puso el título Estudio de viabilidad para la producción y comercialización de tomates pelados y pure de tomate para uso industrial. Empezó debido a la actual situación económica y a los elevados índices de desempleo de los últimos años, era necesario buscar nuevas alternativas y fuentes de ingreso en la sociedad, a través de la creación de nuevas opciones de negocio que satisfagan las necesidades del mercado nacional e internacional, su objetivo general era desarrollar y evaluar una nueva oportunidad de negocio de producción y comercialización de tomates pelados y pure de tomate como un medio para la consecución de recursos, otros de sus objetivos era ver la producción en Colombia, ver la evolución financiera sobre la factibilidad del desarrollo de una planta básica y determinar el beneficio económico y social.

La conclusión fue de importar los tomates pelados y el pure de tomate por producción internacional es viable en la medida en que se tenga control del valor de la materia prima por debajo de un límite, al cumplimiento de los objetivos planteados se garantizara la continuidad de la empresa y de la materia prima.

El señor Nicolas Noale realizo un Estudio de investigación que se realiza para ver la producción de tomates desde su siembra hasta el proceso, realización de evaluaciones y en un sistema productivo especializado y particular, el cual le puso como TITULO: Tomate para industria: revisión bibliográfica y selección de variedades en el valle medio de rio negro en el año 2025, sus objetivos fueron realizar una revisión bibliográfica sobre los principales aspectos de producción y calidad de los tomates, tambien evaluar la variedad de tomate realizando ensayos de rendimiento y aptitud industrial,

Su conclusión fue que le permitió generar material bibliográfico en la temática de producción de tomate para la industria que engloba aspectos de cultivo, industrialización y evaluación de la calidad de los productos derivados y presentar los resultados del ensayo de evaluación de variedades en el valle medio de Río Negro que llevo adelante en el marco como técnico de la empresa La Campagnola para la campaña 2014-2015. La variedad ISI 714 fue la que mejor resultado arrojó en términos de rendimiento total, comercial y calidad.

Silvana Romero Ganazhapa realizo un proyecto en el año 2016 en el cual plasmo su importancia en el hecho de impulsar la industria en la Región Sur del país, si bien se trata de implantar una empresa de tamaño micro el efecto que produce es fructuoso puesto que existe una gran cantidad de personas dedicadas a la producción de tomate de riñón alrededor de la provincia de Loja y le puso como TITULO: Proyecto de inversión para la creación de una empresa productora y comercializadora de salsa de tomate en la ciudad de Loja, su objetivo principal fue realizar la inversión para la creación de la empresa productora y comercializadora de salsa de tomate, otros objetivos fueron realizar un estudio técnico a diferentes áreas que estuvieron capacitadas, tambien estableció la capacidad del proyecto y elaboro un estudio económico y financiero.

En conclusión, Silvana estudio del proyecto de inversión que se efectuó la recolección y análisis de datos acerca de los futuros clientes, competidores y el mercado, de tal manera que se pudo determinar la demanda insatisfecha, armar el plan de marketing y lanzar el nuevo producto al mercado una vez que se defina si la idea de negocio iba a ser viable.

20. MARCO TEORICO

Se encuentran teorías donde nos aportan el entendimiento sobre la importación de tomates de cómo se podría incluir expertos en el comercio internacional, explorar investigaciones de la organización mundial del comercio y la organización de las naciones unidas sobre el comercio de productos agrícolas, el marketing digital se basa en la idea de las empresas donde se adaptan a los cambios tecnológicos y aprovechar al máximo la oportunidad digital para impulsar aún más, también nos sirven para la realización de la segmentación del mercado. La teoría nos ayuda a determinar el campo de la economía internacional para así saber la ventaja comparativa que tiene el país y lograr importar aquellos bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos. Se planteará los países que deben especializarse en los bienes y servicios que está en capacidad de producir de manera más eficiente y a su vez adquirir de otras economías aquellos que produce con menor eficiencia.

Teoría De Investigación: La teoría es un aspecto fundamental en el desarrollo del conocimiento científico, es decir, la ciencia requiere del desarrollo de teoría. Para tal efecto, en el proceso de la investigación científica, la teoría se convierte en el marco teórico de dicho proceso, que sirve de base para establecer las relaciones causa-efecto, por medio de modelos, en los que se plantean enunciados conceptuales o hipótesis. a verificar. La teoría plasmada en el marco teórico, también, está relacionada en el proceso de investigación con la medición reflejada en la operacionalización y en los indicadores de las variables, aspectos orientados a la verificación empírica de las hipótesis. De esta manera, el desarrollo del conocimiento científico requiere del binomio básico: el desarrollo de teoría y de su verificación en la realidad. Este capítulo tiene como meta desarrollar los aspectos anteriores por medio de los siguientes temas que se desarrollan a lo largo del mismo: inicialmente, se incluye la clarificación del papel de la teoría en la investigación científica. Luego, se identifican los elementos clave del marco teórico, al igual que el contenido de dicho marco. Posteriormente, se desarrolla la elaboración del modelo y las hipótesis causa-efecto, derivados ambos aspectos del marco teórico. Por último, se establece el papel de la teoría en el proceso de medición.

20.1 ¿CÓMO APLICAR LA TEORÍA DEL MARCO TEÓRICO A EL PROYECTO?

La teoría del marco teórico se utiliza en el proyecto de importación de tomates pelados y puré de tomate de Italia a Colombia, utilizando teorías económicas y de comercio internacional para evaluar la factibilidad de la importación, la teoría del marketing para tratar aspectos vinculados a la venta de los productos importados, la teoría de la investigación como fundamento para determinar las relaciones causa-efecto y la teoría del desarrollo del saber científico para respaldar el estudio de la factibilidad de la importación.

21. MARCO CONCEPTUAL

Desarrollo de palabras técnicas, con las que podremos encontrar más fácil el trabajo escrito de la importación, son palabras clave con un significado específico de la investigación realizada.

- Híbridos: Es un organismo de un animal o vegetal procedente del cruce de dos organismos por la reproducción sexual de variantes o poblaciones (antes llamadas razas), las especies o subespecies distintas, o de alguna o más diferentes.
- Fructuoso: Que produce frutos o buenos resultados; que es de utilidad.
- Importación: es la compra de bienes o servicios a un país extranjero para su utilización en territorio nacional
- Exportación: es el proceso de enviar bienes y servicios de un país a otro.
- Comercio agrícola: Es una forma de producción agrícola de la cual se obtiene la mayoría de los productos que consumimos. Se caracteriza por ser muy rentable, pues permite que los agricultores obtengan las mayores ganancias sobre la venta de los productos.

- Comercialización: conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor.
- Adaptabilidad: El proceso por medio del cual el producto potencial para exportar y por ende con buena aceptación en el mercado interno, se adapta a las exigencias y gustos de los mercados de otro país.
- Comercio exterior: Es un intercambio de un bien o servicio realizado entre dos países diferente.
- Mercado colombiano: Es el mercado global, un sistema de cotización de valores extranjeros que se pone a disposición del público general.
- Arancel: Es un impuesto que recae sobre los bienes que son importados a un país.

22. MARCO CONTEXTUAL

La cultura italiana es el conjunto de las manifestaciones culturales, Italia es reconocida por su arte, su cultura y sus numerosísimos monumentos, esta cultura que ellos tienen ha conllevado a numerosas visitas desde el extranjero, aparte de tener su cultura y de más también se destaca por su increíble gastronomía exquisita muy reconocida, los italianos son muy inteligentes a la hora de negociar cuando les llega el momento de hacer negocios no solo piensan en obtener ganancias para ellos, si no también para que la parte compradora tenga un gran beneficio. Pero sin más Colombia no se queda atrás ya que también es muy reconocida por su cultura y gastronomía, donde encontramos variedad de municipios, ciudades con diferentes acentos al hablar, culturas y de más costumbres, Colombia beneficia a varios países por su agricultura ya que también son vendedores de varios alimentos a otros países.

23. PAÍS IMPORTADOR



Italia, situada en el sur de Europa, tiene una superficie de 302.068 Km².

Italia, con una población de 58.997.201 personas, se encuentra en la posición 25 de la tabla de población, compuesta por 196 países y tiene una densidad de población de 195 habitantes por Km².

Su capital es Roma y su moneda euros.

El italiano es una lengua romance procedente del latín hablado, especialmente de la variante toscana arcaica, perteneciente a la familia italo-romance de las lenguas itálicas, integrantes a su vez de las lenguas indoeuropeas.

La cultura italiana es el conjunto de las manifestaciones culturales producidas en territorio italiano. Italia es reconocida por su arte, su cultura y sus numerosísimos monumentos, entre ellos la torre de Pisa y el Coliseo romano; así como por su gastronomía (platos italianos famosos son la pizza, la pasta, el risotto y el gelato), su vino, su estilo de vida, su pintura, su diseño, cine, teatro, literatura y música, en particular, la ópera. Todo esto ha creado una gran cultura.

Italia es considerada la cuna de la civilización occidental y una superpotencia cultural.

Italia es una república parlamentaria con democracia representativa y multipartidista, cuyo sistema político es definido en su ley suprema de 1948 (Constitución de la República Italiana).

El poder ejecutivo está a cargo del Gobierno, formado por tres órganos: el presidente del Consejo de ministros, que es el jefe de Gobierno, informalmente llamado "primer ministro", los ministros y el Consejo de los ministros.¹ El poder legislativo está a cargo del Parlamento, que tiene una estructura bicameral, estando formado por la Cámara de los Diputados y el Senado de la República. El poder judicial es independiente del ejecutivo y el legislativo.

El presidente de la República es el jefe de Estado y representa la unidad nacional.

24. PAÍS EXPORTAR



Colombia, situada en América del Sur, tiene una superficie de 1.140.619 Km², por lo que puede considerarse un país grande.

Colombia, con una población de 51.609.000 personas, se encuentra en la posición 29 de la tabla de población, compuesta por 196 países y presenta una moderada densidad de población, 45 habitantes por Km².

Su capital es Bogotá y su moneda Pesos colombianos.

El castellano es el idioma oficial de Colombia. Las lenguas y dialectos de los grupos étnicos son también oficiales en sus territorios.

La cultura en Colombia es una experiencia en sí misma, con música, gastronomía y un encanto local. En las diversas regiones y espacios se fusionan arte, música y tradiciones que personifican la alegría de los locales. Colombia es conocido como "el país de los 1000 ritmos! gracias a la diversidad de sonidos identificativos de culturas marcadas proveniente de cinco regiones, así que no es secreto que a los colombianos les encanta la música, la fiesta y las celebraciones, algo que se puede vivir y apreciar en los múltiples festivales y carnavales alrededor del país, como el Carnaval de Barranquilla.

La política en Colombia se ha caracterizado, a lo largo de su historia, por un predominante bipartidismo; siendo de los pocos países hispanoamericanos donde los dos partidos tradicionales (el Liberal y el Conservador) sobrevivieron como agrupaciones hegemónicas hasta el siglo xx y con vigencia aún en el xxi. Como consecuencia de esto, la política colombiana destaca por no haber sido regida nunca por una mayoría de izquierdas en sus más de dos siglos de historia en las dos instituciones principales del país; pues tanto en la Casa de Nariño como en el Congreso, ha gobernado siempre el centro y la derecha en alternancia.

25. MARCO TEMPORAL

El proyecto de investigación durara aproximadamente 6 meses que es lo que dura la etapa lectiva. En los meses de Febrero – Mayo /2024 se estará formulando el proyecto donde se planificará el proceso de la investigación a desarrollar para la importación. En los meses de Agosto – Noviembre/2024 se ejecutará el proyecto, se realizará la descripción de los procesos que se desarrollaran durante el proceso de importación.

26. MARCO LEGAL

Hay leyes y decretos para ejecutar la política de comercio exterior en materia de facilitación de comercio, trámites, procedimientos de comercio exterior y prácticas desleales de comercio, a través de los instrumentos relacionados con la promoción de exportaciones, y demás mecanismos existentes para proteger la producción nacional de conformidad con los acuerdos comerciales.

26.1 LEY 7 DE 1991

El Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.

26.2 EL DECRETO 1165-2019

El Decreto 1165 ofrece seguridad jurídica para los usuarios aduaneros en tanto que consolida y armoniza las diferentes normas que estaban vigentes, así mismo simplifica puntos que ayudan a mejorar la logística o a reducir los trámites exigidos para las operaciones de comercio exterior.

26.3 LA LEY 2069 DE 2020

Es un esfuerzo del gobierno nacional para apoyar a las personas que quieren poner en marcha sus proyectos y planes de negocio. Esta Ley genera herramientas de apoyo a las Mipymes para que exploren nuevos modelos de negocio y crezcan.

26.4 TERMINO INCOTERM

Los Incoterms establecen los criterios acerca de la distribución, de los costes, y delimitan las responsabilidades entre el comprador y el vendedor.

26.5 VISTOS BUENOS

Los vistos buenos son una serie de requisitos o normas impuestas a los productos importados o exportados, los cuales están ligados a la protección de la salud humana y animal; así al cumplir con todos los parámetros exigidos se certifica la inocuidad para el uso humano o animal.

26.6 EL SUSCRITO DIRECTOR TECNICO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS DEL INVIMA CERTIFICA

Que teniendo en cuenta la legislación vigente en materia de alimentos contemplada mediante Resolución 2674 de 2013 en su Artículo 37 modificada mediante Artículo 1º de la Resolución 3168 de 2015, “OBLIGATORIEDAD DEL REGISTRO, PERMISO Y NOTIFICACIÓN SANITARIA. Todo alimento que se expendia directamente al consumidor deberá obtener Registro Sanitario, Permiso Sanitario o Notificación Sanitaria, expedido conforme a lo establecido en la presente Resolución” Que el Artículo 37 de la Resolución 2674 de 2013 contempla las siguientes excepciones al Registro

Sanitario, Permiso Sanitario o Notificación Sanitaria:

1. Los alimentos naturales que no sean sometidos a ningún proceso de transformación, tales como granos, frutas y hortalizas frescas, miel de abejas, y los otros productos apícolas.
2. Los alimentos de origen animal crudos refrigerados o congelados que no hayan sido sometidos a ningún proceso de transformación.
3. Los alimentos y materias primas producidos en el país o importados, para utilización exclusiva por la industria y el sector gastronómico en la elaboración de alimentos y preparación de comidas.
4. Los alimentos producidos o importados al Puerto Libre de San Andrés y Providencia, para comercialización y consumo dentro de ese departamento deberán cumplir con las disposiciones que establece la Ley 915 de 2004 o la norma que la modifique, adicione o sustituya.”.

Que el(los) producto(s) TOMATES EN CONSERVA, VARIEDADES: TOMATES TRITURADOS (PURÉ DE TOMATE), NOMBRE DE FANTASÍA: PASSATA DI POMODORO, TOMATES PELADOS EN JUGO DE TOMATE, NOMBRE DE FANTASÍA: POMODORO PELATI, NO requiere autorización de comercialización (Registro, permiso o notificación sanitaria) si es comercializado PARA LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y EL SECTOR GASTRONOMICO, pero está sujeto al control que ejercen las autoridades sanitarias.

27. TECNICAS DE INVESTIGACIÓN

Existen dos fuentes de información: Fuentes secundarias y fuentes primarias.

Las fuentes secundarias son textos basados en hechos reales. Una fuente secundaria es como un comentario de la fuente primaria. Las fuentes secundarias están sujetas a revisión por pares, están bien documentadas y están normalmente producidas a través de instituciones donde la precisión metodológica es importante para el prestigio del autor.

Una fuente primaria se refiere a las fuentes documentales que se consideran material proveniente de alguna fuente del momento, en relación con un fenómeno o suceso que puede tener interés en ser investigado o relatado, es decir, es la materia prima que se tiene para realizar un determinado trabajo.

Se recolectó información de libros metodológicos, Procolombia, fuentes de información en la web e investigaciones relacionadas con la producción y comercialización internacional de los tomates pelados y pure de tomate.

6. ESTUDIO DE MERCADO.

6.1. ANALISIS DEL SECTOR.

27.1 EL SECTOR IMPORTADOR COLOMBIANO.

En el 2023, las importaciones en Colombia cayeron un -18,9% debido a la baja demanda interna originada en las medidas para controlar la inflación. Con ello se logró una necesaria reducción de USD 4,6 miles de millones en el déficit de la balanza comercial, lo cual acompaña el ajuste macroeconómico que atraviesa la economía colombiana.

Adicionalmente, las menores importaciones se acomodan a la baja en los términos de intercambio originada en la reducción de los precios del petróleo y otros productos de exportación tradicional.

Para 2024, a nivel global, se proyecta un modesto crecimiento en el comercio mundial, enfrentando desafíos adicionales por conflictos geopolíticos y restricciones comerciales, mientras que para América Latina se anticipa una reducción en el comercio de bienes junto con una reducción de los precios de exportaciones de los commodities. En Colombia, el Plan Financiero anticipa un crecimiento de 0,2% en las importaciones.



Fuente: DANE, DIAN, Cálculos: DNP-DEE.

El sector de importación de tomates desde San Paolo a Cali presenta oportunidades significativas debido a la demanda de productos de alta calidad y la posibilidad de llenar vacíos en la oferta local. Sin embargo, es crucial gestionar los costos y cumplir con las regulaciones para asegurar una entrada exitosa en el mercado.

Estados Unidos líder la importación mundial de tomate con un volumen de 1.939'75 millones de kilos, el 23'29 por ciento del total, seguido por Alemania con 725'8 millones de kilos, el 8'72 por ciento, con Francia en tercer lugar al haber importado en 2021 un total de 513'76 millones de kilos de tomate, el 6'17 por ciento de las importaciones mundiales de tomate en el pasado año.

28. EL MERCADO DEL PRODUCTO EN EL EXTERIOR

El mercado del puré de tomate y los tomates pelados en el exterior ha mostrado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por varias tendencias y factores:

Aumento en la demanda de productos procesados: Los consumidores buscan conveniencia, y los productos como el puré de tomate y los tomates pelados son populares por su facilidad de uso en la cocina.

Crecimiento del sector de alimentos saludables: Existe una creciente preferencia por productos naturales y sin conservantes, lo que beneficia a los purés de tomate y tomates pelados enlatados o en frascos que se promocionan como opciones saludables.

Cocina internacional: La popularidad de la cocina mediterránea y de otros estilos de cocina que utilizan tomate como ingrediente clave ha impulsado la demanda de estos productos.

Expansión del comercio electrónico: Las plataformas en línea han facilitado el acceso a una variedad de productos de tomate, lo que ha aumentado las ventas en mercados internacionales.

Mercados emergentes: En regiones como Asia y América Latina, el crecimiento de la clase media ha llevado a un aumento en el consumo de productos procesados, incluyendo tomate.

Innovación y sostenibilidad: Algunas empresas están innovando en sus procesos de producción para ser más sostenibles, lo que atrae a consumidores preocupados por el medio ambiente.

En cuanto a los principales mercados, Europa y América del Norte son grandes consumidores, pero Asia está comenzando a mostrar un aumento en la demanda. Los países productores, como Italia y España, son reconocidos por la calidad de sus productos de tomate y tienen una fuerte presencia en la exportación

29. DISEÑO DE ESTRATEGIA

La estrategia de diseño para importar puré de tomate y tomates pelados desde Italia a Colombia se fundamenta en un estudio detallado del mercado, la competencia y los elementos técnicos y financieros del proyecto. Se reconocen los posibles clientes, se estudia la competencia, se determinan los elementos técnicos del producto y se mide la factibilidad económica del proyecto. La táctica se centra en generar valor para el consumidor, proporcionando productos italianos de excelente calidad a costos competitivos, y forjando una marca robusta que fomente la confianza y la fidelidad.

30. ANALISIS DOFA

MATRIZ DOFA			
DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	FORTALEZAS	AMENAZAS
Poca comercialización del producto.	Aumento de la demanda del producto.	Calidad de los productos.	Otras marcas con el mismo producto.
Poco volumen de ventas.	Preferencia de los consumidores.	Logística y distribución.	Inestabilidad económica.
Alto costo de producto respecto a la competencia.	Expansión en mercados.	Ingredientes naturales.	Riesgo en la cadena de suministro.
Peligro de plagas que malogran la cosecha.	Futuras expansiones nacionales y establecer relaciones comerciales.	Innovación de los productos.	Vulnerabilidad ante grandes competidores.
Falta de variedad del producto.	Aumento en la competitividad.	Mejor tiempo de vida y durabilidad del producto.	La tendencia alcista del dólar que aumenta los costos de los productos que se importan.

Puede que no guste en el mercado.	Diversificación de los productos.	Los productos tienen la a acreditación necesaria.	Nueva legislación que afecta a la empresa.
Altos costos para el transporte local.	Baja calidad de los productos de la competencia.	Reconocimiento de la empresa.	Entrada de nuevos competidores.

31. INTELIGENCIA DE MERCADOS

31.1 POSIBLES MERCADOS PARA EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO

Se encuentran varios mercados que ofrecen buenas oportunidades:

Estados Unidos: Con un gran consumo de productos enlatados y procesados, el mercado estadounidense es atractivo. La tendencia hacia alimentos saludables también favorece productos de tomate sin conservantes.

México: Como un gran productor y consumidor de tomate, México es un mercado interesante para purés y tomates pelados, especialmente para la industria alimentaria.

Asia-Pacífico: Países como Japón y Corea del Sur están viendo un aumento en la demanda de productos enlatados y procesados, impulsado por el cambio hacia comidas rápidas y convenientes.

África: Algunos mercados africanos están comenzando a desarrollar una mayor demanda de alimentos procesados, lo que podría ser una oportunidad a largo plazo.

Para cada mercado, es importante realizar un análisis específico que incluya regulaciones de importación, preferencias del consumidor, competencia y canales de distribución.

31.2 EL PAÍS SELECCIONADO (COLOMBIA)



31.3 ENTORNO ECONÓMICO

La guerra civil y la violencia han afectado la economía en desarrollo de Colombia. No obstante, en los últimos años, Colombia ha vivido un período de expansión económica, lo que ha generado un aumento en el PIB y una disminución en la tasa de pobreza. La agricultura, la minería y la pesca son las principales industrias de Colombia.

Debido a su riqueza natural y ubicación geográfica estratégica, Colombia tiene un gran potencial económico. No obstante, en las últimas décadas, la economía en desarrollo de Colombia ha enfrentado desafíos significativos debido a factores como las guerras civiles y la violencia.

Colombia tiene una amplia gama de sectores, como la agricultura, la minería, los servicios financieros, el turismo y el petróleo. El gobierno de Colombia ha llevado a cabo acciones económicas destinadas a fomentar el desarrollo y el crecimiento, incluyendo un plan de reformas fiscales y económicas.

Una de las principales fuentes de ingresos de Colombia son sus recursos naturales. Colombia cuenta con grandes reservas de petróleo y gas natural, además de ser el principal productor de café del mundo. Además, la población joven de Colombia ofrece una gran oportunidad para el desarrollo económico.

La economía de Colombia es diversa y en constante cambio. En las últimas décadas, el país ha experimentado un crecimiento sostenido, aunque ha enfrentado desafíos como la pandemia de COVID-19. Sectores como la minería, la agricultura y los servicios están impulsando la recuperación, según las proyecciones de crecimiento.

Colombia es conocida por sus exportaciones de productos agrícolas, petróleo, carbón, flores y café, y gracias a los acuerdos comerciales, ha logrado ampliar sus mercados de exportación. El Banco de la República ha implementado políticas monetarias para regular la inflación, con tasas de interés variadas.

El país tiene como objetivo atraer inversión extranjera directa en áreas como infraestructura, energía y tecnología. Sin embargo, las políticas sociales son esenciales porque enfrenta desafíos relacionados con la desigualdad y la pobreza, exacerbados por la crisis sanitaria.

Los grupos armados ilegales y el narcotráfico siguen siendo desafíos que afectan la economía y la inversión, a pesar de los avances en el proceso de paz. Además, hay un creciente enfoque en la sostenibilidad y la transición energética, lo que abre nuevas oportunidades para las prácticas agrícolas sostenibles y la energía renovable. En síntesis, la situación económica de Colombia ofrece tanto oportunidades como obstáculos, dependiendo de los factores internos y externos.

31.4 ENTORNO TECNOLÓGICO

En Colombia, la tecnología ha estado avanzando rápidamente en los últimos años. Hay una gran cantidad de inversión en tecnología debido a la gran cantidad de startups tecnológicas emergentes. La mayoría de los habitantes de Colombia cuentan con conexión a Internet y teléfonos inteligentes, lo que indica una alta demanda de servicios tecnológicos.

Colombia ha sido reconocida como un líder regional en innovación tecnológica y cuenta con una gran comunidad de desarrolladores de software. El gobierno de Colombia ha llevado a cabo diversas acciones para impulsar el crecimiento de la tecnología y la inversión en este sector.

Colombia también ha destacado en el uso de nuevas tecnologías financieras. Colombia ha sido uno de los primeros en adoptar la tecnología de blockchain y la moneda virtual, y numerosos bancos han implementado soluciones de pago móviles y billeteras digitales.

Colombia ha demostrado su habilidad en campos como la robótica, la IA y la Internet de las cosas. Colombia tiene un gran potencial para convertirse en un centro regional de innovación tecnológica, lo que podría estimular su economía y generar nuevos empleos para sus habitantes.

En los últimos años, la digitalización y la innovación han impulsado el crecimiento del entorno tecnológico de Colombia. El gobierno ha establecido políticas para promover la transformación digital y la adopción de nuevas tecnologías en varias industrias.

Con un aumento en la cobertura de banda ancha y el uso de dispositivos móviles, el acceso a Internet ha mejorado. Esto ha permitido el desarrollo de la economía digital, lo que ha impulsado industrias como el comercio electrónico, fintech y la educación en línea.

Los startups han crecido en número, lo que ha llevado a las ciudades como Bogotá y Medellín a convertirse en centros de innovación, atrayendo inversión y talento. Además, incubadoras y aceleradoras, así como iniciativas del sector público y privado, han brindado apoyo al ecosistema de emprendimiento.

A pesar de los avances, Colombia enfrenta obstáculos como la falta de conectividad en las zonas rurales, la necesidad de fortalecer la infraestructura tecnológica y la falta de formación en habilidades digitales para la fuerza laboral. Dado el aumento de amenazas en el entorno digital, la ciberseguridad también se ha convertido en una preocupación creciente.

En síntesis, la situación tecnológica en Colombia es prometedora y en constante transformación, con importantes oportunidades y obstáculos que deben resolverse para aprovechar al máximo su potencial.

31.5. ENTORNO POLÍTICO

Colombia ha tenido una historia extensa de conflictos políticos y violencia. No obstante, en los últimos tiempos se ha observado una disminución en la cantidad de violencia y una mayor dedicación del gobierno colombiano a solucionar los conflictos políticos.

El sistema político de Colombia es democrático y cuenta con tres ramas de poder distintas: el ejecutivo, el legislativo y el judicial. La Coalición Colombia y el Partido Liberal son los principales partidos políticos en Colombia, donde existe un sistema bipartidista.

En Colombia, las elecciones han sido objeto de un intenso debate y discusión, y con frecuencia se han caracterizado por la corrupción y la violencia. No obstante, Colombia está logrando un sistema político más sólido y estable gracias a los esfuerzos para incrementar la transparencia y el acceso a la participación política.

La lucha contra la corrupción y los derechos humanos han mejorado significativamente en Colombia. El gobierno de Colombia ha estado trabajando para proteger los derechos de las minorías y garantizar el acceso universal a la justicia. No obstante, siguen existiendo obstáculos significativos por superar, como la implementación de cambios en el sistema agrario y la disminución de la violencia en las zonas rurales.

Aunque enfrenta importantes desafíos, la situación política en Colombia se caracteriza por una democracia estable. Desde que se firmaron los acuerdos de paz con las FARC en 2016, el país ha intentado avanzar hacia la reconciliación y la inclusión social, aunque la ejecución de estos acuerdos ha sido difícil y ha encontrado dificultades.

La polarización política es notable, ya que existen partidos y movimientos que comparten diferentes ideologías. La lucha contra la corrupción ha ocupado un lugar destacado en la agenda política, lo que ha llevado a exigir una mayor transparencia y responsabilidad.

El actual gobierno ha enfrentado tanto apoyo como oposición cuando ha llevado a cabo reformas en áreas como la salud, la educación y la economía. La seguridad sigue siendo un tema de preocupación, especialmente en las áreas donde los grupos armados y el narcotráfico tienen un impacto significativo.

A pesar de su solidez, el sistema electoral ha sido criticado por la presencia de violencia política y la intimidación hacia los líderes sociales. La participación ciudadana, especialmente entre los jóvenes, ha aumentado, lo que demuestra un interés por un cambio en la forma de hacer política.

La situación política en Colombia es dinámica y compleja, y se caracteriza por progresos y desafíos en la promoción de la democracia, la lucha contra la corrupción y la promoción de la paz.

31.6. ENTORNO AMBIENTAL

Aunque Colombia cuenta con una abundante biodiversidad y riqueza natural, también enfrenta importantes desafíos ambientales. En Colombia, algunas de las principales preocupaciones ambientales incluyen la deforestación, la contaminación del aire y el agua, y la pérdida de hábitats.

Los ecosistemas de Colombia varían desde los andes montañosos hasta las selvas tropicales. Sin embargo, la deforestación, la minería, la pesca no sustentable y otros factores amenazan muchos de estos ecosistemas. El gobierno de Colombia ha estado trabajando en la creación de parques nacionales y otros programas para proteger sus ecosistemas y preservar la biodiversidad.

Además de la deforestación, Colombia ha tenido que lidiar con la contaminación del aire y del agua. Debido a la quema de combustibles fósiles y la falta de regulaciones ambientales, el aire de las ciudades colombianas se encuentra entre los más contaminados del mundo. El gobierno de Colombia ha estado trabajando en la creación de programas destinados a mejorar la calidad del aire y disminuir la contaminación.

La extracción de recursos naturales no sustentables y la expansión urbana han puesto en peligro la biodiversidad de Colombia. Estos factores ponen en peligro muchas especies de animales y plantas en Colombia. Además, la urbanización y la agricultura intensiva han causado una pérdida de biodiversidad y hábitats.

Los ecosistemas de Colombia son diversos y diversos, con selvas, montañas, llanuras y costas. Con una gran cantidad de especies de flora y fauna, el país es considerado uno de los megadiversos del mundo. Sin embargo, enfrenta obstáculos importantes.

Uno de los problemas más importantes es la deforestación, impulsada por la agricultura, la minería y la expansión urbana. Esto tiene un impacto en la biodiversidad y también contribuye al cambio climático. Además, la contaminación del agua y del aire es un problema creciente en las ciudades.

Colombia está expuesta a eventos climáticos como el fenómeno de El Niño, los cuales pueden causar sequías y tener un impacto en la agricultura. Dado que el país depende en gran medida de sus recursos hídricos, la gestión del agua es un tema crucial.

Aunque el gobierno ha establecido políticas de conservación y protección ambiental, los intereses económicos y la falta de recursos a menudo dificultan su implementación y protección.

Aunque la biodiversidad y los recursos naturales de Colombia son abundantes, también enfrentan importantes desafíos que requieren un enfoque integral y sostenible para su conservación.

31.7 ENTORNO CULTURAL

Colombia tiene muchas tradiciones y culturas diferentes. Varias culturas, como los pueblos indígenas, los españoles y los afrocolombianos, han influido en la cultura colombiana. La gastronomía, la literatura y la música son partes importantes de la cultura colombiana.

Además, Colombia cuenta con una amplia gama de idiomas y dialectos. Aunque el español es el idioma oficial, más de 60 idiomas indígenas se hablan en el país. Además, el país cuenta con una extensa tradición artística que incluye pintores, escultores y otros artistas que han obtenido prestigio a nivel internacional.

La cocina colombiana es conocida por su amplia gama de sabores. El sancocho, un guiso típico, y la bandeja paisa, un plato típico de Medellín, son algunos de los platos más populares en Colombia. Varios géneros musicales como la salsa, la cumbia y el vallenato son muy populares en Colombia.

Colombia tiene una amplia gama de festivales y tradiciones. Cada año, el Carnaval de Barranquilla es una festividad cultural que atrae a miles de turistas. La cultura colombiana también tiene tradiciones regionales y locales. Además, los colombianos disfrutan de una amplia gama de deportes, incluyendo el fútbol.

La cultura de Colombia es vibrante y diversa debido a la combinación de tradiciones indígenas, africanas y europeas. Cada región del país tiene sus propias tradiciones, música, danza, gastronomía y festividades.

Con géneros como la cumbia, el vallenato, la salsa y la música de la región andina, la música es un componente importante de la cultura colombiana. El Carnaval de Barranquilla y la Feria de las Flores en Medellín son ejemplos de festividades que resaltan la riqueza cultural y la felicidad de los colombianos.

La literatura también ocupa un lugar destacado, gracias a la obra de escritores como Gabriel García Márquez, quienes han obtenido reconocimiento internacional. La popularidad de las artes visuales, el cine y el teatro ha crecido en el país, fomentando la expresión artística.

La gastronomía celebra la diversidad étnica, que varía según la región y utiliza ingredientes locales. La diversidad y las tradiciones culturales de Colombia se reflejan en su cocina.

Sin embargo, el país también enfrenta desafíos, como la necesidad de mantener sus lenguas y tradiciones indígenas frente a la modernización y la urbanización. A pesar de estas dificultades, la cultura colombiana sigue siendo un motivo de orgullo y una parte importante de la identidad del país.

32. EL PAÍS DE ORIGEN (ITALIA)



32.1. ENTORNO ECONÓMICO

La economía italiana está impulsada en mayor medida por la manufactura de productos de alta calidad, producidos por pequeñas y medianas empresas, siendo muchas de ellas de propiedad familiar. Italia también tiene una considerable economía subterránea, que según estimaciones representa incluso el 17% del PIB.

Italia ha sorteado bien las crisis recientes. Una respuesta fiscal contundente, una mayor competitividad y una mejor salud del sector bancario han respaldado el crecimiento en los últimos años. Pero la deuda pública es elevada y las presiones sobre el gasto están aumentando debido al envejecimiento de la población, las tasas de interés más altas y las transiciones ecológica y digital. Se necesita una consolidación fiscal sostenida durante varios años para enderezar la deuda por una senda más prudente. Es necesario contener el crecimiento del gasto, pero la inversión pública en el Plan Nacional de Recuperación y Resiliencia debe protegerse para minimizar los efectos adversos sobre el crecimiento.

El PIB creció en el 1T 2024 un 0,3% Inter trimestral, impulsado en gran medida por el empuje de la demanda externa, que compensó el modesto comportamiento del gasto de las familias y el descenso de los inventarios industriales. Al igual que en el resto de las grandes economías de la eurozona, todavía parece lejano el inicio de una recuperación intensa y sostenida, y anticipamos cierta pérdida de empuje en el 2T, para posteriormente recuperar ritmos en torno al 0,3% Inter trimestral en la segunda mitad del año, lo que situaría el crecimiento para 2024 en el 0,8V%.

Italia se ha revelado como la gran sorpresa positiva de la eurozona en los últimos años. En el 1T 2024, el PIB superó en más de 4 p. p. Su nivel pre-COVID, registrando el mejor comportamiento entre las cuatro grandes economías de la región. Este resultado descansa en el impulso de la construcción (ha crecido casi un 36% desde el 4T 2019) muy beneficiada por el Superbonus, un programa de rebajas y exenciones fiscales a la construcción aprobado en 2020 y que seguirá vigente hasta el 31 de diciembre de 2025. Los porcentajes de subvención del coste de la obra irán disminuyendo progresivamente: durante 2020-2022 ascendía al 110%; en 2023, al 90%; en 2024, al 70%; y en 2025, al 65%. A medida que la subvención se vaya reduciendo, el impulso sobre la construcción será menor, aunque todavía se verá sostenida por la finalización de todos los proyectos que se han iniciado bajo el paraguas de este programa. De hecho, la confianza de los empresarios del sector todavía se mantenía en marzo cerca de máximos históricos. Por tanto, la construcción seguirá teniendo una aportación positiva al crecimiento, aunque irá disminuyendo.

No obstante, el Superbonus también ha ejercido una importante presión sobre las cuentas públicas en los últimos tres años. Así, el propio Gobierno estima que el importe de estas subvenciones ascendía, hasta abril de 2024, a más de 200.000 millones de euros, más del 10,0% del PIB anual. Este coste explica que el déficit público alcanzara en 2023 el 7,4% del PIB, casi 2 p. p. por encima de las previsiones del Gobierno. Para los próximos años el Gobierno anticipa

una corrección del déficit fiscal que, aunque resulta algo más optimista de lo que contempla la Comisión Europea, es bastante realista. Pese a esta reducción estimada para el déficit fiscal en los próximos años, las ratios de deuda seguirán aumentando y podrían alcanzar casi un 142% del PIB en 2025. Sin embargo, el compromiso mostrado por el Gobierno con el cumplimiento de los objetivos fiscales restablecidos por Bruselas explica la favorable evolución seguida por las primas de riesgo italianas, en descenso desde el pasado octubre y actualmente cotizando en torno a 130 p. b., nivel mínimo en tres años.

32.2 ENTORNO TECNOLÓGICO

Dentro de la estructura de la economía italiana, sus productos de exportación son ampliamente conocidos en el mundo. Este gusto en los mercados mundiales por los productos italianos, como los derivados de la industria agroalimentaria o la automoción, se traducen en un superávit comercial para el país transalpino valorado en 54,3 billones de dólares americanos (2016).

No obstante, ante los cambios en la evolución de la tecnología, el foco de Italia se está centrando de un modelo industrial tradicional, a uno más flexible y avanzado, prestando cada vez más atención a los aspectos tecnológicos en sectores como la fabricación de maquinaria y la robótica. Italia está dentro de los 5 países que tienen un superávit comercial en la industria que excede los 100 billones de dólares americanos. Precisamente, dentro de lo que es la fabricación de maquinaria, Italia es un importante actor, con 4.600 empresas que emplean a más de 180.000 trabajadores, exportando el 70% de su producción. La adaptación de nuevas tecnologías es rápida, y hoy en día, el 40% de los fabricantes italianos usan impresoras 3D, y el 25% robots en sus procesos industriales. Estos logros se han conseguido a pesar de que la estructura empresarial predominante es la pequeña y mediana empresa.

Otro aspecto importante de la evolución tecnológica, es la necesidad de construir una economía digital. El plan, con fuertes inversiones previstas, aprobado en 2016, ve un futuro basado en la colaboración internacional de las empresas e instituciones, donde mejorar el componente educativo será clave. La implantación de IBM y su centro de excelencia Watson Health en Milán, el primero en Europa, dan prueba del interés que está despertando Italia como centro tecnológico.

A pesar del éxito obtenido hasta la fecha en la adaptación tecnológica a la industria, el país enfrenta otros desafíos tecnológicos en su economía, destacando en especial el ámbito digital. Es necesario aumentar exponencialmente el uso de la web como herramienta comercial, que hasta ahora no ha alcanzado todo su potencial. La dependencia de los mercados exteriores, los problemas de la economía en su conjunto y la tradicional inestabilidad política, son otras variables que amenazan la necesaria implantación de nuevas tecnologías en la estructura económica de Italia.

Desde la robótica hasta el espacio, la tecnología italiana está a la vanguardia a nivel internacional, pero hay que potenciarla para que sea competitiva y protagonista en un mundo que está cambiando, con nuevos equilibrios que en 2025 situarán a China en el primer lugar a nivel global, seguido a distancia por Estados Unidos e India.

Por eso sirve una fuerte red a nivel internacional, dijeron representantes del mundo de la investigación a los agregados científicos de las embajadas italianas, reunidos en Turín en su conferencia organizada por el ministerio de Asuntos Exteriores.

Un desafío que afecta, por ejemplo, al espacio, "un sector en gran expansión sobre el plano económico, también porque existe un interés vinculado a la defensa y a la seguridad", observó el viceministro de Asuntos Exteriores, Edmondo Cirielli, al margen del encuentro.

Además del espacio, son excelencias de la tecnología italiana en sectores como microelectrónica y tecnologías para el ambiente, la robótica, materiales para las construcciones y farmacéuticas: es necesario aprovecharlas para hacer nuestro país más competitivo, instó el presidente de la Asociación Italiana para la investigación industrial, Andrea Bairati.

El desafío es poder "difundir y arraigar en las redes institucionales italianas en el mundo cuando Italia sea un país tecnológico y en el que el valor industrial deba ser reconocido como un valor estratégico", añadió Bairati, destacando el importante papel que los trabajadores científicos pueden tener.

Roma, 24 abr (Prensa Latina) Italia ocupa el quinto lugar en Europa y el oncenso a nivel mundial entre los países más innovadores, con casi cinco mil patentes presentadas en 2022, indica hoy un reporte.

32.3 ENTORNO POLÍTICO

Italia es una República parlamentaria. Desde su Constitución del año 1948, es un país democrático y multipartidista. ¿Qué quiere decir? Que su gobierno es elegido por el pueblo y que los partidos políticos se pueden formar y presentar a las elecciones libremente.

El país está representado por un primer ministro o ministra, que encabeza la jefatura de Gobierno; y un presidente/a de la República, también llamado jefe/a del Estado, que tiene potestad para proclamar y disolver las Cortes, así como para nombrar al jefe/a de Gobierno tras su elección democrática en las urnas.

La presidencia de la República se elige por 7 años en el Parlamento y, generalmente, se ocupa durante todo el mandato; de hecho, el actual presidente, Sergio Mattarella, fue elegido en el año 2015 y de nuevo en 2022. Su poder y funciones son principalmente representativas. No sucede lo mismo con la jefatura de Gobierno, aunque eso lo veremos un poco más adelante. Ve tomando notas que la cosa se complica...

Para entender el sistema político de Italia hay que conocer la diferencia entre el poder ejecutivo y el legislativo. Una regla que puede servir es que el ejecutivo ejecuta y el legislativo elabora y aprueba las leyes.

Por su parte, el poder legislativo lo forman el conjunto del Parlamento, es decir, tanto el partido o coalición ganadora que ha obtenido mayoría para formar Gobierno, como el resto de parlamentarios/as que han conseguido representación en la legislatura (también de otros partidos).

Según los índices de democracia V-Dem de 2023, Italia fue el 21.º país más democrático en materia electoral del mundo. Un alto grado de fragmentación e inestabilidad, que conduce a gobiernos de coalición a menudo de corta duración, es característico de la política italiana.

32.3. ENTORNO AMBIENTAL

En Italia las emisiones de CO₂ durante 2022 han crecido 2,189 megatoneladas, un 0,68% respecto a 2021.

Las emisiones de CO₂ en 2022 han sido de 322,949 megatoneladas, con lo que Italia está entre los países que más contaminan del ranking de países por emisiones de CO₂, formado por 184 países, en el que se ordenan los países de menos a más contaminantes.

Además de sus emisiones totales de CO₂ a la atmósfera, que lógicamente dependen entre otras variables de la población del país, es conveniente analizar el comportamiento de sus emisiones por habitante. En la tabla vemos que las emisiones per cápita de CO₂ en Italia, han aumentado en 2022, en el que han sido de 5,48 toneladas por habitante.

Por último, es interesante observar el comportamiento de las emisiones de CO₂ por cada 1.000 dólares de PIB, que mide, para un mismo país, la "eficiencia medioambiental" con la que se produce a lo largo del tiempo. En el último periodo, Italia, ha emitido 0,13 kilos por cada 1.000\$ de PIB, igual que en 2021.

En la tabla podemos ver la evolución de las emisiones de CO₂, que han disminuido desde el año 2012, al igual que lo han hecho las emisiones per cápita y al igual que las emisiones de CO₂ por cada 1000\$ de PIB.

Las emisiones totales de dióxido de carbono han disminuido también respecto a 2017, aunque en este plazo han aumentado las emisiones por habitante.

El verano de 2023 ha llegado a Italia trayendo consigo días cálidos y soleados, pero también importantes desafíos medioambientales. En este artículo exploraremos la situación ambiental durante esta temporada, destacando los desafíos y oportunidades para adoptar un estilo de vida sostenible. Con Loop Bottles, examinaremos cómo cada uno de nosotros puede ayudar a preservar la belleza natural de Italia mientras disfrutamos de los placeres del verano.

Cambio climático y temperaturas récord:

En el verano de 2023 se registraron temperaturas récord en muchas regiones de Italia. Estas anomalías climáticas son una clara indicación del cambio climático en curso. Las olas de calor prolongadas y las altas temperaturas pueden tener un impacto negativo en la salud humana, aumentando el riesgo de insolación y problemas respiratorios. Es importante tomar precauciones y reducir el uso de equipos que emiten gases de efecto invernadero, contribuyendo así a mitigar un mayor cambio climático.

Riesgo de Incendios Forestales: France 24 - Noticias y actualidad internacional en vivo

América Latina

EE.UU. y Canadá

Europa

Francia

Asia-Pacífico

Medio Oriente

África

[Volver a la página de inicio / Minuto a minuto](#)

Italia lucha contra el smog y la sequía

Roma (AFP) – El smog sofoca Milán, Sicilia sufre una grave escasez de agua y la producción de vino está disminuyendo en Piamonte: el déficit de lluvias en Italia agrava la contaminación ambiental y las sequías en un marco de calentamiento global.

La circulación de los coches más contaminantes fue prohibida el martes en Milán y en otras ocho ciudades de Lombardía debido a un nivel muy alto de contaminación en esa región industrial del norte.

Lombardía, que alberga numerosas explotaciones agrícolas intensivas, también prohibió esparcir estiércol en los campos, práctica que provoca una fuerte contaminación por nitratos. Desde hace muchos años, el norte de Italia figura entre las regiones más contaminadas de Europa.

El verano trae consigo el riesgo de incendios forestales, especialmente en condiciones de clima seco y caluroso. Las llamas pueden dañar irreparablemente los ecosistemas naturales, amenazando la biodiversidad y la belleza escénica de Italia. Prevenir incendios mediante prácticas agrícolas sostenibles, respetar las restricciones locales y promover un comportamiento responsable en el entorno natural son pasos esenciales para proteger los recursos naturales del país.

El smog sofoca Milán, Sicilia sufre una grave escasez de agua y la producción de vino está disminuyendo en Piamonte: el déficit de lluvias en Italia agrava la contaminación ambiental y las sequías en un marco de calentamiento global.

32.4 ENTORNO CULTURAL

La cultura italiana es el conjunto de las manifestaciones culturales producidas en territorio italiano. Italia es reconocida por su arte, su cultura y sus numerosísimos monumentos, entre ellos la torre de Pisa y el Coliseo romano; así como por su gastronomía (platos italianos famosos son la pizza, la pasta, el risotto y el gelato), su vino, su estilo de vida, su pintura, su diseño, cine, teatro, literatura y música, en particular, la ópera. Todo esto ha creado una gran cultura.

La cultura italiana está llena de tradiciones y celebraciones que se centran sobre todo en compartir con amigos y familia. Disfrutar de fiestas, comida y bebidas representa un motivo para reunirse y estrechar sus relaciones. Mantener las tradiciones vivas es algo muy importante para los ciudadanos del país de la bota. Son el capital cultural que incluye la cultura de la legalidad, las prácticas históricas de relacionamiento, el uso del lenguaje, la diversidad cultural, entre otras.

La cultura empresarial en Italia se caracteriza por una estructura organizativa jerárquica, pero con un ambiente de trabajo que fomenta la participación y el debate; aunque los líderes ejecutivos toman decisiones, las reuniones son abiertas al intercambio de ideas y no es inusual expresar desacuerdo con los superiores si se presenta un argumento sólido.

La mayor parte de las compañías en Italia son de tamaño pequeño o mediano y una buena cantidad de ellas son dirigidas por familias. Los intercambios comerciales se sustentan en la confianza, la fidelidad y el trato cercano, especialmente en el sur del territorio italiano.

En ciudades claves como Roma y Milán, donde abundan las empresas multinacionales, la cultura empresarial tiende a ser más internacional, estructurada y heterogénea, lo que puede generar diferencias culturales entre los trabajadores.

33. EL PRODUCTO

33.1 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS



33.2 GENERALIDADES Y/O CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO A EXPORTAR

Puré de tomate:

Información general:

- Producto que se obtiene triturando tomates frescos, generalmente cocidos, hasta obtener una consistencia suave. - Aplicación: Se utiliza como base para salsas, sopas y guisos, agregando un rico sabor y colores vivos.

- Consistencia: Suave y tersa, sin grumos. - Sabor: Oscuro, ligeramente agrídulce. - Nutrientes Rico en licopeno, vitamina C y otros antioxidantes. – Conservantes. A menudo se encuentran en latas o envases de vidrio y pueden contener aditivos como sal o conservantes.

Tomates Pelados

Información general:

– Son tomates frescos a los que se les ha quitado la piel, generalmente mediante un proceso de escaldado. - Aplicación: Se añaden a salsas, ensaladas y platos que requieren un sabor fresco y menos ácido.

– Consistencia: Los tomates pueden ser enteros y firmes o picados y jugosos, dependiendo de la variedad de tomate. - Sabor: Más fresco y menos concentrado que el puré, con un sabor más equilibrado. – Nutrientes: También tienen un alto contenido de licopeno y vitamina C, aunque pueden contener más agua que las variedades en puré. se conservan a menudo en lata y se pueden encontrar en una variedad de formas, como enteras, en rodajas o en puré.

34. EL MERCADO PROVEEDOR

Productores Agrícolas:

Cultivadores: Países como Italia, España, Estados Unidos (particularmente California) y México son grandes productores de tomates de alta calidad.

Cooperativas: Muchas veces, los pequeños agricultores se agrupan en cooperativas para aumentar su poder de negociación y optimizar la producción.

Procesadoras de Alimentos:

Empresas de Conservas: Compañías especializadas en el procesamiento y envasado de tomate. Estas empresas a menudo tienen instalaciones que cumplen con estándares internacionales de calidad.

Marcas de Productos Alimenticios: Muchas marcas reconocidas producen puré de tomate y tomates pelados, y pueden ofrecer opciones tanto convencionales como orgánicas.

Distribuidores y Mayoristas:

Redes de Distribución: Proveedores que se encargan de la logística y distribución de productos a minoristas y empresas de alimentos. Estos pueden ser clave para el acceso a mercados internacionales.

En resumen, el mercado proveedor de puré de tomate y tomates pelados es diverso, con un enfoque en la calidad, la sostenibilidad y la adaptabilidad a las tendencias del consumidor.

35. EL MERCADO POTENCIAL OBJETIVO

1. Consumidores Domésticos

Hogares: Familias que buscan productos convenientes y de calidad para cocinar. Se interesan en opciones saludables y naturales, como purés y tomates pelados sin conservantes.

Cocineros Caseros: Personas que disfrutan de cocinar y buscan ingredientes versátiles para diversas recetas.

2. Sector de Restauración

Restaurantes y Cafés: Establecimientos que utilizan puré de tomate y tomates pelados en sus menús. La calidad del producto es crucial para mantener estándares culinarios.

3. Industria Alimentaria

Fabricantes de Salsas y Aderezos: Compañías que producen salsas para pastas, pizzas y otros productos alimenticios que utilizan tomate como base.

Empresas de Comida Preparada: Negocios que ofrecen comidas listas para consumir, que suelen utilizar productos de tomate en sus recetas.

35.1. LA POBLACIÓN OBJETIVO

1. Familias y Hogares

Jóvenes Padres: Buscan productos convenientes y saludables para la alimentación de sus hijos.

Adultos Mayores: Pueden preferir productos fáciles de usar y de preparar, así como opciones nutritivas.

2. Cocineros Caseros

Entusiastas de la Cocina: Personas que disfrutan cocinar y experimentan con diferentes recetas, valorando ingredientes de alta calidad.

Amantes de la Gastronomía: Aquellos que buscan productos auténticos para preparar

3. Sector de Restauración

Chefs y Propietarios de Restaurantes: Interesados en productos de alta calidad que pueden mejorar sus platos. platos tradicionales o internacionales.

4. Mercados Internacionales

Inmigrantes y Comunidades Étnicas: Grupos que buscan ingredientes específicos para preparar platos tradicionales de su cultura.

35.2. TENDENCIAS Y COMPORTAMIENTOS DEL CONSUMO EN EL PAÍS DE DESTINO

En los últimos años en Colombia, se han observado diferentes patrones de consumo de puré de tomate. El consumo de puré de tomate ha aumentado debido a la creciente popularidad de alimentos procesados y convenientes, especialmente en la elaboración de salsas y platos tradicionales, lo que ha impulsado la demanda de este producto.

En cuanto a marcas y tipos de puré, las preferencias pueden variar según la región del país. En la costa, es común buscar productos más naturales, mientras que en las ciudades grandes se suele optar por alternativas más industrializadas. Cada vez más consumidores se preocupan por su salud y bienestar, por lo que prefieren productos sin conservantes y con bajo contenido de sodio. Ante esta demanda, algunas marcas han modificado sus fórmulas para poder captar a este segmento de mercado.

Durante la pandemia, se notó un incremento en la preparación de alimentos en casa, lo que generó una mayor necesidad de productos como el puré de tomate, que se convirtió en un ingrediente indispensable para la elaboración de comidas caseras. En la actualidad, los consumidores están cada vez más preocupados por la sostenibilidad, optando por marcas que usen envases reciclables y tengan prácticas de producción responsables. El mercado en línea ha crecido significativamente, brindando a los consumidores la posibilidad de acceder a una mayor gama de productos y marcas, lo que ha impactado en sus decisiones de compra. Estas tendencias señalan un cambio hacia la comodidad y la salud en la alimentación, lo cual impacta en la percepción y comercialización del puré de tomate en Colombia.

35.3. REQUISITOS DEL CONSUMIDOR DEL PAÍS DE DESTINO

Los requisitos del consumidor en Colombia para productos como el puré de tomate y los tomates pelados abarcan varios aspectos clave:

1. Calidad del Producto

Certificaciones de Calidad: Los consumidores valoran productos que cumplan con normas de calidad, como las certificaciones de Invima (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos).

Origen y Procedencia: La trazabilidad del producto es importante; los consumidores prefieren saber de dónde proviene el tomate y cómo se ha procesado.

2. Salud y Seguridad

Ingredientes Naturales: Hay una creciente demanda por productos sin conservantes, colorantes ni aditivos artificiales.

Etiquetado Claro: Los consumidores quieren etiquetas que informen claramente sobre los ingredientes, el contenido nutricional y posibles alérgenos.

3. Sostenibilidad

Prácticas Ecológicas: La preocupación por el medio ambiente está en aumento. Los consumidores valoran productos que provienen de prácticas agrícolas sostenibles y responsables.

4. Conveniencia

Facilidad de Uso: Los consumidores buscan productos que sean fáciles de usar en la cocina, como puré de tomate listo para usar o tomates pelados enlatados.

Tamaños de Empaque: Se prefieren presentaciones adecuadas para el hogar, que sean prácticas para el almacenamiento.

5. Precio

Accesibilidad Económica: El precio es un factor importante, y los consumidores colombianos buscan una buena relación calidad-precio.

Promociones y Descuentos: Los consumidores responden positivamente a ofertas y promociones, especialmente en productos de uso diario.

6. Variedad y Sabor

Opciones Diversas: Los consumidores aprecian diferentes variedades, como purés orgánicos o sabores especiales.

Sabor Auténtico: Buscan productos que ofrezcan un sabor auténtico y que se asemejen a la calidad del tomate fresco.

7. Disponibilidad

Facilidad de Acceso: La disponibilidad del producto en supermercados, tiendas de abarrotes y plataformas de comercio electrónico es crucial para atraer a los consumidores.

36. EL MERCADO COMPETIDOR

En el mercado de puré de tomate y tomates pelados en Colombia es competitivo, con una combinación de marcas nacionales e internacionales que luchan por cuota de mercado. La diferenciación en calidad, sabor, salud y sostenibilidad será clave para captar la atención de los consumidores en un entorno en constante evolución.

Marcas Nacionales

La Cita: Una de las marcas más conocidas en el segmento de productos de tomate, ofrece puré y tomates pelados en diversas presentaciones.

El Jardín: Ofrece productos de tomate de calidad, incluyendo purés y enlatados, con un enfoque en el sabor y la frescura.

Alimentos Cárpatos: Conocida por su línea de productos enlatados, también ofrece puré de tomate.

Alicante: Producen una variedad de productos de tomate, incluidos purés y salsas.

Marcas Internacionales

Hunt's: Marca estadounidense reconocida por su calidad en productos de tomate, incluyendo purés y salsas.

Pomi: Marca italiana que ofrece puré de tomate en envases de cartón, muy valorada por su calidad y sabor.

Del Monte: Aunque más conocida por sus frutas y verduras enlatadas, también ofrece productos de tomate en el mercado colombiano.

San Marzano: Aunque es una variedad de tomate, algunas marcas importadoras ofrecen productos específicos que destacan la calidad de esta variedad italiana.

Competidores Regionales

Marcas Locales: Existen numerosas marcas más pequeñas y artesanales que ofrecen productos de tomate de calidad en mercados locales, buscando captar la atención de consumidores que prefieren opciones locales.

Productores Orgánicos: Algunas marcas que se enfocan en productos orgánicos y sostenibles están ganando terreno, atrayendo a consumidores preocupados por la salud y el medio ambiente.

36.1. PAÍSES EXPORTADORES DEL PRODUCTO

Los principales exportadores de puré de tomate y tomates pelados a Colombia incluyen:

Italia: Italia posee una extensa tradición en el cultivo y elaboración del tomate, lo que resulta en productos de excelente calidad y un sabor distintivo.

Las especies de tomate italianas son mundialmente conocidas por su sabor potente y su habilidad para convertirse en productos como el puré y los tomates pelados.

Las industrias italianas disponen de tecnología avanzada para la elaboración de tomate, asegurando así productos con una durabilidad más prolongada y un gusto más uniforme.



Argentina: Argentina dispone de amplias zonas de cultivo de tomate, lo que le facilita la producción de grandes cantidades a costos competitivos.

La proximidad geográfica con Colombia simplifica la logística y disminuye los gastos de transporte, lo cual hace que los productos de Argentina sean más interesantes para los importadores de Colombia.

Los fabricantes de Argentina han conseguido ajustar sus productos a las preferencias y gustos del consumidor colombiano, consolidando así su lugar en el mercado.



Chile: El clima de Chile es óptimo para la cosecha de tomate, lo que facilita la producción de productos de excelente calidad durante gran parte del año.

No solo Chile exporta puré de tomate y tomates pelados, sino también otros productos derivados del tomate, lo cual le brinda una propuesta más integral a sus consumidores colombianos.

Los productores de Chile han evidenciado un profundo compromiso con la calidad y la seguridad de sus productos, lo que les ha facilitado el acceso a mercados rigurosos como el de Colombia.



36.2. PROCEDENCIA DEL PRODUCTO EN EL PAÍS DE DESTINO

Diversos elementos afectan el origen del puré de tomate que se consume. La estación de producción local, los costos globales del tomate, los convenios de comercio entre Colombia y otras naciones, y las preferencias de los consumidores son algunos de los factores que establecen la proporción de puré de tomate tanto nacional como importado que hallamos en el mercado. Los clientes colombianos se vuelven cada vez más exigentes y buscan productos de alta calidad, con atributos nutricionales particulares y una procedencia sustentable.

En conclusión, el puré de tomate que se presenta en nuestros platos es el producto de una mezcla de producción local e importaciones. Esta mezcla asegura un abastecimiento constante y diverso, ajustándose a las demandas y gustos de los consumidores de Colombia.

37. LOS PRECIOS INTERNACIONALES DEL PRODUCTO

37.1. EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Para importar puré de tomate desde Italia a Colombia, es esencial establecer un canal de distribución eficiente.

1. Proveedor en Italia:

- Luego de realizar el análisis de mercado se tomó la decisión que realizaremos la negociación de los tomates pelados y pure de tomate con el proveedor RISO ELLEBI

2. Logística de transporte

- El transporte desde Italia a el puerto de buenaventura será vía marítima, ya que los costos son un poco mas bajos ya que se apenas se esta iniciando con la comercialización.

- Transporte terrestre: Una vez en Colombia, la carga será llevada a nuestra planta de almacenamiento ya que desde allí se estará realizando la distribución a nuestros distintos clientes.

3. Aduanas y regulaciones:

- Tenemos la documentación que se requiere para la importación y la comercialización de ella, que son los vistos buenos, permisos ICA, facturas, permisos del proveedor para comercializar, documentos de transporte.

4. *Almacenamiento*:

- el almacenamiento se realizara en una planta y se ha adecuado un cuarto donde se encontrara a la temperatura de 85°C y 95°

5. *Distribución*:

- Como se esta iniciando la comercialización del pure de tomate y los tomates pelados la venta será directa a minoristas mientras crecemos como comercializadora se llevaran a los supermercados, tiendas especializadas y restaurantes.

6. *Marketing y promoción*:

-

7. *Seguimiento y retroalimentación*:

-

37.. ESTRATEGIAS DE MERCADO Y VENTAS

Para conseguir un exitoso envío de puré de tomate italiano a Cali, es esencial llevar a cabo un estudio detallado del mercado colombiano, reconocer a los competidores y posibles consumidores, y definir una estrategia de marketing robusta. Esto significa establecer el producto como un producto de excelente calidad y procedencia italiana, empleando eficientes canales de distribución y una comunicación eficaz. Además, es esencial ajustar el producto y el mensaje de marketing a los gustos de los consumidores colombianos, respetando todas las normativas de salud y aduanas. Al fusionar un sólido posicionamiento de marca, una estrategia de precios competitiva y una excelente atención al cliente, se puede establecer una base firme para el triunfo en el mercado de Colombia.



38. EL ESTUDIO TÉCNICO

Una investigación técnica exhaustiva para la importación de puré de tomate desde Italia a Colombia requiere un análisis exhaustivo de elementos como las propiedades del producto, las regulaciones de salud de ambos países, la logística global, la infraestructura en Cali, los gastos de importación y un examen financiero minucioso. Es necesario tener en cuenta elementos como la elección del empaque apropiado, la detección de rutas marítimas eficaces, la observancia de los procedimientos aduaneros y la existencia de almacenamiento en Cali. Además, es crucial llevar a cabo un estudio de costos detallado, que incluya el costo del producto, los costos de transporte, los seguros, los aranceles e impuestos, para establecer la factibilidad financiera del proyecto. Una investigación de esta naturaleza facilitará la toma de decisiones fundamentadas y la reducción de los riesgos vinculados a la importación.

38.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El puré de tomate será importado desde San Paolo – Italia

38.2 MACRO LOCALIZACIÓN

La macro localización de esta importación comprende una perspectiva mundial de la cadena de suministro, desde las zonas productoras de tomate en Italia, concretamente en las proximidades de San Paolo, hasta el mercado de consumo en Santiago de Cali, Colombia. Se toman en cuenta elementos como las vías marítimas más eficaces entre los puertos de ambas naciones, la infraestructura portuaria existente, las áreas de almacenaje en Cali, y las exigencias regulatorias de Italia y Colombia. Esta visión amplia posibilita perfeccionar la cadena de abastecimiento, disminuir gastos y asegurar la calidad del producto desde su procedencia hasta su destino final.

38.3 MICRO LOCALIZACIÓN

En esta importación, la micro localización implica la identificación y administración exacta de cada fase dentro de la cadena de suministro, desde el lugar de producción en San Paolo hasta el almacén del importador en Santiago de Cali. Esto abarca la elección particular del proveedor italiano, el establecimiento del puerto de embarque en Italia y el puerto de destino en Colombia, la selección de la compañía naviera y el tipo de contenedor, el monitoreo en tiempo real del envío, la administración de los procedimientos aduaneros en ambos países, y la coordinación de la entrega final del producto en Cali. La micro localización posibilita un control minucioso de cada proceso, maximizando la optimización de recursos y reduciendo daños.

38.4. LA PLANTA FÍSICA

1. Diseño General

Zonas Definidas: La planta debe tener áreas claramente definidas para la recepción, almacenamiento, preparación de pedidos y carga de productos. Esto asegura un flujo de trabajo eficiente.

Flujo de Trabajo: Un diseño lineal facilita el movimiento de productos desde la entrada hasta la salida, reduciendo el tiempo y la manipulación innecesaria.

2. Recepción de Mercancías

Área de Recepción: Un espacio dedicado para la llegada de productos, equipado con plataformas de carga y descarga, y herramientas para inspeccionar la calidad de los productos.

3. Almacenamiento

Zona de Almacenamiento en Frío: Espacio refrigerado para productos perecederos, asegurando que los purés y tomates pelados se mantengan a temperaturas adecuadas.

Almacenamiento en Seco: Área para almacenar productos enlatados y en frascos a temperatura ambiente, con estanterías que permitan una buena organización y acceso.

4. Preparación de Pedidos

Área de Picking: Un espacio donde se recopilan y preparan los pedidos para su distribución. Debe contar con estaciones de trabajo que faciliten el empaquetado y etiquetado de los productos.

5. Cargue y Despacho

Zona de Carga: Área designada para cargar productos en vehículos de distribución, con acceso fácil a muelles de carga para camiones.

Sistema de Gestión de Cargas: Uso de software o sistemas para gestionar y registrar los pedidos que salen, asegurando que la distribución sea precisa y eficiente.

6. Control de Calidad

Espacio de Inspección: Área donde se pueden realizar inspecciones de calidad y control antes de que los productos sean enviados, garantizando que cumplan con las normas establecidas.



39. ASPECTOS TÉCNICOS DEL PRODUCTO

1. Composición del Producto

Ingredientes: El puré de tomate debe estar compuesto principalmente de tomates, y puede incluir sal, ácido cítrico o conservantes naturales, dependiendo del producto. Los tomates pelados son simplemente tomates sin piel, a menudo en su jugo o en agua.

Variedades de Tomate: La elección de la variedad de tomate (como Roma, San Marzano, etc.) influye en el sabor, la textura y la calidad del producto final.

2. Proceso de Producción

Cosecha: Los tomates deben ser cosechados en su punto óptimo de madurez para asegurar el mejor sabor y calidad.

Lavado y Selección: Después de la cosecha, los tomates se lavan y seleccionan para eliminar impurezas y defectos.

Pelado y Triturado: Para el puré, los tomates son pelados, triturados y cocidos a temperaturas controladas.

Envasado: El puré y los tomates pelados se envasan en frascos, latas o empaques asépticos para mantener la frescura y prolongar la vida útil.

3. Calidad y Seguridad Alimentaria

Normativas: Los productos deben cumplir con las regulaciones de calidad y seguridad alimentaria del país, como las normas de Invima en Colombia.

Análisis Microbiológico: Se realizan pruebas para asegurar que el producto esté libre de contaminantes microbiológicos.

Contaminantes Químicos: Se verifica la ausencia de residuos de pesticidas y otros contaminantes químicos.

4. Propiedades Físicas y Químicas

pH: Un pH adecuado es crucial para la conservación del producto; generalmente, el puré de tomate tiene un pH entre 4.0 y 4.6.

Viscosidad: La textura y la consistencia del puré son importantes; debe ser lo suficientemente espeso para mantener su forma, pero suave para facilitar su uso en recetas.

Color y Aroma: Un color rojo brillante y un aroma fresco son indicadores de calidad.

5. Vida Útil y Almacenamiento

Conservación: La vida útil del puré de tomate y los tomates pelados depende del método de envasado. En condiciones adecuadas, puede durar entre 1 y 2 años.

Almacenamiento: Debe ser almacenado en un lugar fresco y seco, y después de abrirse, en refrigeración.

6. Etiquetado y Marketing

Información Nutricional: Es fundamental incluir información clara sobre el contenido nutricional, ingredientes, alérgenos y modo de uso.

Certificaciones: Indicar si el producto es orgánico, libre de gluten o tiene otras certificaciones relevantes puede ser un factor atractivo para los consumidores.

39.1. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

FICHA TÉCNICA ESTÁNDAR

PRODUCTO: TOMATES CIRUELA PELADOS EN JUGO DE TOMATE

NOMBRE LEGAL:	Tomates ciruela pelados en jugo de tomate			
DESCRIPCIÓN Y USO:	Tomates ciruela pelados en jugo de tomate, envasados en lata de hojalata y estabilizados mediante tratamiento térmico. Producto adecuado para la preparación de platos principales y secundarios, salsas preparadas, guarniciones.			
LISTA DE INGREDIENTES:	%	Ingrediente	Número E / Nombre de clase	Fuente de la materia prima/País de origen
	60	Tomates ciruela pelados		Italia
	39.9	Jugo de tomate		Italia
	≤ 0.1	Ácido cítrico	E330/ regulador de la acidez	Bélgica
VIDA ÚTIL	36 meses como máximo a partir de la fecha de producción en envases cerrados a temperatura ambiente. Vida útil residual en el momento de la entrega: 2/3 como mínimo de la vida útil total. Una vez abierto, conservar en la nevera en un recipiente para alimentos y consumir en 3-4 días.			

EMPAQUE PRIMARIO	Producto envasado en lata de hojalata con protección interna E4/1 o lacada blanca BPA-NI
Aspecto exterior	ausencia de defectos, limpio
Aspecto interior	ausencia de defectos, golpes, rayones, puntos de corrosión
Sellado	regular, conforme a las especificaciones
Tipo de contenedor	lata de hojalata soldada eléctricamente con protección interna y externa
Codificación	código de fábrica + lote + letra del año de producción + día juliano
Tamaño	contenedor con capacidad ISO 2650 ml

TIPO DE EMPAQUE	
Tamaño	3000g
Composición (unidades)	6
Enpaque secundario	caja de cartón cerrada, con solapa + film retráctil

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	(químico, físico, organoléptico)
Tamaño nominal	3000g

Residuo óptico (* Brix)	mín. 5.5 - máx. 7.5 (según pedido del cliente)
Recuento de moho con Howard	< 50%
Estabilidad microbiológica	estable tras incubación 37°C/14 días - 55°C/7días
Olor	típico, característico, sin notas extrañas
Color	rojo, típico, homogéneo
Sabor	agradable, fresco, sin regusto
Consistencia	tomates buenos y firmes en un jugo de tomate viscoso y no acuoso

OTRAS CARACTERÍSTICAS

Apto Certificado	Kosher	Halal	Vegano - Vegetariano		Diabético	Gluten
	Si	Si	Si	Si	Si	Si
	Si	No	No	No	No	No

DECLARACIÓN DE ALÉRGENOS SEGÚN VO (EG) NO. 1169/2011

	marque si está incluido en la fórmula	marque si es probable la contaminación	Causa de la contaminación
Cereales que contengan gluten y sus productos			
Crustáceos y productos a base de crustáceos			
Huevos y productos a base de huevos			
Pescado y productos a base de pescado			
Maní y productos a base de maní			
Soya y productos a base de soya			
Leche y productos lácteos			
Nueces y productos a base de nueces			
Apio y productos a base de apio			
Mostaza y productos a base de mostaza			
Sésamo y productos a base de sésamo			
Dióxido de azufre y sulfitos en concentraciones superiores			
Lupinos y sus productos			
Moluscos y productos a base de moluscos			

VALOR NUTRICIONAL POR 100g/100mL (basado en el peso neto)

	Valor	U.M.
Energía	84/20	KJ/Kcal
Grasa	0.2	g
de las cuales saturadas	0	g
Carbohidratos	3	g
de los cuales son azúcares	3	g
Fibra	0.8	g
Proteína	1.1	g

CERTIFICACIONES DE CALIDAD	ISO 9001	ISO 22005	BRC FOOD	IFS FOOD	ORGANIC	KOSHER
	■	■	■	■	■	■
DECLARACIÓN OGM	Todos los ingredientes están libres de organismos modificados genéticamente					
DECLARACIÓN DE ENVASADO	Los materiales de envasado primario cumplen los requisitos del Código de Alimentos, Bienes de Consumo y Piensos (LFGB) y las directrices de los reglamentos (EG) 1935/2004 y 2023/2006. El material de envasado primario no tiene ningún impacto negativo en el sabor y el olor del producto ni en otros efectos.					
NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	Ellebi s.a.s. di Bifulco Michele & C					
DIRECCIÓN	Via Tommaso Vitale 79 80030, San Paolo Belsito, Nápoles					
NOMBRE DE CONTACTO TÉCNICO	Sconamiglio Francesco					
CORREO ELECTRÓNICO	qualita@risoellebi.com					
NÚMERO DE TELEFONO	+ 39 081 8295379					
FECHA DE EXPEDICIÓN	30/01/2023					

39.2. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y/O COMERCIALIZACIÓN POR UNIDAD DE TIEMPO

Para determinar la capacidad de producción y venta de puré de tomate, se lleva a cabo un procedimiento que comprende la elección de tomates de alta calidad, lavado, pelado a través de escaldado, cocción a temperaturas reguladas y embalaje en frascos o latas. El equipo puede procesar 1000 kg de tomates cada hora, produciendo aproximadamente 800 litros de puré. La fábrica funciona 8 horas diaria durante 22 días al mes, con un grupo de 8 trabajadores en diferentes fases del proceso, quienes son formados de manera constante. Asimismo, se lleva cabo a una investigación de mercado para detectar tendencias en el consumo y se formalizan acuerdos de distribución con supermercados y comercios mayoristas, además de realizar ventas en línea para expandir la cobertura.

39.3. UNIDAD DE EMPAQUE Y ETIQUETADO PARA LA EXPORTACIÓN





40. La unidad empresarial exportadora

40.1 Tipo de sociedad

Es crucial considerar varios factores para la importación ya que es importante la flexibilidad que tendría para adaptarse el producto al mercado, una sociedad que nos ayudaría sería la Unipersonal ya que facilita la constitución y gestión, también ofrece mayor flexibilidad y nos ayudara a que nuestro producto crezca rápidamente

40.2 Razón social

40.3 Misión y visión empresarial

Misión: Nuestra misión es ofrecer a nuestros clientes una experiencia culinaria, utilizando productos de calidad para crear platos deliciosos y nutritivos, fomentando así una alimentación un poco más saludable, también innovar la productividad y servicio para así ir creciendo poco a poco como empresa.

Visión: Ser una comercializadora mas concurrida de la ciudad, reconocida por nuestra calidad y precio de nuestros productos, el excelente servicio y ambiente. Lograr con nuestro producto inspirar a millones de personas a conocer mas sobre la cocina italiana.

40.4 Principios y valores

Honestidad: transparencia y sinceridad en todas las relaciones.

Respeto: valoración de las personas y sus diferencias.

Calidad: compromiso con la excelencia en los productos y servicio.

Innovación: búsqueda constante de nuevas ideas y soluciones.

Trabajo en equipo: colaboración y apoyo mutuo.

Orientación al cliente: satisfacer las necesidades y expectativas del cliente.

Ser claros y concisos: los valores deber ser fáciles de entender y recordar.

Integridad: coherencia entre lo que se dice y lo que se hace.

40.5 Políticas de empresa

Política de puntualidad.

Política de protección de datos.

Política de vacaciones.

Política de uso del correo electrónico corporativo.

Políticas de capacitación y desarrollo.

Política de contratación.

Política de precios.

Política de devoluciones y cambios.

Política de inventarios.

Política de calidad.

Política de devoluciones.

Comunicación y cumplimiento.

Organigrama Empresarial.

Las necesidades de personal.

Vendedores: conocimientos, habilidades de negociación y capacidad de cierre de ventas.

Ejecutivos de cuentas: encargados de gestionar relaciones con los clientes clave y asegurar la fidelización de los mismos.

Logística: control de stock y manejo de equipos de manipulación.

Formación en manipulación de alimentos.

Perfiles y funciones del personal.

Aspectos legales.

Registro mercantil: inscripción obligatoria para operar legalmente.

Licencias y permisos: Dependen del sector y la actividad específica.

Tributos: pago de impuestos sobre la renta, iva y otros según correspondan.

Protección al consumidor: cumplimiento de las leyes que regulan las relaciones con los clientes.

Contratos: elaboración de contratos claros y detallados con proveedores y clientes.

Responsabilidad civil: cobertura ante posibles daños causados a terceros.

Protección de datos personales.

41. Plan Importación.

41.1 Régimen de importación.

La importación de tomates pelados y pure de tomate, al igual que cualquier otro producto alimenticio, está sujeta a una serie de regulaciones y requisitos específicos para garantizar la seguridad alimentaria y cumplir con las normas sanitarias. Los aspectos claves que se deben considerar son la clasificación arancelaria, normas sanitarias y fitosanitarias, documentación requerida, aranceles e impuestos, regímenes especiales, estabilidad, etiquetado y tramites aduaneros.

41.2 Tramites del proceso importador.

La importación de tomates pelados y pure de tomate implica cumplir con una serie de requisitos y tramites establecidos por las autoridades sanitarias y aduaneras de ambos países, los pasos a seguir son:

Registro Sanitario.

Inscripción del importador: Estar inscrito en el INVIMA.

Notificación de importación: Notificación al INVIMA sobre el producto.

Análisis de riesgo: Evaluó del producto y determinar los requisitos del producto para la importación.

Requisitos fitosanitarios.

Certificado fitosanitario: El exportador en Italia debe tener el certificado que indica que el producto cumple los estándares de calidad y seguridad alimentaria.

Inspección preembarque: Lo realizan las autoridades italianas para verificar los requisitos.

Documentación aduanera.

Factura comercial: Documento que detalla las características del producto

Packing list: Lista de empaque detallada.

Bill of lading: Conocimiento de embarque como contrato de transporte entre exportador y transportista.

Certificado de origen: Documento que certifica el país de origen del producto.

Trámites aduaneros.

Declaración de importación: Se debe presentar ante la DIAN.

Pago de aranceles e impuestos: Pago de aranceles e impuestos correspondientes.

Inspección física: Inspección para verificar que corresponda lo declarado.

Liberación de la mercancía

- Una vez cumplidos todos los requisitos y realizados los pagos correspondientes

41.3 Posición arancelaria (capítulo, partida arancelaria, subpartida arancelaria, posición arancelaria)

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	2002.90.00.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas Tomates preparados o conservados (excepto en vinagre o en ácido acético). - Los demás			01-ene-2007	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2007	...	
MEDIDAS						
Concepto				Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen						
IVA						
Otras tarifas generales						
Gravámenes por acuerdos internacionales						
Medidas de protección comercial						
Régimen de comercio						
Bienes de capital						
Índice Alfabético Arancelario						
Notas de nomenclatura						
Correlativas por apertura						
Correlativas por cierre						
Requisitos Específicos de Origen (REO)						
Documentos soporte						
Características especiales						
Restricciones						
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial						
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial						
Modalidades permitidas						
Descripciones de mercancías						
Documentos soporte por zona de RAE						
Cupos de Mercancía						

41.4 Permisos previos y vistos buenos.

Documentos soporte para importaciones – 2002900000							
Documento - Entidad	Trámite	Requisito	Electrónico	Desde	Hasta	Países	
Registro Sanitario - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	PREVIO	OPCIONAL	NO	28-ene-2022	...		
Visto Bueno - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	PREVIO	OPCIONAL	NO	28-ene-2022	...		

41.4 Términos de negociación.

Los términos de negociación, también conocidos como Incoterms, son reglas que definen las responsabilidades de compradores y vendedores en transacciones internacionales. Existen 11 Incoterms. Aquellos aptos para cualquier modo de transporte son los EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP. Por otro lado, FAS, FOB, CFR y CIF se emplean en el transporte marítimo internacional de forma exclusiva.

El termino de negociación escogido es EXW ya que es nuestra primera importación con este proveedor, entonces para generar confianza entre ambas partes escogimos este tipo de negociación.

41.5 Agente de carga y tipo de transporte.

Un agente de carga internacional tiene la misión de organizar y gestionar el transporte de mercancías de un lugar a otro, asegurando que los productos lleguen a su destino de manera eficiente y dentro de los tiempos establecidos.

Se escogió la agencia de carga DSV Colombia, tipo de transporte marítimo y terrestre se escogió porque gestiona diariamente soluciones para la cadena de suministro de miles de empresas. Ya sea una pequeña empresa familiar o una gran corporación global, se enfocan en mantener el flujo de las cadenas de suministro a través de la excelencia operativa y el crecimiento sostenible.

41.6 Medio de pago.

Pago por adelantado: es el pago que se realiza de manera anticipada a la recepción de un servicio o un bien.

Carta de crédito: La carta de crédito o crédito documentario es un medio de pago emitido por una entidad solvente, generalmente un banco. La carta de crédito es independiente del contrato que dio su origen. La carta de crédito se emplea en términos generales en la compra y venta de mercancía o bienes, sin embargo, este instrumento de pago puede utilizarse en otros contratos.

Remesa documentaria: es un acuerdo entre el banco y el exportador (vendedor), en el que el banco acepta entregar la documentación de envío al importador internacional (comprador).

Cuenta abierta: La cuenta abierta es un método de pago en el que el exportador envía las mercancías al importador y les factura el pago en una fecha posterior. En este método, el exportador asume el riesgo de impago por parte del importador.

Consignación: Es un arreglo de negocio en donde un negocio, también llamado consignado, acuerda pagarle al vendedor, o consignador, por la mercancía después de que los objetos se vendan.

El medio de pago que usaremos será pago por adelantado para crear confianza con el proveedor.

41.7. El contrato de exportación.

Un contrato comercial internacional es un acuerdo de voluntades entre dos o más partes. El objetivo de este es crear, transferir, modificar o exigir derechos y obligaciones bajo el amparo de una ley.

41.8 El proceso general de una exportación.

42. TERMINO DE NEGOCIACIÓN



El uso del término EXW significa que el comprador de Colombia asume la totalidad de la responsabilidad de la mercancía una vez que ésta se halla disponible en las instalaciones del proveedor italiano. Esto abarca la coordinación y el abono del traslado desde Italia hasta Colombia, además de los procesos de aduana y los gastos relacionados con la importación.

43. Documentación.



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
Fecha expedición: 04/04/2023 12:14:15 pm

Recibo No. 8567804 Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACION: 0823Y096DZ

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón social: QUINTERO'S S.A.S.
 Nit.: 901086046-6
 Domicilio principal: Cali

MATRÍCULA

Matrícula No.: 987371-16
 Fecha de matrícula en esta Cámara: 31 de mayo de 2017 Último año
 renovado: 2023
 Fecha de renovación: 31 de AGOSTO de 2023
 Grupo NIIF: Grupo 2

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal: AV 2 # 4 NORTE - 51
 Municipio: Cali - Valle
 Correo electrónico: contabilidad@ame.com.co
 Teléfono comercial 1: 3235864791
 Teléfono comercial 2: 3222723780
 Teléfono comercial 3: No reportó

Dirección para notificación judicial: AV 2 # 4 NORTE - 51 Municipio: Cali - Valle

Correo electrónico de notificación: contabilidad@ame.com.co
 Teléfono para notificación 1: 6601212
 Teléfono para notificación 2: 6601212
 Teléfono para notificación 3: No reportó

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

REVISORES FISCALES

Por Acta No. 08 del 16 de agosto de 2019, de Asamblea De Accionistas, inscrito en esta Cámara de Comercio el 04 de septiembre de 2019 con el No. 15732 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REVISOR FISCAL	TBM COLOMBIA S.A.S.	Nit.901063987-2

Por documento privado del 16 de agosto de 2019, de Tbm Colombia S.A.S., inscrito en esta Cámara de Comercio el 04 de septiembre de 2019 con el No. 15733 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REVISOR FISCAL PRINCIPAL	JISELL RUIZ GOMEZ	C.C.1130631713 T.P.164332-T
REVISOR FISCAL SUPLENTE	GLORIA STELLA CORREA RIVILLAS	C.C.34514290 T.P.61668-T

REFORMAS DE ESTATUTOS

Los estatutos de la sociedad han sido reformados así:

DOCUMENTO	INSCRIPCIÓN
ACT 23 del 01/12/2020 de Asamblea De Accionistas	20073 de 31/12/2020 Libro IX
ACT 28 del 16/06/2021 de Asamblea De Accionistas	12198 de 25/06/2021 Libro IX
ACT 01-2022 del 25/02/2022 de Asamblea De Accionistas	16666 de 12/09/2022 Libro IX

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los actos administrativos de registro, quedan en firme dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la Cámara de Comercio de Cali, los sábados NO son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los actos administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certifica, NO se encuentra en trámite ningún recurso.

Recibo No. 8567804, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823YU96DZ

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

TAMAÑO EMPRESARIAL

De conformidad con lo provisto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es: GRANDE

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria \$93,502,007,979

Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU: 5611

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Este certificado refleja la situación jurídica del inscrito hasta la fecha y hora de su expedición.

Que no figuran otras inscripciones que modifiquen total o parcialmente el presente certificado.

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, y de la Ley 962 de 2005, los actos administrativos de registro aquí certificados quedan en firme diez (10) días hábiles después de la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos; el sábado no se tiene como día hábil para este conteo.

En cumplimiento de los requisitos sobre la validez jurídica y probatoria de los mensajes de datos determinados en la Ley 527 de 1999 y demás normas complementarias, la firma digital de los certificados generados electrónicamente se encuentra respaldada por una entidad de certificación digital abierta acreditada por el organismo nacional de acreditación (onac) y sólo puede ser verificada en ese formato.

Recibo No. 8567804, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823YU96DZ

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

INSCRIPCION RIT

Los datos del empresario y/o establecimiento de comercio han sido puestos a disposición de la Policía Nacional a través de la consulta a la base de datos del RUES.

Se realizó la inscripción de la empresa y/o establecimiento en el Registro de Información Tributaria (RIT).



Ana M. Lengua B.

		Formulario del Registro Único Tributario		001	
2. Concepto 0 2 Actualización		4. Número de formulario 14906996134			
		 (415)7707212489984(8020) 000001490699613 4			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
9 0 1 0 8 6 0 4 6 6		6	Impuestos de Cali		5
IDENTIFICACIÓN					
24. Tipo de contribuyente		25. Tipo de documento		26. Número de identificación	
Persona jurídica		1			
Lugar de expedición				30. Ciudad/Municipio	
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre	
				34. Otros nombres	
35. Razón social		37. Sigla			
QUINTERO'S S.A.S.					
36. Nombre comercial		UBICACIÓN			
38. País		39. Departamento		40. Ciudad/Municipio	
COLOMBIA		Valle del Cauca		Cali	
41. Dirección principal		7 6		0 0 1	
AV 2 N 4 N 51					
42. Correo electrónico		45. Teléfono 2			
901086046@siesa.com		3 2 3 5 8 6 4 7 9 1			
43. Código postal		44. Teléfono 1		45. Teléfono 2	
		6 6 0 1 2 1 2		3 2 3 5 8 6 4 7 9 1	
Vigencia		86. Extranjero público			
80. Desde		0 0 %			
81. Hasta		87. Extranjero privado			
		0 0 %			
88. Entidad de vigilancia y control					
Superintendencia de Sociedades					
Estado y Beneficio					
89. Estado actual		90. Fecha cambio de estado		91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	
1 8 0		2 0 1 9 0 7 2 9		-	
2				-	
3				-	
4				-	
5				-	
Vinculación económica					
93. Vinculación económica		94. Nombre del grupo económico y/o empresarial		95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Matriz o Controlante	
				96. DV	
97. Nombre o razón social de la matriz o controlante					
170. Nombre de identificación tributaria otorgado en el exterior		171. País		172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con EP	
173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP					
CLASIFICACIÓN					
Actividad principal		Actividad económica		Ocupación	
46. Código		48. Código		50. Código	
5 6 1 1		5 6 1 2		5 6 3 0 5 6 1 3	
47. Fecha inicio actividad		49. Fecha inicio actividad		51. Código	
2 0 1 7 0 5 3 0		2 0 1 7 0 5 3 0		1 0	
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
53. Código					
5 7 9 1 0 1 4 3 3 4 2 4 8 5 2 5 5					
05- Impto. renta y contrib. régimen ordinario					
48- Impuesto sobre las ventas - IVA					
07- Retención en la fuente a título de ret.					
52- Facturador electrónico					
09- Retención en la fuente en el impuesto					
55- Informante de Beneficiarios Finales					
10- Obligado aduanero					
14- Informante de exoneración					
33- Impuesto nacional al consumo					
42- Obligado a llevar contabilidad					
Obligados aduaneros					
54. Código					
2 2 2 3 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20					
Exportadores					
55. Forma					
3					
56. Tipo					
1					
Servicio					
1 2 3					
57. Modo					
58. CPC					
3					
59. Anexos					
SI ☐ NO ☒					
60. No. de Folios: 0					
61. Fecha: 2023 - 04 - 04 / 20: 54: 43					
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso.					
Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1625 de 2016					
Firma del solicitante:					
Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.					
Firma autorizada:					
984. Nombre: QUINTERO VALENTINA					
985. Cargo: Representante legal Certificado					

		Formulario del Registro Único Tributario		001	
Espacio reservado para la DIAN			Página 2 de 10 Hoja 3		
			4. Número de formulario 14906996134		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 9 0 1 0 8 6 0 4 6 6			12. Dirección seccional Impuestos de Cali		
6. DV 6			14. Buzón electrónico 5		
Características y formas de las organizaciones					
62. Naturaleza 2		63. Formas asociativas 1 2		64. Entidades o institutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados	
65. Fondos		66. Cooperativas		67. Sociedades y organismos extranjeros	
68. Sin personería jurídica		69. Otras organizaciones no clasificadas		70. Beneficio 1	
Constitución, Registro y Última Reforma					
Documento		1. Constitución		2. Reforma	
71. Clase		0 4		0 1	
72. Número				2 8	
73. Fecha		2 0 1 7 0 5 3 0		2 0 2 1 0 6 1 6	
74. Número de notaría					
75. Entidad de registro		0 3		0 3	
76. Fecha de registro		2 0 1 7 0 5 3 1		2 0 2 1 0 6 2 5	
				1 2 1 9 8	
				7 6	
79. Ciudad/Municipio		8		8	
Composición del Capital					
82. Nacional 1 0 0 %					
83. Nacional público 0 0 %					
84. Nacional privado 1 0 0 0 %					
85. Extranjero 0 %					
3					
98. Representación		99. Fecha inicio ejercicio representación			
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV 103. Número de tarjeta profesional	
104. Primer apellido		105. Segundo apellido		106. Primer nombre	
107. Otros nombres					
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV		110. Razón social representante legal	
4					
98. Representación		99. Fecha inicio ejercicio representación			
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV 103. Número de tarjeta profesional	
104. Primer apellido		105. Segundo apellido		106. Primer nombre	
107. Otros nombres					
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV		110. Razón social representante legal	
5					
98. Representación		99. Fecha inicio ejercicio representación			
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV 103. Número de tarjeta profesional	
104. Primer apellido		105. Segundo apellido		106. Primer nombre	
107. Otros nombres					
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV		110. Razón social representante legal	

		Formulario del Registro Único Tributario Representación		001	
Espacio reservado para la DIAN		4. Número de formulario 14906996134		Página 3 de 10 Hoja 3	
		 (415)7707212489984(8020) 000001490699613 4			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 9 0 1 0 8 6 0 4 6		6. DV 6		12. Dirección seccional Impuestos de Cali	
				14. Buzón electrónico 5	
Representación					
98. Representación REPRS LEGAL PRIN		99. Fecha inicio ejercicio representación 1 8		2 0 1 7 0 5 3 0	
100. Tipo de documento Cédula de Ciudadanía		101. Número de identificación 1 1 4 3 8 3 1 1 3 1		102. DV 103. Número de tarjeta profesional 1	
104. Primer apellido QUINTERO		105. Segundo apellido QUINTERO		106. Primer nombre VALENTI	
				107. Otros nombres NA	
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV		110. Razón social representante legal	
98. Representación REPRS LEGAL SUPL		99. Fecha inicio ejercicio representación 1 9		2 0 1 7 0 5 3 0	
100. Tipo de documento Cédula de Ciudadanía		101. Número de identificación 1 1 2 5 6 8 2 3 6 5		102. DV 103. Número de tarjeta profesional 1	
104. Primer apellido REYES		105. Segundo apellido ECHEVERRY		106. Primer nombre MARIA	
				107. Otros nombres	
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV		110. Razón social representante legal	
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso 2 0 1 7 0 5 3 1	
				123. Fecha de retiro	
111. Tipo de documento		112. Número de identificación		113. DV 114. Nacionalidad	
115. Primer apellido		116. Segundo apellido		117. Primer nombre	
				118. Otros nombres	
119. Razón social					
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso	
				123. Fecha de retiro	
111. Tipo de documento		112. Número de identificación		113. DV 114. Nacionalidad	
115. Primer apellido		116. Segundo apellido		117. Primer nombre	
				118. Otros nombres	
119. Razón social					
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso	
				123. Fecha de retiro	

		Formulario del Registro Único Tributario Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones		001	
Espacio reservado para la DIAN		Página 4 de 10 Hoja 6 4. Número de formulario 14906996134			
		 (415)7707212489984(8020) 0000014906996134			
5. Número de identificación Tributaria (NIT)		6. DV		12. Dirección seccional Impuestos de Cali	
9 0 1 0 8 8 0 4 6 6		6		5	
Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales					
1	111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad	
	Cédula de Ciudadanía 1 3	1 6 4 4 9 3 9 5		COLOMBIA	1 6 9
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres	
	MEDINA	REY	ANTONY		
	119. Razón social				
120. Valor capital del socio		121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro	
			2 0 2 0 1 2 0 1		
2	111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad	
	Cédula de Ciudadanía 1 3	1 1 4 3 8 3 1 1 3 1		COLOMBIA	1 6 9
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres	
	QUINTERO	QUINTER	VALENTIN A		
	119. Razón social				
120. Valor capital del socio		121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro	
			2 0 1 7 0 5 3 1		
3	111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad	
	Cédula de Ciudadanía 1 3	1 1 2 5 8 8 2 3 6 5		COLOMBIA	1 6 9
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres	
	REYES	ECHEVERRY	MARIA		
	119. Razón social				
166. Número de matrícula mercantil		167. Fecha de la matrícula mercantil			
9 8 7 3 7 3 2		2 0 1 7 0 5 3 1			
168. Teléfono		169. Fecha de cierre			
3 2 2 2 7 2 3 7 8 0					
160. Tipo de establecimiento		161. Actividad económica			
Establecimiento de comercio 0 2		Expendio a la mesa de comidas preparadas		5 6 1 1	
162. Nombre del establecimiento:					
QUINTERO'S SUR					
163. Departamento		164. Ciudad/Municipio			
Valle del Cauca 7 6		Cali 0 0 1			
165. Dirección					
CR 100 5 169 LC 512 A Y 512 B					
166. Número de matrícula mercantil		167. Fecha de la matrícula mercantil			
1 0 1 9 7 7 6 2		2 0 1 8 0 6 1 2			
168. Teléfono		169. Fecha de cierre			
3 2 3 5 8 6 4 7 9 1					

		Formulario del Registro Único Tributario Revisor Fiscal y Contador		Página 5 de 10 Hoja 6		001	
Espacio reservado para la DIAN				4. Número de formulario 14906996134			
				 (415)7707212489984(8020) 0000014906996134			
5. Número de identificación Tributaria (NIT) 9 0 1 0 8 6 0 4 6		6. DV 6		12. Dirección seccional Impuestos de Cali		14. Buzón electrónico 5	
Revisor Fiscal y Contador							
Revisor fiscal principal	124. Tipo de documento Cédula de Ciudadanía		125. Número de identificación 1 1 3 0 6 3 1 7 1 3		126. DV		127. Número de tarjeta profesional 1 6 4 3 3 2
	128. Primer apellido RUIZ		129. Segundo apellido GOMEZ		130. Primer nombre JISELL		131. Otros nombres
	132. Número de identificación Tributaria (NIT) 9 0 1 0 6 3 9 8 7		133. DV 2		134. Sociedad o firma designada TBM COLOMBIA S.A.S.		
	135. Fecha de nombramiento 2 0 1 9 0 8 1 6						
Revisor fiscal suplente	136. Tipo de documento Cédula de Ciudadanía		137. Número de identificación 3 4 5 1 4 2 9 0		138. DV		139. Número de tarjeta profesional 6 1 6 6 8
	140. Primer apellido CORREA		141. Segundo apellido RIVILLAS		142. Primer nombre GLORIA		143. Otros nombres STELLA
	144. Número de identificación Tributaria (NIT) 9 0 1 0 6 3 9 8 7		145. DV 2		146. Sociedad o firma designada TBM COLOMBIA S.A.S.		
	147. Fecha de nombramiento 2 0 1 9 0 8 1 6						
Contador	148. Tipo de documento Cédula de Ciudadanía		149. Número de identificación 1 1 4 3 9 3 5 2 7 5		150. DV		151. Número de tarjeta profesional 1 9 5 8 5 2
	152. Primer apellido GARCIA		153. Segundo apellido BERNAL		154. Primer nombre RUBIELA		155. Otros nombres LORENA
	156. Número de identificación Tributaria (NIT) 1		157. DV 1		158. Sociedad o firma designada		
	159. Fecha de nombramiento 2 0 1 9 0 8 2 1						

		Formulario del Registro Único Tributario Establecimientos		001	
Espacio reservado para la DIAN			Página 6 de 10 Hoja 6		
			4. Número de formulario 14906996134  (415)7707212489984(8020) 000001490699613 4		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
9 0 1 0 8 6 0 4 6		6	Impuestos de Cali		5
Establecimientos, agencias, sucursales, oficinas, sedes o negocios entre otros					
160. Tipo de establecimiento Establecimiento de <u>comerci</u> 0 2		161. Actividad económica Expendio a la mesa de comidas preparadas 5 6 1 1			
162. Nombre del establecimiento QUINTERO'S S.A.S					
163. Departamento Valle del Cauca 7 6		164. Ciudad/Municipio Cali 0 0 1			
165. Dirección AVENIDA 9N # 14-57					
166. Número de matrícula mercantil 9 8 7 3 7 2 2		167. Fecha de la matrícula mercantil 2 0 1 7 0 5 3 1			
168. Teléfono 3 2 2 2 7 2 3 7 8 0		169. Fecha de cierre 2 0 2 3 0 1 1 0			
160. Tipo de establecimiento Establecimiento de <u>comerci</u> 0 2		161. Actividad económica Expendio a la mesa de comidas preparadas 5 6 1 1			
162. Nombre del establecimiento QUINTERO'S NORTE					
163. Departamento Valle del Cauca 7 6		164. Ciudad/Municipio Cali 0 0 1			
165. Dirección CALLE 38 # 6 N 45 LC 206 207 Y 207 A					

- un conteo de las piezas (500) frente a los documentos de la carga. La carga que se está recibiendo debe compararse con las órdenes de compra o de entrega. Se tiene que identificar positivamente a los conductores o choferes antes de que reciban o entreguen la carga.
- Todos los faltantes o sobrantes y otras discrepancias o anomalías tiene que solucionarse y/o investigarse en forma apropiada. Se tiene que notificar a aduanas y/o a otras autoridades apropiadas si se detectan anomalías o actividades ilegales o sospechosas.
- Las áreas de manejo y almacenamiento de carga tanto en instalaciones domesticas como extranjeras, tienen que tener barreras y elementos físicos que protejan contra el ingreso no autorizado.
- Tiene que haber un sistema establecido para identificar e abuso de los sistemas de computación y de tecnología de informática y detectar el acceso inapropiado y la manipulación indebida o alteración de los datos comerciales y del negocio.
- Debe haber un programa de concientización sobre amenazas y mantenido por el personal de seguridad para reconocer y crear conciencia sobre las amenazas de terroristas y contrabandistas en cada punto de la cadena de suministro.
- Además deben tener un listado de los requisitos legales que le son aplicables a la Empresa para su operación y estos tienen que encontrarse actualizados y disponibles tales como:
 - Estudio legal.
 - Sistema de gestión.
 - Administración y selección de personal propio, subcontratado y/o suministrado.
 - Mantenimiento y capacitación.
 - Sistema de seguridad.
 - Logística de recibo y despacho de carga.
 - Control de documentos e información.

PARA AGENCIA DE ADUANAS SERVAI S.A. NIVEL 1:

- La compañía se compromete a suministrar información necesaria y competente en el tiempo requerido durante la operación.
- Se debe contar con un funcionario durante la operación, tomar registro fotográfico y conservar documentos que acrediten la prestación del servicio y tramite de la operación.
- Conservar registro fotográfico de los sucesos y/o novedades que se generen durante la operación: apertura y cierre de cajas, pre inspecciones, aforos y cualquier situación que genere un registro.
- En las operaciones que sean necesarias y requerido, nos comprometemos a colocar sello de seguridad, diferente al suministrado por la policía antinarcóticos, DIAN o Naviera.
- Suministrar información necesaria en caso de ocurrir cualquier inconveniente, sobrante, faltante, situación ilícita o evento sospechoso que ponga en riesgo la imagen de AGENCIA DE ADUANAS SUDECO S.A. NIVEL 1 o la trayectoria de las operaciones de comercio exterior (importaciones y exportaciones).

ACUERDO DE SEGURIDAD EN LA PRESTACION DEL SERVICIO DE EXPORTADORES.

Como parte de nuestro Sistema de Gestión en Control y Seguridad de calidad en nuestros procesos, AGENCIA DE ADUANAS SERVADI S.A. NIVEL 1 ha decidido establecer acuerdos de seguridad, con el fin de poder determinar unas, políticas claras para que nuestra relación esté basada en operaciones seguras, confiables y trazables. Nuestro enfoque principal es básicamente trabajar de manera unificada en pro de la seguridad de todos durante la ejecución de los procesos relacionados con comercio exterior.

Por lo anterior a continuación relacionamos los parámetros para trabajar de manera conjunta a fin de lograr seguridad, trazabilidad, agilidad y confiabilidad en las operaciones:

PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO COMO EXPORTADORES

- Debe tener un proceso documentado para determinar el riesgo en todas sus cadenas de suministros basado en su modelo empresarial (es decir, volumen, país de origen y destino, ruta, criterios de seguridad BASC, posible amenaza terrorista mediante información de fuente abierta, que tiene seguridad inadecuada, previos incidentes de seguridad, etc., así como para la selección de Asociados de Negocio, incluyendo fabricantes, proveedores y vendedores de productos (proveedores de partes y materias primas, etc.)
- Se tiene que mantener la integridad de los contenedores para protegerlos contra la introducción de materiales y/o personas no autorizadas.
- Tiene que haber procedimientos establecidos para verificar la integridad física de la estructura del contenedor antes del llenado, esto incluye la confiabilidad de los mecanismos de cerradura de puertas, en caso de que se realice el llenado en planta.
- Deben tener sellos que cumplan o excedan la norma ISO 17712 actual para sellos de alta seguridad.
- Los contenedores y remolques tienen que almacenarse en un área segura para impedir el acceso y/o manipulación no autorizados, o contar con video cámaras.
- Deben establecer procedimientos escritos que estipulen como se controlaran y aplicaran los sellos a los contenedores y remolques cargados.
- Deben tener procedimientos para reconocer y reportar a las autoridades aduaneras o a la autoridad pertinente, cuando los sellos y/o contenedores/remolques han sido comprometidos.
- Deben tener medidas de seguridad establecidas para garantizar la integridad y la seguridad de los procesos relevantes al transporte, manejo y almacenaje de la carga en la cadena de suministro.
- Deben establecer procedimientos para garantizar que toda la información y documentación utilizada para despachar mercancías y carga sea sostenible, completa, exacta y que este protegida contra los cambios, pérdidas o introducción de información errónea.

AMORE GROUP s.r.l. - FATT. N. 1671/23 DEL. 11.08.2023

DESCRIZIONE	Q.TA'	P. NETTO	P. LORDO
POMODORI PELATI kg.2.5 x 6	330	4.950	5.544
PASSATA DI POMODORO gr. 680 x 12	432	3.525,12	5.356,8
PEDANE EPAL 80x120	11		165
TOTALE	773	8.475,12	11.065,8

Estos acuerdos podrán ser verificados por ambas partes en el momento en que se considere necesario y serán evaluados cuando situaciones extraordinarias se presenten.

Para constancia se firma en el mes de ____AGOSTO____ del año 2023 ____

Cordialmente.

CARLOS VANEGAS CARRIAZO
Representante Legal
Agencia de Aduanas SERVADI S. A. Nivel 1

VALENTINA QUINTERO QUINTERO
Representante Legal
1005978539



ELLEBI s.a.s di BIFULCO Michele & C.

Sede Amministrativa e Stabilimento:

80030 San Paolo Belsito (NA) - Via Tommaso Vitale, 79

Tel +39 081.829.53.79 - Fax +39 081 510.55.26

E-mail: info@risoellebi.com - ellebi.sas@arubapec.it

ellebi.ordini@libero.it - www.risoellebi.com

Trib. NA 286/92 - CF e P.IVA IT 0251763 1210 - Mecc. NA 034705

Telegr. RISOELLEBI - CCIAA N. 493839 - Cap.Soc. € 300.000,00 I.v.

INTESA SANPAOLO IBAN: IT 76 H 03069 60023 10000001430 - BIC: BCITITMM

BNL IBAN: IT 65 L 01005 40020 00000004358 - BIC: BNLIITRR



SPETT.LE

Pag. 1 501.08545

AMORE GROUP s.a.s.

AVENIDA 2 NORTE # 4N - 51

00000 CALI-COLOMBIA (CO)

C.F.

P.IVA/VAT NUMBER CO9010860466

TEL/F: +57 323.58.64.791

DESTINAZIONE DIVERSA / DESTINATION OF THE GOOD

IDEM

TEL/F:

TIPO DOCUMENTO / TYPE DOCUMENT		N.RO / N.ER	DATA / DATE	PAGAMENTO / PAYMENT		ASSOLVE GLI OBBLIGHI DI CUI ALL'ART.22, COMMA 1 DEL D.L. 24 GENNAIO 2012 N. 1 CONVERTITO CON MODIFICAZIONI DELLA LEGGE 24 MARZO 2012, N. 27					
Fattura/Invoice		1671	11/08/2023	O.U.R. ADVANCED BANK TRANSFER							
CODICE ARTICOLO ITEM CODE	DESCRIZIONE ARTICOLO DESCRIPTION OF GOODS	NUMERO COLLI PACKAGES N.ER	U.M. UNIT	QUANTITA' QUANTITY	PREZZO UNITARIO UNIT PRICE	SCONTO DISCOUNT	IMPORTO AMOUNT	C.I.V.A. VAT			
P00005B	POMODORI PELATI gr.2.500 x 6 Lotto N. GFF1 M209 scad. : 31/12/2026 del : 08/08/2023	330 * 1	CT	330,00	17,7000		5.841,00	N08,2			
P00012A	PASSATA DI POMODORO gr.680 x 12 Lotto N. FDA1 F236 scad. : 31/12/2025 del : 18/07/2023	432 * 1	CT	432,00	8,2800		3.576,96	N08,2			
VAR0007	SPESE DOCUMENTAZIONI VARIE		PZ	1,00	100,0000		100,00	N08,2			
6002B	PEDANE EPAL 80 x 120		PZ	11,00	22,0000		242,00	N08,2			
INCPAS	INCOTERM - FCA: SAN PAOLO BELSITO (NA) * PESO NETTO KG. 8.475,12 PESO LORDO KG. 11.065,80 * CONTAINER N. TRHU 126907.7 * SIGILLO N. AF183109 * TG. AUTOM. GF1531BA		..	1,00				N08,2			
CAUSALE TRASPORTO		SPESE TRASPORTO		BOLLI		TRASPORTO A CURA		IMPORTO OMAGGIO		TOTALE IMCONIBILE / TOTAL AMOUNT	
Vendita						VEITTORE				9.759,96	
CONTRATTO / CONTRAT		Note		Imponibile		Codice IVA		Imposta		TOTALS IVA / TOTAL VAT	
DIREZIONE ESTERO		Operazione Non imponibile 8-c.1b) 633/72		9.759,96		N08,2				0,00	
PORTO										TOTALS FATTURA / TOTAL INVOICE	
ASSEGNATO										€ 9.759,96	
ASPECTO ESTERIORE DEI BENI		PESO LORDO / GROSS WEIGHT		PESO NETTO / NET WEIGHT		N.RO COLLI / PACKAGES N.ER		DATA E ORA INIZIO TRASPORTO O CONSEGNA			
CARTONI-CELOPHANE		KG. 11065,800		KG. 8.475,120		762		11/08/23 10:45			
VEITTORE		DOMICILIO D'RESIDENZA						ANNEGAZIONI VARIE			
EDDY TRANS s.r.l.		STRADA COMUNALE TIERZO,22						FIRMA DEL CONDUCENTE/ DRIVER SIGNATURE			
80147 NAPOLI (NA)								FIRMA DESTINATARIO / DESTINATION SIGNATURE			
CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA - Frego controllare la merce allo scarico, non si accettano reclami in seguito, la merce viaggia a rischio e pericolo del destinatario caso di ritardo del pagamento stabilito, decorrono gli interessi commerciali in misura del tasso ufficiale di sconto maggiorato di 6 punti. Per qualsiasi controversia sarà competente il Foro di Nole. Vi invitiamo a controllare l'esatta misurazione della fattura, sede legale e Part.IVA; nel caso in cui il C.F. non coincida con la Part.IVA Vi invitiamo a comunicarlo. In caso di errore e senza alcuna Vo, commerciale comunicazione in merito non ci riteniamo obbligati in solido come previsto dall'art. 41 D.P.R. 287/1972 n.623. Prodotti conformi al D.L.ivo 155/97.											
I bancali vanno resi allo scarico o altrimenti verranno fatturati al costo di 10€ cadauno.											
L'autista accetta il carico in perfette condizioni ed il numero di colli e' esatto.											

Firma per merce ricevuta e non pagata

Timbro e Firma Cliente

Shipper

ELLEBI S.A.S.
VIA TOMMASO
VITALE 79 80030 SAN
PAOLO BELSITO NA
ITALY

COPY

B/L No.
NAP0072422

Consol Ref. CI T642972
Reference No. SNAP0072422
NON-NEGOTIABLE

COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING

Based on BIMCO COMBICONBILL

Consigned to order of

QUINTERO'S S. A. S.
AV 2 N 4 N 51
CALI 76 76001
COLOMBIA
NIT: 901.086.046-6

**Notify party/address**

QUINTERO'S
S.A.S.AV 2 N 4
N 51
CALI 76
76001
COLOMBIA

Carrier:

DSV Ocean Transport A/S
Hovedgaden 630
DK-2640 Hedehusene
Denmark

CVR/VAT No: 25 13 34 55

TAX: 901.086.046-6
PHONE: +576601212

Pre-carriage by**Place of Receipt**

S. PAOLO BELSITO NA

Ocean Vessel**Port of loading**

INCOTERM EXW

SHIPPED ON BOARD 20- AUG- 23

*Shipper Load and Count

Particulars above declared by Shipper

Freight and charges
FREIGHT COLLECT

RECEIVED the goods in apparent good order and condition and, as far as ascertained by reasonable means of checking, as specified above unless otherwise stated.

The Carrier, in accordance with and to the extent of the provisions contained in this Bill of Lading, and with liberty to sub-contract, undertakes to perform and/or in his own name to procure performance of the combined transport and the delivery of the goods, including all services related thereto, from the place and time of taking the goods in charge to the place and time of delivery, and accepts responsibility for such transport and such services.

One of the original Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order.

IN WITNESS whereof original Bills of Lading in the number specified above have been signed, one of which being accomplished the other(s) to be void.

For delivery of goods please apply to:

DSV Air & Sea S. A. S.
Manga 4ta Avenida, C/ 29 No. 25-69
interior 6, NIT: 900.618.834-4
Cartagena 000000
Colombia

Phone: +5756431233

Shipper's declared value of

Place and date of issue

CALI

20- Aug- 23

Signed For

DSV OCEAN TRANSPORT A/S AS CARRIER
by DSV Air & Sea S. A. S. - 1946

As agents to carrier

p.t.o.

T - 3015 (udg. 12.02)

Note:
The Merchant's attention is called to the fact that according to Clauses 10 to 12 and Clause 24 of this Bill of Lading, the liability of the Carrier is, in most cases, limited in respect of loss or damage to the goods and delay.

Non è vincolato a licenze di esportazione e quindi:

- non rientra nell'elenco dei beni come da regolamento (CEE) n° 428/2009 del Consiglio del 05 maggio 2009, che modifica e aggiorna il regolamento (CEE) n° 1183/2007 che istituisce un regime comunitario di controllo delle esportazioni di prodotti e tecnologie a duplice uso.(DUAL-USE) (Y901)
- non rientra nell'elenco dei beni come da Regolamento(CEE) n° 338/97 del Consiglio del 9 dicembre 1997, relativo alla protezione di specie della flora e della fauna selvatiche mediante il controllo del loro commercio (CONVENZIONE DI WASHINGTON – CITES) (Y900)
- non rientra nell'elenco dei beni come da Regolamento (CEE) n°1523/2007, pertanto non contiene pelliccia di cane o di gatto (Y922)
- non rientra nell'elenco dei beni come da Regolamento (CEE) n° 3911/92 del Consiglio del 9 dicembre 1992, relativo all'esportazione dei beni culturali (Y903-Y905)
- non rientra nell'elenco dei beni come da Regolamento (CEE) n° 1236/2005 del Consiglio del 27 giugno 2005, relativo al commercio di determinate merci che potrebbero essere utilizzate per la pena di morte, per la tortura o per altri trattamenti o pene crudeli, inumani o degradanti (Y904-Y906-Y907-Y908)
- non rientra nell'elenco dei beni come da Regolamento (CEE) n° 0423/07 del Consiglio del 20 aprile 2007 per i prodotti e tecnologie ad uso militare concernenti le misure restrittive nei confronti dell'Iran (Y911)
- non è soggetto alle disposizioni del Regolamento (CEE) n° 689/2008 del Consiglio del 17 giugno 2008 sull'esportazione di sostanze chimiche allegato I e V (Y916-Y917).
- non è soggetta alla presentazione di licenza di esportazione per sostanze che riducono lo strato di ozono (sostanze controllate, sostanze nuove, prodotti e apparecchiature che dipendono da tali sostanze) come da Regolamento CE 1005/2009 del Consiglio del 16/09/2009
- rientra nel regolamento UE 388/12 ex legge 428/09
- diversa da quelli a cui regolamento CEE n1210/2003 (Gazzetta Ufficiale legge 169): nessuna restrizione
- merci che non rientrano nel campo di applicazione del regolamento (UE) num. 1332/2013 GU – UE L335. (Y935)
- merci diverse da quelle descritte nelle note OZ collegate alla misura (Y902)
- merci diverse da quelle descritte nelle note collegate alla misura (Y920)
- merci non soggette alle disposizioni del regolamento (CE) n. 1013/2006 (GUCE L 190) (Y923)
- m azioni di sostanze chimiche pericolose (Y915)

Data ,11.08.2023

ELLEBI s.a.s.
di Bifulco Michele & C.
Via Tommaso Viatore, 19
80030 SAN PAOLO BELSITO (NA)
P. IVA IT02517631210
CUU: 5RU082D

COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING

Based upon BIMCO "COMBICONBILL" of January 1971 (as revised 1995)

I. GENERAL PROVISIONS

1. Applicability.

Notwithstanding the heading "Combined Transport", the provisions set out and referred to in this Bill of Lading shall also apply, if the transport as described in this Bill of Lading is performed by one mode of transport only.

2. Definitions.

"Carrier" means the party on whose behalf this Bill of Lading has been signed.

"Merchant" includes the Shipper, the Receiver, the Consignor, the Consignee, the holder of this Bill of Lading and the owner of the goods.

3. Carrier's Tariff.

The terms of the Carrier's applicable Tariff at the date of shipment are incorporated herein. Copies of the relevant provisions of the applicable Tariff are available from the Carrier upon request. In the case of inconsistency between this Bill of Lading and the applicable Tariff, this Bill of Lading shall prevail.

4. Time Bar.

All liability whatsoever of the Carrier shall cease unless suit is brought within 9 months after delivery of the goods or the date when the goods should have been delivered.

5. Law and Jurisdiction.

Disputes arising under this Bill of Lading shall be determined by the courts and in accordance with the law at the place where the Carrier has his principal place of business.

II. PERFORMANCE OF THE CONTRACT

6. Methods and Routes of Transportation.

(1) The Carrier is entitled to perform the transport and all services related thereto in any reasonable manner and by any reasonable means, methods and routes.

(2) In accordance herewith, for instance, in the event of carriage by sea, vessels may sail with or without pilots, undergo repairs, adjust equipment, drydock and tow vessels in all situations.

7. Optional Stowage.

(1) Goods may be stowed by the Carrier by means of containers, trailers, transportable tanks, flats, pallets, or similar articles of transport used to consolidate goods.

(2) Containers, trailers, transportable tanks and covered flats, whether stowed by the Carrier or received by him in a stowed condition from the Merchant, may be carried on or under deck without notice to the Merchant.

8. Hindrances etc. Affecting Performance.

(1) The Carrier shall use reasonable endeavours to complete the transport and to deliver the goods at the place designated for delivery.

(2) If at any time the performance of the contract as evidenced by this Bill of Lading is or will be affected by any hindrance, risk, delay, difficulty or disadvantage of whatsoever kind, and if by virtue of sub-clause 8 (1) the Carrier has no duty to complete the performance of the contract, the Carrier (whether or not the transport is commenced) may elect to:

- treat the performance of this Contract as terminated and place the goods at the Merchant's disposal at any place which the Carrier shall deem safe and convenient; or
 - deliver the goods at the place designated for delivery.
- (3) If the goods are not taken delivery of by the Merchant within a reasonable time after the Carrier has called upon him to take delivery, the Carrier shall be at liberty to put the goods in safe custody on behalf of the Merchant at the latter's risk and expense.
- (4) In any event the Carrier shall be entitled to full freight for goods received for transportation and additional compensation for extra costs resulting from the circumstances referred to above.

III. CARRIER'S LIABILITY

9. Basic Liability.

(1) The Carrier shall be liable for loss of or damage to the goods occurring between the time when he receives the goods into his charge and the time of delivery.

(2) The Carrier shall be responsible for the acts and omissions of any person of whose services he makes use for the performance of the contract of carriage evidenced by this Bill of Lading.

(3) The Carrier shall, however, be relieved of liability for any loss or damage if such loss or damage arose or resulted from:

- The wrongful act or neglect of the Merchant.
- Compliance with the instructions of the person entitled to give them.
- The lack of, or defective conditions of packing in the case of goods which, by their nature, are liable to wastage or to be damaged when not packed or when not properly packed.
- Handling, loading, stowage or unloading of the goods by or on behalf of the Merchant.
- Inherent vice of the goods.
- Insufficiency or inadequacy of marks or numbers on the goods, covering, or unit loads.
- Strikes or lock-outs or stoppages or restraints of labour from whatever cause whether partial or general.
- Any cause or event which the Carrier could not avoid and the consequence whereof he could not prevent by the exercise of reasonable diligence.
- Where under sub-clause 9 (3) the Carrier is not under any liability in respect of some of the factors causing the loss or damage, he shall only be liable to the extent that those factors for which he is liable under this Clause have contributed to the loss or damage.
- The burden of proving that the loss or damage was due to one or more of the causes or events, specified in (a), (b) and (h) of sub-clause 9 (3) shall rest upon the Carrier.
- When the Carrier establishes that in the circumstances of the case, the loss or damage could be attributed to one or more of the causes or events, specified in (c) to (g) of sub-clause 9 (3), it shall be presumed that it was so caused. The Merchant shall, however, be entitled to prove that the loss or damage was not, in fact, caused either wholly or partly by one or more of the causes or events.

10. Amount of Compensation

(1) When the Carrier is liable for compensation in respect of loss of or damage to the goods, such compensation shall be calculated by reference to the value of such goods at the

place and time they are delivered to the Merchant in accordance with the contract or should have been so delivered.

(2) The value of the goods shall be fixed according to the commodity exchange price or, if there be no such price, according to the current market price or, if there be no commodity exchange price or current market price, by reference to the normal value of goods of the same kind and quality.

(3) Compensation shall not, however, exceed two Special Drawing Rights per kilogramme of gross weight of the goods lost or damaged.

(4) Higher compensation may be claimed only when, with the consent of the Carrier, the value for the goods declared by the Shipper which exceeds the limits laid down in this Clause has been stated on the face of this Bill of Lading at the place indicated. In that case the amount of the declared value shall be substituted for that limit.

11. Special Provisions for Liability and Compensation

(1) Notwithstanding anything provided for in Clauses 9 and 10 of this Bill of Lading, if it can be proved where the loss or damage occurred, the Carrier and the Merchant shall, as to the liability of the Carrier, be entitled to require such liability to be determined by the provisions contained in any international convention or national law, which provisions:

- cannot be departed from by private contract, to the detriment of the claimant, and
- would have applied if the Merchant had made a separate and direct contract with the Carrier in respect of the particular stage of transport where the loss or damage occurred and received as evidence thereof any particular document which must be issued if such international convention or national law shall apply.

(2) Insofar as there is no mandatory law applying to carriage by sea by virtue of the provisions of sub-clause 11 (1), the liability of the Carrier in respect of any carriage by sea shall be determined by the International Brussels Convention 1924 as amended by the Protocol signed at Brussels on February 23rd 1968 - The Hague/Visby Rules. The Hague/Visby Rules shall also determine the liability of the Carrier in respect of carriage by inland waterways as if such carriage were carriage by sea. Furthermore, they shall apply to all goods, whether carried on deck or under deck.

12. Delay, Consequential Loss, etc.

(1) The Carrier shall not be liable in any capacity, whatsoever, for any delay, non-delivery, misdelivery or other loss or damage to or in connection with the Goods occurring at any time contemplated under Clause 9 (1).

(2) If the Carrier is held liable for delay, non-delivery, misdelivery or other loss or damage to or in connection with the Goods as described above in subdivision 1, such liability shall in no case exceed the freight for the transport covered by this document.

13. Notice of Loss of or Damage to the Goods

(1) Unless notice of loss of or damage to the goods, specifying the general nature of such loss or damage, is given in writing by the Merchant to the Carrier when the goods are handed over to the Merchant, such handing over is *prima facie* evidence of the delivery by the Carrier of the goods as described in this Bill of Lading.

(2) Where the loss or damage is not apparent, the same *prima facie* effect shall apply if notice in writing is not given within three (3) consecutive days after the day when the goods were handed over to the Merchant.

14. Defences and Limits for the Carrier, Servants, etc.

(1) The defences and limits of liability provided for in this Bill of Lading shall apply in any action against the Carrier for loss or damage to the goods whether the action can be founded in contract or in tort.

(2) The Carrier shall not be entitled to the benefit of the limitation of liability provided for in sub-clause 10 (3), if it is proved that the loss or damage resulted from a personal act or omission of the Carrier done with intent to cause such loss or damage or recklessly and with knowledge that damage would probably result.

(3) The Merchant undertakes that no claim shall be made against any servant, agent or other person whose services the Carrier has used in order to perform this Contract and if any claim should nevertheless be made, to indemnify the Carrier against all consequences thereof.

(4) However, the provisions of this Bill of Lading apply whenever claims relating to the performance of this Contract are made against any servant, agent or other person whose services the Carrier has used in order to perform this Contract, whether such claims are founded in contract or in tort. In entering into this Contract, the Carrier, to the extent of such provisions, does so not only on his own behalf but also as agent or trustee for such persons. The aggregate liability of the Carrier and such persons shall not exceed the limits in Clauses 10, 11 and 24, respectively.

IV. DESCRIPTION OF GOODS

15. Carrier's Responsibility.

The information in this Bill of Lading shall be *prima facie* evidence of the taking in charge by the Carrier of the goods as described by such information unless a contrary indication, such as "shipper's weight, load and count", "Shipper-packed container" or similar expressions, have been made in the printed text or superimposed on the Bill of Lading. Proof to the contrary shall not be admissible when the Bill of Lading has been transferred, or the equivalent electronic data interchange message has been transmitted to and acknowledged by the Consignee who in good faith has relied and acted thereon.

16. Shipper's Responsibility.

The Shipper shall be deemed to have guaranteed to the Carrier the accuracy, at the time the goods were taken in charge by the Carrier, of the description of the goods, marks, number, quantity and weight, as furnished by him, and the Shipper shall defend, indemnify and hold harmless the Carrier against all loss, damage and expenses arising or resulting from inaccuracies in or inadequacy of such particulars. The right of the Carrier to such indemnity shall in no way limit his responsibility and liability under this Bill of Lading to any person other than the Shipper. The Shipper shall remain liable even if the Bill of Lading has been transferred by him.

17. Shipper-packed Containers, etc.

(1) If a container has not been filled, packed or stowed by the Carrier, the Carrier shall not be liable for any loss of or damage to its contents and the Merchant shall cover any

loss or expense incurred by the Carrier, if such loss, damage or expense has been caused by:

- negligent filling, packing or stowing of the container;
- the contents being unsuitable for carriage in container; or
- the unsuitability or defective condition of the container unless the container has been supplied by the Carrier and the unsuitability or defective condition would not have been apparent upon reasonable inspection at or prior to the time when the container was filled, packed or stowed.

(2) The provisions of sub-clause (1) of this Clause also apply with respect to trailers, transportable tanks, flats and pallets which have not been filled, packed or stowed by the Carrier.

(3) The Carrier does not accept liability for damage due to the unsuitability or defective condition of reefer equipment or trailers supplied by the Merchant.

18. Dangerous Goods.

(1) The Merchant shall comply with all internationally recognised requirements and all rules which apply according to national law or by reason of international Convention, relating to the carriage of goods of a dangerous nature, and shall in any event inform the Carrier in writing of the exact nature of the danger before goods of a dangerous nature are taken into charge by the Carrier and indicate to him, if need be, the precautions to be taken.

(2) Goods of a dangerous nature which the Carrier did not know were dangerous, may, at any time or place, be unloaded, destroyed, or rendered harmless, without compensation; further, the Merchant shall be liable for all expenses, loss or damage arising out of their handling over for carriage or of their carriage.

(3) If any goods shipped with the knowledge of the Carrier as to their dangerous nature shall become a danger to any person or property, they may in like manner be landed at any place or destroyed or rendered innocuous by the Carrier without liability on the part of the Carrier except to General Average, if any.

19. Return of Containers

(1) For the purpose of this Clause the Consignor shall mean the person who concludes this Contract with the Carrier and the Consignee shall mean the person entitled to receive the goods from the Carrier.

(2) Containers, pallets or similar articles of transport supplied by or on behalf of the Carrier shall be returned to the Carrier in the same order and condition as handed over to the Merchant, normal wear and tear excepted, with interiors clean and within the time prescribed in the Carrier's tariff or elsewhere.

(3) (a) The Consignor shall be liable for any loss of, damage to, or delay, including demurrage, of such articles, incurred during the period between handing over to the Consignor and return to the Carrier for carriage.

(b) The Consignor and the Consignee shall be jointly and severally liable for any loss of, damage to, or delay, including demurrage, of such articles, incurred during the period between handing over to the Consignee and return to the Carrier.

V. FREIGHT AND LIEN

20. Freight.

(1) Freight shall be deemed earned when the goods have been taken in charge by the Carrier and shall be paid in any event.

(2) The Merchant's attention is drawn to the stipulations concerning currency in which the freight and charges are to be paid, rate of exchange, devaluation and other contingencies relative to freight and charges in the relevant tariff conditions. If no such stipulation as to devaluation exists or is applicable the following shall apply:

If the currency in which freight and charges are quoted is devalued between the date of the freight agreement and the date when the freight and charges are paid, then all freight and charges shall be automatically and immediately increased in proportion to the extent of the devaluation of the said currency.

(3) For the purpose of verifying the freight basis, the Carrier reserves the right to have the contents of containers, trailers or similar articles of transport inspected in order to ascertain the weight, measurement, value, or nature of the goods.

21. Lien.

The carrier and his agent (as named on the reverse side of this document) shall have a lien on the goods and any documents relating thereto, for any amount due to them, at any time from the merchant including the costs of recovering same, and may enforce such lien in any reasonable manner including sale or disposal of the goods.

VI. MISCELLANEOUS PROVISIONS

22. General Average.

(1) General Average shall be adjusted at any port or place at the Carrier's option, and to be settled according to the York-Antwerp Rules 1994, or any modification thereof, this covering all goods, whether carried on or under deck. The New Jason Clause as approved by BIMCO to be considered as incorporated herein.

(2) Such security including a cash deposit as the Carrier may deem sufficient to cover the estimated contribution of the goods and any salvage and special charges thereon, shall, if required, be submitted to the Carrier prior to delivery of the goods.

23. Both-to-Blame Collision Clause.

The Both-to-Blame Collision Clause as adopted by BIMCO shall be considered incorporated herein.

24. U.S. Trade

(1) In case the contract evidenced by this Bill of Lading is subject to the Carriage of Goods by Sea Act of the United States of America, 1936 (U.S. COGSA), then the provisions stated in the said Act shall govern before loading and after discharge and throughout the entire time the goods are in the Carrier's custody.

(2) If the U.S. COGSA applies, and unless the nature and value of the goods have been declared by the shipper before the goods have been handed over to the Carrier and inserted in this Bill of Lading, the Carrier shall in no event be or become liable for any loss of or damage to the goods in an amount exceeding USD 500 per package or customary freight unit.



DECLARATION

SHIPPER : Ellebi sas di Bifulco Michele & C.

**Via Tommaso Vitale , 79 - 80030 San Paolo Belsito (NA)
P.Iva : 02517631210**

Consignee : Amore Group s.a.s

**Avenida 2 Norte # 4N -51
Cali - Colombia (CO)**

Description of goods : Passata di Pomodoro 680g x 12 " Ellebi "

L.FDA1F236 / Exp.: 31.12.2025

Pomodori Pelati 2500g x 6 " Ellebi "

L.GFF1M209 / Exp.: 31.12.2026

**WE DECLARE THAT THE ABOVE MENTIONED GOODS ARE FIT FOR
HUMAN CONSUMPTION.**

San Paolo Belsito , 11.08.2023

ELLEBI s.a.s.
di Bifulco Michele & C.
Via Tommaso Vitale, 79
80030 SAN PAOLO BELSITO (NA)
P. IVA IT02517631210 MICHELE BIFULCO
CUU: 5RUO82D



Social

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA

CERTIFICACIÓN No. 2023030602

EL SUSCRITO DIRECTOR TECNICO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS DEL INVIMA

CERTIFICA

Que teniendo en cuenta la legislación vigente en materia de alimentos contemplada mediante Resolución 2674 de 2013 en su Artículo 37 modificada mediante Artículo 1º de la Resolución 3168 de 2015, “OBLIGATORIEDAD DEL REGISTRO, PERMISO Y NOTIFICACIÓN SANITARIA. Todo alimento que se

expenda directamente al consumidor deberá obtener Registro Sanitario, Permiso Sanitario o Notificación Sanitaria, expedido conforme a lo establecido en la presente Resolución”

Que el Artículo 37 de la Resolución 2674 de 2013 contempla las siguientes excepciones al Registro Sanitario, Permiso Sanitario o Notificación Sanitaria:

Los alimentos naturales que no sean sometidos a ningún proceso de transformación, tales como granos, frutas y hortalizas frescas, miel de abejas, y los otros productos apícolas.

Los alimentos de origen animal crudos refrigerados o congelados que no hayan sido sometidos a ningún proceso de transformación.

Los alimentos y materias primas producidos en el país o importados, para utilización exclusiva por la industria y el sector gastronómico en la elaboración de alimentos y preparación de comidas.

Los alimentos producidos o importados al Puerto Libre de San Andrés y Providencia, para comercialización y consumo dentro de ese departamento deberán cumplir con las disposiciones que establece la Ley 915 de 2004 o la norma que la modifique, adicione o sustituya.”.

Que el(los) producto(s) TOMATES EN CONSERVA, VARIEDADES: TOMATES TRITURADOS (PURÉ DE TOMATE), NOMBRE DE FANTASÍA: PASSATA DI POMODORO, TOMATES PELADOS EN JUGO

DE TOMATE, NOMBRE DE FANTASÍA: POMODORO PELATI, NO requiere autorización de comercialización (Registro, permiso o notificación sanitaria) si es comercializado PARA LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y EL SECTOR GASTRONOMICO, pero está sujeto al control que ejercen las autoridades sanitarias.

INTERESADO: QUINTERO'S S.A.S NUMERO DE RADICACIÓN: 20231234042

FECHA DE RADICACIÓN: 31/08/2023 EXPEDIENTE: 20262076

OBSERVACIÓN: Para comercializar los productos amparados con esta certificación, estos entre otras cosas deben cumplir con los establecidos en la legislación sanitaria vigente en materia de rotulado de productos alimenticios estipulada en la Resolución 005109 de 2005 del Ministerio de la Protección Social, o normas que la modifiquen, sustituyan o adicionen.

El establecimiento donde se elaboren los productos objeto de la presente certificación debe cumplir con las Buenas Prácticas de Manufactura establecidas en la Resolución 2674 de 2013 y ser inspeccionado, vigilado y controlado por la autoridad sanitaria lo cual se evidencia a través de las actas de visita.

La presente certificación no hace las veces de registro sanitario y/o permiso sanitario y/o notificación sanitaria.

El interesado podrá solicitar corrección únicamente dentro de los DIEZ (10) días contados a partir del día siguiente a la entrega de la presente.

Se expide en Bogotá D.C., el 13 de Septiembre de 2023

Este documento, hasta la firma se considera en blanco.



CERTIFICADO DE INSPECCION SANITARIA PARA LA NACIONALIZACION DE ALIMENTOS Y MATERIAS PRIMAS PARA LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS

CERTIFICADO BU-2023014754 DE 2023/10/10

1. Información General

Ciudad: BUENAVENTURA - VALLE DEL CAUCA

Tipo Normal

Puerto, aeropuerto o paso de frontera: TERMINAL MARITIMO DE BUENAVENTURA

Bodega (Sitio Inspección): SPRBUN

Radicado 2023126244

Fecha 2023/10

Factura: 1671

Solicitante: 1

/06

SERVADI SAS

Transportadora: MEDITERRANEAN SHIPPING

Doc. Transp: NAP0072422

Acta de Inspección BU-202300873

Fecha: 2023/10/07

Certificado Sanitario

NO APLICA



CERTIFICADO DE INSPECCION SANITARIA PARA LA NACIONALIZACION DE ALIMENTOS Y MATERIAS PRIMAS PARA LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS

CERTIFICADO BU-2023014754 DE 2023/10/10

1. Información General

Ciudad: BUENAVENTURA - VALLE DEL CAUCA **Tipo:** Normal
Puerto, aeropuerto o paso de frontera: TERMINAL MARITIMO DE BUENAVENTURA **Bodega (Sitio Inspec):** SPRBUN
Radicado: 2023126244 **Fecha:** 2023/10/06 **Factura:** 1671
Solicitante: 1

SERVADI
SAS

Transportadora: MEDITERRANEAN SHIPPING **Doc. Transp:** NAP0072422

Acta de Inspección: BU-2023008734 **Fecha:** 2023/10/07 **Certificado Sanitario:** NO APLICA

2. Destino de los productos

Identificación: 9010860466 **Municipio:** CALI - VALLE DEL CAUCA
Destinatario: AMORE GROUP
Dirección: S.A.S. AV 2 N 4 N 51

3. Identificación de los productos

*Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA Carrera 10 No. 64 - 28 PBX: 2948700
Bogotá - Colombia www.invima.gov.co*



Locación: BOGOTÁ D.C., Colombia

Signature Not

O
T
O
N

 REPUBLICA DE COLOMBIA DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales		Declaración de Importación		Privada		500																																																					
1. Año 2023 Espacio reservado para la DIAN. Antes de diligenciar este formulario lea cuidadosamente las instrucciones.				4. Número de formulario 352023000487705-6																																																							
Importador 5. Número de identificación tributaria (NIT) 901086046 6. D.V. 6 7. Apellidos y nombres o Razón Social AMORE GROUP S.A.S. 13. Dirección AV 2 N 4 N 51 15. Teléfono 6601212 16. Cod. Admon. 35 18. Cod. Tipo 76 17. Cod. Ciudad Municipio 001																																																											
Declarante 24. Número de identificación tributaria (NIT) 890317082 25. D.V. 5 26. Razón social del declarante autorizado AGENCIA DE ADUANAS SERVADI S.A.S NIVEL 1 27. Tipo usuario 26 28. Cod. usuario 0454 29. Número documento de identificación 30326400 30. Apellidos y nombres HERNANDEZ ALVAREZ LUZ EUGENIA																																																											
31. Cód. Importador 02 32. Tipo declaración Inicial 33. Cod. 1 34. No. Formulario Anterior XXXXXXXXXXXXXXXX 35. Año - Mes - Día XXXX - XX - XX 36. Cod. Admon. XX 37. Declaración de Exportación No. XXXXXXXXXXXXXXXX 38. Año - Mes - Día XXXX - XX - XX 39. Cod. Admon. XX																																																											
40. Cod. lugar ingreso de las mercancías BUN 41. Cod. Depósito 20950 42. Manifiesto de carga No. 116575013776566 43. Año - Mes - Día 2023 - 10 - 03 44. Documento de transporte No. NAP0072422 45. Año - Mes - Día 2023 - 08 - 20																																																											
46. Nombre exportador o proveedor en el exterior ELLEBI S.A.S. DI BIFULCO MICHELE & C 47. Ciudad NAPOLES 48. Cod. País Exportador 386																																																											
49. Dirección exportador o proveedor en el exterior 80030 SAN APOLO BEL SITO- VIA TOMMASO VITALE, 79 50. Email info@risoellebi.com																																																											
51. No. de factura 1671 52. Año - Mes - Día 2023 - 08 - 11 53. Cod. país procedencia 386 54. Cod. Modo Transporte 1 55. Cod. de Bodega 434 56. Cod. Destino 76 57. Empresa transportadora MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY COLOMBIA S.A. 58. Tasa de cambio \$ c/u. 4,359.40																																																											
59. Subpartida arancelaria 2002100000 60. Cod. Complementario XX 61. Cod. Suplementario XX 62. Cod. Modalidad C100 63. No. cuotas a meses XX 64. Valor cuota USD XXXX 65. Periodicidad del pago de la cuota XX 66. Cod. país de origen 386 67. Cod. Acuerdo 124																																																											
68. Forma de pago de la importación 08 69. Tipo de importación 01 70. Cod. país compra 386 71. Peso bruto kgs. 5,627.92 72. Peso neto kgs. 4,950.00 73. Cod. Embalaje CT 74. No. cuotas 762 75. Subpartidas 2 76. Cod. unidad comercial KG 77. Cantidad docs. 4,950.00																																																											
78. Valor FOB USD 7,017.32 79. Valor fletes USD 750.47 80. Valor Seguros USD 35.09 81. Valor otros costos USD 193.26 82. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD 978.81 83. Aporte valor USD 0.00 84. Valor aduana USD 7,996.13 85. Código registro o licencia R 86. Número 50156521 87. Cod. origen 3 88. Año 2023 89. Programa No XXXXXXXXXXXX 90. Cod. Interno del Proveedor 0		Autoliquidación <table border="1"> <thead> <tr> <th>Concepto</th> <th>%</th> <th>Base</th> <th>Total Liquidado (\$)</th> <th>Total a pagar con esta declaración (\$)</th> <th>Total Liquidado (USD)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Arancel</td> <td>0.00</td> <td>34,858,329</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>I.V.A.</td> <td>19.00</td> <td>34,858,329</td> <td>6,623,000</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Salvaguarda</td> <td>0.00</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Derechos Compensatorios</td> <td>0.00</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Derechos Antidumping</td> <td>0.00</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Sanción</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Rescate</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td></td> <td></td> <td>6,623,000</td> <td></td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>		Concepto	%	Base	Total Liquidado (\$)	Total a pagar con esta declaración (\$)	Total Liquidado (USD)	Arancel	0.00	34,858,329	0	0	0	I.V.A.	19.00	34,858,329	6,623,000	0	0	Salvaguarda	0.00	0	0	0	0	Derechos Compensatorios	0.00	0	0	0	0	Derechos Antidumping	0.00	0	0	0	0	Sanción	0	0	0	0	0	Rescate	0	0	0	0	0	Total			6,623,000		0		
Concepto	%	Base	Total Liquidado (\$)	Total a pagar con esta declaración (\$)	Total Liquidado (USD)																																																						
Arancel	0.00	34,858,329	0	0	0																																																						
I.V.A.	19.00	34,858,329	6,623,000	0	0																																																						
Salvaguarda	0.00	0	0	0	0																																																						
Derechos Compensatorios	0.00	0	0	0	0																																																						
Derechos Antidumping	0.00	0	0	0	0																																																						
Sanción	0	0	0	0	0																																																						
Rescate	0	0	0	0	0																																																						
Total			6,623,000		0																																																						
91. Descripción de las mercancías: No incluir descripción de las mercancías a importar con la señalada en el manual de aduanas en la subpartida arancelaria o código de mercancías, según corresponda, y el campo de cantidad de unidades al final de este formulario. D.O. 3992/2023 (1/2). MATERIA PRIMA PARA USO UNICO EN EL SECTOR GASTRONOMICO. TASA EUR 1.054 DEL 2023-10-06. NOS ACOGEMOS AL DECRETO NÚMERO 2247 DE 2014, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO Y A LA CIRCULAR NÚMERO 22 DE 2013, DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES TIONION EUROPEA, ITALIA-COLOMBIA. 330CT. DE POMODORI PELATI GR 2500X6. PRODUCTO/ NOMBRE COMERCIAL= TOMATES EN CONSERVA - POMODORI PELATI - TOMATES PELADOS. ESTADO DE CONSERVACIÓN= CONSERVAR A TEMPERATURA AMBIENTE. UNA VEZ ABIERTO CONSERVAR REFRIGERADO Y CONSUMIR ANTES DE 3 DIAS, PROCESO DE TRANSFORMACIÓN= PASTEURIZACIÓN. COMPOSICIÓN= TOMATES CIRQUELAPELADOS 60%, JUGO DE TOMATE 39.9%, ÁCIDO CÍTRICO men- 0.1%. PRESENTACIÓN COMERCIAL /TIPO DE EMPAQUE= CAJA DE CARTON CON 6 LA(continúa al respaldo)																																																											
127. Valor pagos anteriores: 0 128. Recibo oficial de pago anterior No. XXXXXXXXXXXXXXXX 129. Fecha: XXXX XX XX 130. Espacio reservado DIAN - Aduana aduanera Estado de levante: Levante automático No hay declaración posterior		131. Espacio reservado uso exclusivo Ministerio de Relaciones Exteriores 132. No. Asignación declaración 352023000487705 133. Fecha: 2023 10 10																																																									
134. Fecha: No. 352023000412738 2023 - 10 - 10 135. Fecha 2023 - 10 - 10 136. Nombre Yesid Mosquera Zamora CC. 1.006.195.136		137. Espacio exclusivo para el sello de la entidad exportadora (Fecha efectiva de la)		138. Nombre Yesid M. 139. Fecha 2023 - 10 - 10		140. Pago Total \$ 0 141. Cód. país de origen 386																																																					
Firma declarante: 		Coloque el timbre de la máquina registradora al dorso de este formulario		91035022324889																																																							

 REPUBLICA DE COLOMBIA DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales		Declaración de Importación		Privada		500																																																					
1. Año 2023 Espacio reservado para la DIAN (Antes de diligenciar este formulario lea cuidadosamente las instrucciones)				4. Número de formulario 352023000487707-0																																																							
Importador a. Número de identificación tributaria (NIT) 901086046 b. Dirección AV 2 N 4 N 51		6. DV 6 11. Apellidos y nombres o Razón Social AMORE GROUP S.A.S. 15. Teléfono 6601212 12. Cod. Admon. 35 16. Cod. Dpto. 76 17. Cod. Ciudad Municipio 001																																																									
Declarante 24. Número de identificación tributaria (NIT) 890317082 25. Número documento de identificación 30326400		25. DV 5 26. Razón social del declarante autorizado AGENCIA DE ADUANAS SERVADI S.A.S NIVEL 1 27. Apellidos y nombres HERNANDEZ ALVAREZ LUZ EUGENIA		27. Tipo usuario 26 28. Cod. usuario 0454																																																							
31. Caste factorizador 02 32. Tipo declaración Inicial 33. Cod. 1		34. No. Form. Llave Anterior XXXXXXXXXXXXX 35. Año - Mes - Día XXXX - XX - XX 36. Cod. Admon. XX 37. Declaración de exportación No. XXXXXXXXXXXXXXXX 38. Año - Mes - Día XXXX - XX - XX 39. Cod. Admon. XX																																																									
40. Cod. lugar ingreso de las mercancías BUN 41. Cod. Depósito 20950 42. Manifiesto de carga No. 116575013776566 43. Año - Mes - Día 2023 - 10 - 03 44. Documento de transporte No. NAP0072422 45. Año - Mes - Día 2023 - 08 - 20		46. Nombre exportador o proveedor en el exterior ELLEBI S.A.S. DI BIFULCO MICHELE & C 47. Ciudad NAPOLES 48. Cod. País Exportador 386																																																									
49. Dirección exportador o proveedor en el exterior 80030 SAN APOLO BEL SITO- VIA TOMMASO VITALE, 79 50. E-mail info@risoellebi.com																																																											
51. No. de factura 1671 52. Año - Mes - Día 2023 - 08 - 11 53. Cod. país procedencia 386 54. Cod. Modo Transporte 1 55. Código de Bandería C100 56. Cod. Depósito destino 76 57. Empresa transportadora MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY COLOMBIA S.A. 58. Tasa de cambio \$ ex. 4,359.40																																																											
S 59. Subpartida arancelaria 2002900000 60. Cod. Complementario XX 61. Cod. Complementario XX 62. Cod. Medialidad C100 63. No. cuotas o meses XX 64. Valor cuota US\$ XXXX 65. Periodicidad del pago de la cuota XX 66. Cod. país de origen 386 67. Cod. Acuerdo 124																																																											
68. Forma de pago de la importación 08 69. Tipo de importación 01 70. Cod. país zona 386 71. Peso bruto kgs. 5,437.88 72. Peso neto kgs. 3,525.12 73. Código embalaje CT 74. No. bultos 762 75. Substancias 2 76. Cod. unidad comercial KG 77. Cantidad docs. 3,525.12																																																											
78. Valor FOB US\$ 4,297.33 79. Valor fletes US\$ 725.13 80. Valor Seguros US\$ 21.49 81. Valor otros costos US\$ 186.74 82. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos US\$ 933.36 83. Aporte valor US\$ 0.00 84. Valor aduana US\$ 5,230.69 85. Código registro o licencia R 86. Número 50156359 87. Cod. oficina 3 88. Año 2023 89. Programa No. XXXXXXXXXXXX 90. Cod. Interno del Procede 0		Anulación <table border="1"> <thead> <tr> <th>Concepto</th> <th>%</th> <th>Base</th> <th>Total Liquidado (\$)</th> <th>Total a pagar con esta declaración (\$)</th> <th>Total Liquidado (USD)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Arancel</td> <td>0.00</td> <td>22,802,670</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>I.V.A.</td> <td>19.00</td> <td>22,802,670</td> <td>4,333,000</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Seguimiento</td> <td>0.00</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Deudas Compensatorias</td> <td>0.00</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Deudas Anticipo</td> <td>0.00</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Sanción</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Rescate</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td></td> <td></td> <td>4,333,000</td> <td></td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>		Concepto	%	Base	Total Liquidado (\$)	Total a pagar con esta declaración (\$)	Total Liquidado (USD)	Arancel	0.00	22,802,670	0	0	0	I.V.A.	19.00	22,802,670	4,333,000	0	0	Seguimiento	0.00	0	0	0	0	Deudas Compensatorias	0.00	0	0	0	0	Deudas Anticipo	0.00	0	0	0	0	Sanción	0	0	0	0	0	Rescate	0	0	0	0	0	Total			4,333,000		0		
Concepto	%	Base	Total Liquidado (\$)	Total a pagar con esta declaración (\$)	Total Liquidado (USD)																																																						
Arancel	0.00	22,802,670	0	0	0																																																						
I.V.A.	19.00	22,802,670	4,333,000	0	0																																																						
Seguimiento	0.00	0	0	0	0																																																						
Deudas Compensatorias	0.00	0	0	0	0																																																						
Deudas Anticipo	0.00	0	0	0	0																																																						
Sanción	0	0	0	0	0																																																						
Rescate	0	0	0	0	0																																																						
Total			4,333,000		0																																																						
91. Descripción de la mercancía: No se da declaración de la mercancía a exportar con 5 semáforos en el momento de aduana en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, señas y valores. Si el campo es extenso, continúe al respaldo de este formulario.																																																											
D.O. 3992/2023 (2/2). MATERIA PRIMA PARA USO UNICO EN EL SECTOR GASTRONOMICO. TASA EUR 1.054 DEL 2023-10-06. NOS ACOGEMOS AL DECRETO NÚMERO 2247 DE 2014, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO Y A LA CIRCULAR NÚMERO 22 DE 2013, DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. TL/UNION EUROPEA, ITALIA-COLOMBIA. 432CT. LE PASSATA DI POMODORO GR 680X12. PRODUCTO/ NOMBRE COMERCIAL= TOMATE TRITURADOS - PASSATA DI POMODORO. ESTADO DE CONSERVACIÓN= CONSERVAR A TEMPERATURA AMBIENTE. UNA VEZ ABIERTO CONSERVAR REFRIGERADO Y CONSUMIR ANTES DE 3 DIAS. PROCESO DE TRANSFORMACIÓN= PASTEURIZACIÓN. COMPOSICIÓN= TOMATES TRITURADOS SIN PIEL, SIN SEMILLAS 99,99, CORRECTOR DE ACIDEZ= ÁCIDO CÍTRICO (SI ES NECESARIO) 0,01%. MARCA= ELLEBI. USO ESPECÍFICO= ADECUADO PA(continúa al respaldo)																																																											
127. Valor pagos anteriores: 0 128. Recibo oficial de pago anterior No. XXXXXXXXXXXXXXXX 129. Fecha: XXXX XX XX		130. Espacio reservado DIAN - Aduana aduana Estado de levante: Levante automático No hay declaración posterior		131. Espacio reservado uso exclusivo Ministerio de Relaciones Exteriores 132. No. Aduana (Declaración) 352023000487707 133. Fecha: 2023 10 10																																																							
134. Llave No. 352023000487707-0 135. Fecha 2023 - 10 - 10 136. Nombre Yesid Mosquera Zamora CC. 1.006.195.136		137. C.C. No.																																																									
Firma declarante 		997. Espacio exclusivo para el sello de la entidad declaradora (Fecha efectiva de la transacción) Coloque el timbre de la máquina registradora al dorso de este formulario		998. Pago Total \$ 91035022324911		999. Espacio para Número autoadhesivo																																																					

Fecha de Impresión: 2023-10-10 18:08:20

20230336033049

 REPÚBLICA DE COLOMBIA DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales	Declaración Andina del Valor DO 3992/2023 FRENTE 2 DE 2	 MUSCA Ministerio Único de Ingresos, Servicios y Cuentas Administrativas	560																																																																																																																
1. Año 2023		4. Número de formulario																																																																																																																	
El contrabando es contra todos Formulario de distribución gratuita Lea cuidadosamente las instrucciones																																																																																																																			
 56020230454020003175																																																																																																																			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 6. DV 7. Primer apellido 8. Segundo apellido 9. Primer nombre 10. Otros nombres 901086046 6 _____ _____ _____ _____																																																																																																																			
Importador: QUINTERO S.A.S.																																																																																																																			
14. Cód. Dirección sectorial 35 25. No. Declaración de importación 352023000487707 26. Fecha 2023 10¹ 10 27. Tipo declaración de importación 1 29. Especifique 30. Cód. Condición Vendedor 31. Especifique 32. Resolución 33. Fecha 34. Cód. Nivel comercial/comprador 35. Cód. Naturaleza transacción 36. Cód. Forma de envío 37. Condiciones de entrega 38. Lugar 39. Cód. País procedencia 40. Factura 41. Fecha 42. Tipo contrato o documento 11 43. Número contrato u otro documento 2 EXW San Paulo Bel Sito 44. Fecha 2023 08 11 45. Valor del contrato u otro documento 386 46. Valor FOB total 10,734.96																																																																																																																			
47. Cód. Moneda EUR 48. Tipo de cambio 1.054 49. Fecha 2023 10 08 50. Cód. Moneda 51. Tipo de cambio 52. Fecha 53. Cód. Moneda 54. Tipo de cambio 55. Fecha																																																																																																																			
Información: 56. Exige intermediación? N 57. Cód. Tipo intermediario 58. Especifique 59. Primer apellido 60. Segundo apellido 61. Primer nombre 62. Otros nombres 63. Razón social --- 64. Dirección --- 65. Ciudad --- 66. Cód. País ---																																																																																																																			
Descripción de la mercancía: <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">Item</th> <th style="width: 30%;">67. Nombre comercial</th> <th style="width: 10%;">68. Marca comercial</th> <th style="width: 10%;">69. Tipo</th> <th style="width: 10%;">70. Clase</th> <th style="width: 10%;">71. Modelo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>TOMATES TRITURADOS – P</td> <td>ELLEBI</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> </tr> </tbody> </table>				Item	67. Nombre comercial	68. Marca comercial	69. Tipo	70. Clase	71. Modelo	1	TOMATES TRITURADOS – P	ELLEBI	---	---	---	2	---	---	---	---	---	3	---	---	---	---	---																																																																																								
Item	67. Nombre comercial	68. Marca comercial	69. Tipo	70. Clase	71. Modelo																																																																																																														
1	TOMATES TRITURADOS – P	ELLEBI	---	---	---																																																																																																														
2	---	---	---	---	---																																																																																																														
3	---	---	---	---	---																																																																																																														
<table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">Item</th> <th style="width: 10%;">72. Referencia</th> <th style="width: 10%;">73. Cód. Estado</th> <th style="width: 10%;">74. Año fabricación</th> <th style="width: 20%;">75. Otras características</th> <th style="width: 10%;">76. Cantidad</th> <th style="width: 10%;">77. Unit. Cnd.</th> <th style="width: 10%;">78. Precio FOB unitario US\$</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>---</td> <td>1</td> <td>2023</td> <td>LOTE No. FDA1 F236</td> <td>432</td> <td>CT</td> <td>9.9475231481</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> </tr> </tbody> </table>				Item	72. Referencia	73. Cód. Estado	74. Año fabricación	75. Otras características	76. Cantidad	77. Unit. Cnd.	78. Precio FOB unitario US\$	1	---	1	2023	LOTE No. FDA1 F236	432	CT	9.9475231481	2	---	---	---	---	---	---	---	3	---	---	---	---	---	---	---																																																																																
Item	72. Referencia	73. Cód. Estado	74. Año fabricación	75. Otras características	76. Cantidad	77. Unit. Cnd.	78. Precio FOB unitario US\$																																																																																																												
1	---	1	2023	LOTE No. FDA1 F236	432	CT	9.9475231481																																																																																																												
2	---	---	---	---	---	---	---																																																																																																												
3	---	---	---	---	---	---	---																																																																																																												
Requisitos: 79. Existen restricciones? S 80. Cód. Tipo restricción 01 81. Existen condicione o contraprestaciones? N 82. Cód. Tipo condición o contraprestación --- 83. Especifique --- 84. Puede determinarse? --- 85. Existen cánones y derechos de licencia? N																																																																																																																			
86. Existen reversiones al comprador? N 87. Existe vinculación entre comprador y vendedor? N 88. Cód. Tipo vinculador --- 89. Influye la vinculación en el precio? --- 90. Existen valores criterio? N 91. Declaración de importación No 92. Fecha ---																																																																																																																			
<table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2">Determinación del valor</th> <th>Valor moneda de facturación distinta al dólar</th> <th>USD</th> <th colspan="2">Determinación del valor</th> <th>Valor moneda de facturación distinta al dólar</th> <th>USD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Precio neto según factura</td> <td>93</td> <td>3706.86</td> <td>94</td> <td>3907.03</td> <td>Gastos de transporte, manejo y entrega en el exterior hasta el lugar de embarque</td> <td>115</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Pagos indirectos, descuentos retroactivos u otros</td> <td>95</td> <td>0</td> <td>96</td> <td>0</td> <td>Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el lugar de importación</td> <td>117</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Precio pagado o por pagar</td> <td>97</td> <td>3907.03</td> <td>98</td> <td>3907.03</td> <td>Gastos de carga, descarga y manipulación</td> <td>119</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Comisiones, corretajes, excepto las comisiones de compra</td> <td>98</td> <td>0</td> <td>99</td> <td>0</td> <td>Seguro</td> <td>121</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Envases y embalajes</td> <td>100</td> <td>0</td> <td>101</td> <td>0</td> <td>Total adiciones</td> <td>123</td> <td>1323.66</td> </tr> <tr> <td>Prestaciones en materias primas y otros</td> <td>102</td> <td>0</td> <td>103</td> <td>0</td> <td>Gastos de entrega posteriores a la importación</td> <td>124</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Prestaciones en herramientas, materiales, moldes, etc.</td> <td>104</td> <td>0</td> <td>105</td> <td>0</td> <td>Gastos de construcción, armado, instalación, montaje, mantenimiento y asistencia técnica, realizados después de la importación.</td> <td>126</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Prestaciones en insumos y otros</td> <td>106</td> <td>0</td> <td>107</td> <td>0</td> <td>Derechos de aduana y otros impuestos</td> <td>128</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Prestaciones en ingeniería, creación, planos, otros</td> <td>108</td> <td>0</td> <td>109</td> <td>0</td> <td>Intereses</td> <td>130</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Cánones y derechos de licencia (regalías)</td> <td>110</td> <td>0</td> <td>111</td> <td>0</td> <td>Otros gastos</td> <td>132</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Producto de la venta, cesión u utilización posterior, que revierte al vendedor de manera directa e indirecta</td> <td>112</td> <td>0</td> <td>113</td> <td>0</td> <td>Total deducciones</td> <td>134</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>114. Lugar de importación</td> <td>2035</td> <td colspan="2"></td> <td>Valor de transacción declarado</td> <td>135</td> <td>5230.69</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="4"></td> <td colspan="4">136. Algunos de los importes declarados en las casillas 99, 111 y 113 tienen carácter provisional? N</td> </tr> </tbody> </table>				Determinación del valor		Valor moneda de facturación distinta al dólar	USD	Determinación del valor		Valor moneda de facturación distinta al dólar	USD	Precio neto según factura	93	3706.86	94	3907.03	Gastos de transporte, manejo y entrega en el exterior hasta el lugar de embarque	115	0	Pagos indirectos, descuentos retroactivos u otros	95	0	96	0	Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el lugar de importación	117	0	Precio pagado o por pagar	97	3907.03	98	3907.03	Gastos de carga, descarga y manipulación	119	0	Comisiones, corretajes, excepto las comisiones de compra	98	0	99	0	Seguro	121	0	Envases y embalajes	100	0	101	0	Total adiciones	123	1323.66	Prestaciones en materias primas y otros	102	0	103	0	Gastos de entrega posteriores a la importación	124	0	Prestaciones en herramientas, materiales, moldes, etc.	104	0	105	0	Gastos de construcción, armado, instalación, montaje, mantenimiento y asistencia técnica, realizados después de la importación.	126	0	Prestaciones en insumos y otros	106	0	107	0	Derechos de aduana y otros impuestos	128	0	Prestaciones en ingeniería, creación, planos, otros	108	0	109	0	Intereses	130	0	Cánones y derechos de licencia (regalías)	110	0	111	0	Otros gastos	132	0	Producto de la venta, cesión u utilización posterior, que revierte al vendedor de manera directa e indirecta	112	0	113	0	Total deducciones	134	0	114. Lugar de importación	2035			Valor de transacción declarado	135	5230.69						136. Algunos de los importes declarados en las casillas 99, 111 y 113 tienen carácter provisional? N			
Determinación del valor		Valor moneda de facturación distinta al dólar	USD	Determinación del valor		Valor moneda de facturación distinta al dólar	USD																																																																																																												
Precio neto según factura	93	3706.86	94	3907.03	Gastos de transporte, manejo y entrega en el exterior hasta el lugar de embarque	115	0																																																																																																												
Pagos indirectos, descuentos retroactivos u otros	95	0	96	0	Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el lugar de importación	117	0																																																																																																												
Precio pagado o por pagar	97	3907.03	98	3907.03	Gastos de carga, descarga y manipulación	119	0																																																																																																												
Comisiones, corretajes, excepto las comisiones de compra	98	0	99	0	Seguro	121	0																																																																																																												
Envases y embalajes	100	0	101	0	Total adiciones	123	1323.66																																																																																																												
Prestaciones en materias primas y otros	102	0	103	0	Gastos de entrega posteriores a la importación	124	0																																																																																																												
Prestaciones en herramientas, materiales, moldes, etc.	104	0	105	0	Gastos de construcción, armado, instalación, montaje, mantenimiento y asistencia técnica, realizados después de la importación.	126	0																																																																																																												
Prestaciones en insumos y otros	106	0	107	0	Derechos de aduana y otros impuestos	128	0																																																																																																												
Prestaciones en ingeniería, creación, planos, otros	108	0	109	0	Intereses	130	0																																																																																																												
Cánones y derechos de licencia (regalías)	110	0	111	0	Otros gastos	132	0																																																																																																												
Producto de la venta, cesión u utilización posterior, que revierte al vendedor de manera directa e indirecta	112	0	113	0	Total deducciones	134	0																																																																																																												
114. Lugar de importación	2035			Valor de transacción declarado	135	5230.69																																																																																																													
				136. Algunos de los importes declarados en las casillas 99, 111 y 113 tienen carácter provisional? N																																																																																																															
Determinación del valor en aduana: 137. Número de Identificación Tributaria (NIT) 138. D.V. 139. Primer apellido 140. Segundo apellido 141. Primer nombre 142. Otros nombres 30326400 2 HERNANDEZ ALVAREZ LUZ EUGENIA																																																																																																																			
Firma declarante:																																																																																																																			
997. Fecha de expedición 2023 10 10																																																																																																																			

44. PRESUPUESTO DE INVERSIONES FIJAS

PRESUPUESTO DE INVERSIONES FIJAS			
1. EQUIPO DE OFICINA, DE COMPUTO Y MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION DEL ACTIVO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computador de Mesa	2	400,000	800,000
Computador Portatil	1	600,000	600,000
Escritorios	2	100,000	200,000
Sillas para Computador	2	180,000	360,000
Sillas para Escritorio	4	20,000	80,000
Mesas para Computador	0	0	0
Impresora	1	200,000	200,000
Fotocopiadora	0	0	0
Aire Acondicionado	1	50,000	50,000
Mesa de Juntas	1	100,000	100,000
Sillas para mesa de juntas	0	0	0
Telefonos	0	0	0
Estanterías	0	0	0
Archivador	1	80,000	80,000
Vitrinas	0	0	0
Otros activos fijos depreciables	1	100,000	100,000
			0
			0
			0
			0
TOTAL EQUIPO DE OFICINA, COMPUTO Y OTROS			2,570,000

El cuadro muestra el presupuesto para la compra de equipo de oficina, computadoras y muebles. Se detallan los activos, su cantidad, costo unitario y total. La inversión total es de \$2,570,000 , con computadoras de mesa, portátiles y sillas para computadora.

45. PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS

PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO	VALOR PRESUPUESTADO
Estudio de Factibilidad	85,000
Gastos Notariales	140,000
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	48,000
Honorarios Asesorías Profesionales	130,000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	600,000
Publicidad de Impacto	230,000
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	140,000
Gastos de selección del personal	155,000
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	140,000
Gastos de Papelería	80,000
Gastos de transportes y diligencias	60,000
Diversos e Imprevistos	25,000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	1,833,000
AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO	
Total del Gasto Diferido	1,833,000
Período de Amortizacion en Años (Periodo de Evaluación)	5
Total Amortizacion por cada Año del Periodo de Evaluación	366,600
Total Amortizacion por mes o Amortización Mensual	30,550

El cuadro muestra el presupuesto de gastos preoperativos , es decir, los costos iniciales antes de iniciar operaciones. Estos incluyen trámites legales, estudios, asesorías, instalación, publicidad y otros, sumando un total de \$1,833,000 .

En la parte inferior, se detalla la amortización de estos gastos en un período de 5 años , lo que implica una amortización anual de \$366,600 y una mensual de \$30,550 . Esto permite distribuir el impacto financiero de estos costos a lo largo del tiempo.

46. MAQUINARIA Y EQUIPO

2. MAQUINARIA Y EQUIPO. OTROS ACTIVOS FIJOS			
DESCRIPCION DEL ACTIVO	CANTIDA	COSTO	COSTO TOTAL
	0	0	0
	0	0	0
	0	0	0
			0
			0
			0
			0
			0
			0
			0
			0
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO Y OTROS			0

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	
Total Equipo de Oficina, Computo y Muebles y Enseres	2,570,000
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea	5
Valor del Gasto por Depreciación Anual	514,000
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	42,833
Total Maquinaria y Equipo de Producción	0
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea	10
Valor del Gasto por Depreciación Anual	0
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	0

Maquinaria y equipo : No hay inversión en este rubro.

Depreciación de activos fijos :

Se registra una inversión de \$2,570,000 en equipo de oficina, cómputo y muebles.

Se establece un período de depreciación de 5 años , resultando en un gasto de depreciación anual de \$514,000 y mensual de \$42,833 .

No hay costos asociados a maquinaria y equipo de producción, por lo que su depreciación es 0

Esto refleja la planificación contable para distribuir el costo de los activos en el tiempo.

47. PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO			
TIPO DE GASTO	VALOR MENSUAL	MESES A FINANCIAR	VALOR TOTAL
Honorarios Profesionales	210,000	0	0
Servicios publicos	150,000	0	0
Arrendamientos	680,000	0	0
Servicios de vigilancia	170,000	0	0
Copias, fotocopias	120,000	0	0
Servicio de cafeteria y casino	220,000	0	0
Servicios temporales	250,000	0	0
Servicio generales: Aseo y varios	210,000	0	0
Servicio de telefonía e internet	120,000	1	120,000
Gastos Legales	160,000	0	0
Mantenimiento y Reparaciones	220,000	0	0
Papelería y utiles de oficina	260,000	0	0
Transportes y Fletes	230,000	0	0
Diversos y otros gastos generales	110,000	0	0
Nómina	3,300,000	0	0
Compra de Inventarios			0
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO			120,000

Este cuadro muestra el presupuesto de capital de trabajo , que incluye los gastos operativos mensuales de la empresa.

Los principales costos son nómina (\$3,300,000), arrendamientos (\$680,000) y servicios temporales (\$250,000) .

Otros gastos incluyen servicios públicos, vigilancia, mantenimiento, papelería y transporte .

Solo el servicio de telefonía e internet tiene un valor total registrado de \$120,000 , financiado por un mes.

No se han contemplado meses de financiación para otros gastos.

El total del capital de trabajo es \$120,000 , indicando que la mayoría de estos gastos no se financiarán y deben ser cubiertos con recursos propios.

48. TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES

TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	1,833,000
Total de las Inversiones Fijas	2,570,000
Total del Capital de Trabajo	120,000
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	4,523,000

COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA			
Concepto	No Acciones	Vr. Nominal	Vr. Total
Capital Autorizado	9,046	1,000	9,046,000
Capital Suscrito	6,785	1,000	6,784,500
Capital Suscrito Por Cobrar	2,262	1,000	2,261,500
Capital Suscrito y Pagado	4,523	1,000	4,523,000

Este cuadro muestra un resumen de las inversiones preliminares y la composición del capital de una Sociedad Anónima Simplificada (SAS) .

Inversiones Preliminares - Capital Semilla

Gastos preoperativos: \$1.833.000

Inversiones fijas: \$2,570,000

Capital de trabajo: \$120,000

Total de inversión preliminar: \$4,523,000

Composición del capital

Capital autorizado: 9,046 acciones de \$1,000 cada una (\$9,046,000)

Capital suscrito: 6.785 acciones (\$6.784.500)

Capital suscrito por cobrar: 2,262 acciones aún no pagadas (\$2,261,500)

Capital suscrito y pagado: 4,523 acciones (\$4,523,000)

En resumen, la empresa ha destinado \$4,523,000 para cubrir sus inversiones iniciales y ha suscrito capital, aunque aún hay parte pendiente por cobrar.

48. BALANCE GENERAL

DISTRIBUIDORA V&M SAS		
BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA		
Fecha: 28/11/2024		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
Caja		120,000
INVENTARIOS		
Inventario de Producto		0
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE		120,000
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina y Otros Activos	2,570,000	
Maquinaria y Equipo: Otros activos	0	2,570,000
DIFERIDOS		
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Preoperativos		1,833,000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		4,403,000
TOTAL DEL ACTIVO		4,523,000
PASIVO Y PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
Aporte de los Inversionistas		4,523,000
TOTAL DEL PATRIMONIO		4,523,000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		4,523,000

Activo: Total de \$4,523,000 , compuesto por:

Activo Corriente (\$120,000): Caja disponible e inventarios.

Activo No Corriente (\$4.403.000):

Activo Fijo (\$2,570,000): Equipos de oficina y otros activos.

Cargos Diferidos (\$1.833.000): Gastos preoperativos.

Pasivo y Patrimonio:

En este cuadro muestra una proyección de la producción y costos de exportación para los próximos cinco años.

Proyección del volumen de producción exportable:

Se inicia con 24.000 unidades en el Año 01 y aumenta anualmente con tasas de crecimiento progresivo (5% en Año 02, 6% en Año 03, etc.) hasta alcanzar 30.868,39 unidades en Año 05 .

Proyección de costos de producción para exportación:

Se parte de un costo unitario de \$15,000 en el Año 01 , aumentando cada año según el indicador de variación (5% en Año 02, 6% en Año 03, etc.), llegando a

\$20,027 en el Año 05 .

Esto impacta en el costo total de la mercancía exportada, que crece de \$360 millones en el Año 01 a más de \$618 millones en el Año 05 .

Se proyecta un incremento constante en la producción exportable y sus costos , lo que sugiere un crecimiento controlado y una estrategia de ajuste de precios.

50. PORCENTAJES

PORCENTAJES DE CARGA PRESTACIONAL Y PARAFISCAL QUE AFECTAN EL GASTO DE NOMINA (PERSONAL CONTRATO LABORAL)			
CARGA PRESTACIONAL		CARGA PARAFISCAL	
Cesantías	8.33%	Aportes Salud EPS	8.50%
Intereses causados sobre Cesantías	1.00%	Aportes Fondo Pensión	12.00%
Prima de Servicios	8.33%	Riesgos Laborales ARL	1.00%
Vacaciones	4.17%	Aportes Caja Compensación	4.00%
TOTAL	21.83%		25.50%

Este cuadro muestra los porcentajes de carga prestacional y parafiscal que afectan el gasto de nómina para el personal con contrato laboral .

Carga Prestacional (21.83%) : Son beneficios que recibe el trabajador por ley y que el empleador debe pagar:

Cesantías (8,33%) : Ahorro anual del trabajador.

Intereses sobre cesantías (1,00%) : Rendimiento adicional sobre las cesantías.

Prima de Servicios (8.33%) : Pago adicional equivalente a un mes de salario al año.

Vacaciones (4,17%) : Derecho a descanso remunerado.

Carga Parafiscal (25.50%) : Son aportes que el empleador realiza a entidades del sistema de seguridad social:

Aportes Salud - EPS (8.50%) : Para la atención médica del trabajador.

Aportes Fondo de Pensión (12,00%) : Para la jubilación del trabajador.

Riesgos Laborales - ARL (1,00%) : Para cobertura de accidentes de trabajo.

Aportes Caja de Compensación (4,00%) : Beneficios sociales como subsidios familiares.

El costo adicional del empleador por cada trabajador no solo incluye el salario, sino un 47.33% más en prestaciones y aportes parafiscales.

51. INDICADOR.

INDICADOR DE PROYECCION DE LOS GASTOS DE NOMINA	
SE TOMARA COMO REFERENCIA EL PROMEDIO DE LA VARIACION DEL SALARIO MINIMO LEGAL MENSUAL VIGENTE EN COLOMBIA EN LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS.	
Año 2024	12.07%
Año 2023	16.00%
Año 2022	10.07%
Año 2021	3.50%
Año 2020	6.00%
Año 2019	6.00%
Año 2018	5.90%
Año 2017	7.00%
Año 2016	7.00%
Año 2015	4.60%
Año 2014	4.50%
Año 2013	4.02%
Año 2012	5.81%
Año 2011	4.00%
Año 2010	3.64%
Año 2009	7.67%
TOTAL SUMATORIA	107.78%
TOTAL PROMEDIO	6.74%

Este cuadro presenta un indicador de proyección de los gastos de nómina , basado en la variación del salario mínimo legal mensual vigente en Colombia en los últimos años.

Histórico de Incrementos : Se registran los porcentajes de incremento anual del salario mínimo desde 2010 hasta 2024.

Tendencia de Crecimiento :

Los aumentos más altos ocurrieron en 2023 (16,00%) y 2024 (12,07%) .

Hubo aumentos más bajos en 2010 (3,64%) y 2014 (4,50%) .

Promedio de Crecimiento :

La sumatoria total de los aumentos en estos años es 107,78% .

El promedio anual de incremento del salario mínimo en este período es del 6,74% .

Uso del Promedio : Este 6.74% sirve como referencia para proyectar los aumentos futuros en los costos de nómina .

Con base en este análisis, las empresas pueden prever que los costos laborales aumentarán aproximadamente un 6.74% anual.

52. PROYECCION DE GASTOS PERSONALES

PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PAA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO					
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Administración	38,895,120	41,515,193	44,311,760	47,296,711	50,482,735
Nómina Ventas y Comercial	19,447,560	20,757,596	22,155,880	23,648,355	25,241,368
Nómina Producción	0	0	0	0	0
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	58,342,680	62,272,789	66,467,640	70,945,066	75,724,103

Este cuadro muestra la proyección de los gastos de personal para el período de evaluación del proyecto, desglosando los costos de nómina en diferentes áreas de la empresa.

Puntos clave:

División de costos de nómina:

Nómina Administración : Representa los sueldos del personal administrativo. Se observa un incremento progresivo de 38.895.120 en el año 1 a 50.482.735 en el año 5 .

Nómina Ventas y Comercial : Incluye los salarios del equipo comercial y de ventas.

También crece anualmente, pasando de 19.447.560 en el año 1 a 25.241.368 en el año 5 .

Nómina Producción : No se asigna presupuesto en este rubro, lo que sugiere que no se prevé contratar personal de producción.

Tendencia de crecimiento :

Se observa un crecimiento constante de la nómina cada año.

En el año 5 , el costo total de la nómina alcanza 75.724.103 .

Los costos de personal aumentan debido al crecimiento del proyecto.

Se proyecta un incremento acorde con la inflación y otros factores económicos.

Es importante considerar cómo este crecimiento afecta la rentabilidad del negocio.

53. PROYECCION DE GASTOS

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE PRODUCCION PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA AREA DE PRODUCCION	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	210,000	0.00%	0	0	0	0	0
Servicios publicos	150,000	0.00%	0	0	0	0	0
Arrendamientos	680,000	0.00%	0	0	0	0	0
Servicios de vigilancia	170,000	0.00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	120,000	0.00%	0	0	0	0	0
Servicio de cafetería y casino	220,000	0.00%	0	0	0	0	0
Servicios temporales	250,000	0.00%	0	0	0	0	0
Servicio generales: Aseo y va	210,000	0.00%	0	0	0	0	0
Servicio de telefonía e interne	120,000	0.00%	0	0	0	0	0
Gastos Legales	160,000	0.00%	0	0	0	0	0
Mantenimiento y Reparacione	220,000	0.00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	260,000	0.00%	0	0	0	0	0
Transportes y Fletes	230,000	0.00%	0	0	0	0	0
Depreciación de Activos	110,000	0.00%	0	0	0	0	0
Amortización Diferidos	180,000	0.00%	0	0	0	0	0
Diversos y otros gastos gener	110,000	0.00%	0	0	0	0	0
TOTAL DEL GASTO	3,400,000		0	0	0	0	0

Este cuadro muestra la proyección de los gastos generales de producción para el período de evaluación del proyecto. Se desglosan diferentes tipos de gastos operativos y administrativos.

Presupuesto mensual asignado:

Se detallan distintos conceptos de gasto como honorarios profesionales, servicios públicos, arrendamientos, vigilancia, papelería, transportes , entre otros.

La suma total mensual de estos gastos es de 3.400.000 .

% de prorrata área de producción:

Se observa que todos los valores están en 0.00% , lo que indica que estos gastos no están siendo asignados directamente al área de producción.

Gasto total por año:

En los años de evaluación (Año 01 a Año 05), todos los valores están en 0 , lo que sugiere que estos gastos no se han considerado en la proyección financiera o que no se han incluido en la producción.

Aunque hay una estimación del presupuesto mensual , estos gastos no se están reflejando en la proyección anual.

Es importante revisar si esta omisión es intencional o si falta asignarlos correctamente dentro del plan financiero.

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO								INDICADOR DE PROYECCION DEL GASTO. PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS	
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA AREA DE ADMINISTRACION, CONTABLE Y FINANCIERA	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05	AÑO	VALOR % I.P.C
Honorarios Profesionales	210,000	70.00%	1,764,000	1,852,186	1,944,782	2,042,006	2,144,090	2011	3.73%
Servicios publicos	150,000	50.00%	900,000	945,000	992,250	1,041,863	1,093,956	2012	2.44%
Arrendamientos	680,000	50.00%	4,080,000	4,284,000	4,498,200	4,723,110	4,959,266	2013	1.94%
Servicios de vigilancia	170,000	50.00%	1,020,000	1,071,000	1,124,550	1,180,778	1,239,816	2014	3.66%
Copias, fotocopias	120,000	70.00%	1,008,000	1,058,400	1,111,320	1,166,886	1,225,230	2015	6.77%
Servicio de cafeteria y casino	220,000	50.00%	1,320,000	1,386,000	1,455,300	1,528,065	1,604,468	2016	5.75%
Servicios temporales	250,000	20.00%	600,000	630,000	661,500	694,575	729,304	2017	4.09%
Servicio generales: Aseo y varios	210,000	50.00%	1,260,000	1,323,000	1,389,150	1,458,608	1,531,538	2018	3.18%
Servicio de telefonía e internet	120,000	60.00%	864,000	907,200	952,560	1,000,188	1,050,197	2019	3.80%
Gastos Legales	160,000	100.00%	1,920,000	2,016,000	2,116,800	2,222,640	2,333,772	2020	1.61%
Mantenimiento y Reparaciones	220,000	0.00%	0	0	0	0	0	2021	5.62%
Papelería y utiles de oficina	260,000	50.00%	1,560,000	1,638,000	1,719,900	1,805,895	1,896,190	2022	13.12%
Transportes y Fletes	230,000	10.00%	276,000	289,800	304,290	319,505	335,480	2023	9.28%
Depreciación de Activos	110,000	40.00%	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	2024	
Amortización Diferidos	180,000	80.00%	1,728,000	1,728,000	1,728,000	1,728,000	1,728,000		
Diversos y otros gastos generales	110,000	40.00%	528,000	554,400	582,120	611,226	641,787	SUMATORIA	64.99%
PRESUPUESTO MENSUAL	3,400,000		19,356,000	20,210,986	21,108,722	22,051,343	23,041,094	PROMEDIO	5.00%

Presupuesto mensual asignado:

Se detallan diferentes conceptos de gasto como honorarios profesionales, servicios públicos, arrendamientos, vigilancia, papelería, transportes , entre otros.

El total del presupuesto mensual es de 3.400.000.

% de prorrata en el área de administración:

Ejemplo: Honorarios profesionales (70%), Servicios de vigilancia (50%) .

Gasto anual total por año:

El gasto proyectado aumenta progresivamente cada

Ejemplo:

Año 01: 19,356,000

23.041.094

Indicador de proyección del gasto (IPC promedio de los últimos 10 años):

Se toma como referencia el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de

El promedio del IPC es 5,00% .

Los gastos administrativos se incrementan anualmente .

Es fundamental evaluar estos costos dentro del presupuesto global del proyecto para garantizar la viabilidad financiera.

54. DISTRIBUCION PORCENTUAL

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS GASTOS GENERALES COMUNES A LAS AREAS EMPRESARIALES					
DETALLE O TIPO DE GASTO DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA DE ADMINISTRACION , CONTABLE Y FINANCIERA	AREA DE PRODUCCION (INDUSTRIAL)	AREA COMERCIAL (MERCADERO Y VENTAS)	TOTAL PORCENTAJE
Honorarios Profesionales	210,000	70.00%	0.00%	30.00%	100.00%
Servicios publicos	150,000	50.00%	0.00%	50.00%	100.00%
Arrendamientos	680,000	50.00%	0.00%	50.00%	100.00%
Servicios de vigilancia	170,000	50.00%	0.00%	50.00%	100.00%
Copias, fotocopias	120,000	70.00%	0.00%	30.00%	100.00%
Servicio de cafeteria y casino	220,000	50.00%	0.00%	50.00%	100.00%
Servicios temporales	250,000	20.00%	0.00%	80.00%	100.00%
Servicio generales: Aseo y varios	210,000	50.00%	0.00%	50.00%	100.00%
Servicio de telefonía e internet	120,000	60.00%	0.00%	40.00%	100.00%
Gastos Legales	160,000	100.00%	0.00%	0.00%	100.00%
Mantenimiento y Reparaciones	220,000	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Papelería y utiles de oficina	260,000	50.00%	0.00%	50.00%	100.00%
Transportes y Fletes	230,000	10.00%	0.00%	90.00%	100.00%
Depreciación de Activos	110,000	40.00%	0.00%	60.00%	100.00%
Amortización Diferidos	180,000	80.00%	0.00%	20.00%	100.00%
Diversos y otros gastos generales	110,000	40.00%	0.00%	60.00%	100.00%
TOTAL PRESUPUESTO MES	3,400,000				

Este cuadro muestra la distribución del presupuesto mensual de 3.400.000 en diferentes áreas de la empresa:

Área de Administración, Contable y Financiera

Área de Producción (Industrial)

Área Comercial (Mercadeo y Ventas)

Cada tipo de gasto se distribuye en porcentaje en diferentes áreas comerciales con un límite específico.

Algunos gastos son exclusivos de un área , mientras que otros se reparten entre dos o tres áreas.

Ejemplos de distribución:

Honorarios Profesionales:

70% Administración

30% Comercial

Servicios Públicos:

50% Producción

50% Comercial

Servicio de Telefonía e Internet:

60% Administración

40% Comercial

Amortización Diferida:

100% Administración

La mayoría de los gastos se reparten entre dos o más áreas según su naturaleza y uso.

El área de producción tiene menor carga de gastos administrativos, ya que muchos costos se centran en administración y comercialización.

Este análisis permite una mejor planificación financiera y asignación de recursos en la empresa.

55. NOMINA DE PERSONAL

NOMINA DE PERSONAL AREA DE VENTAS O COMERCIAL							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA	CARGA	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21.83%	25.50%		
Director de ventas	1,100,000.00	0	1,100,000.00	240130	280500	1,620,630.00	19447560
			0.00	0	0	0.00	0
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	1,100,000.00	0	1,100,000.00	240130	280500	1,620,630.00	19447560

Este cuadro muestra el cálculo de la nómina para el Director de Ventas , considerando su salario base, cargas prestacionales y parafiscales.

Sueldo Mensual:

El Director de Ventas tiene un salario base de 1.100.000 COP.

No recibe auxilio de transporte (probablemente porque su salario supera el tope para recibirlo).

Cálculo de Cargas Prestacionales y Parafiscales:

Carga Prestacional (21,83%) → 240.130 COP

Carga Parafiscal (25,50%) → 280.500 COP

Total de Gasto de Nómina:

Mensual: 1.620.630 COP (sueldo + cargas)

Anual: 19.447.560 COP (1.620.630 × 12 meses)

El costo real de este empleado es mayor que su sueldo base debido a las cargas prestacionales y parafiscales.

La empresa debe prever estos costos adicionales en su presupuesto anual.

Como solo hay un empleado registrado, el total de la nómina es igual a los valores del Director de Ventas.

56. SIMULADOR DE COSTOS



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

SIMULADOR DE COSTOS DE D.F.I. POR MODALIDAD DE TRANSPORTE

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	Tomates pelados	Campos Modificables
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	2002.90.00.00	Campos con Formulas
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	2002.90.00.00	
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	PACA X 6 UND	CONVERSION EUR A USD
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	1.838	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	V	TIPO DE EMPAQUE	PALET	
		DIMENSIONES DEL EMPAQUE m	80X120 CM	
	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	SAN PAOLO BELSITO	
	VII	DESTINO: / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	COLOMBIA	
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	4.45	
	IX	UNIDAD DE CARGA	20	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	X	UNIDADES COMERCIALES	2400	
	XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	30	
	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	FCA BUENAVENTURA	
	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	ANTICIPADO	
	XIV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	\$ 4,369.70	

.Información Básica del Producto

Producto: Tomates pelados.

Posición arancelaria: Código 2002.90.00.00 (usado para identificar la categoría del producto en el comercio internacional).

Unidad comercial de venta: Paca x 6 unidades .

Valor de la unidad comercial: 1.833 (probablemente en USD o EUR).

Empaque: Palet (80x120 cm) .

Información Básica del Embarque

Origen y punto de carga: San Paolo Belsito (Italia).

Destino: Colombia .

Peso total del embarque: 4,45 kg/tonelada .

Unidades comerciales: 2,400 .

Volumen total del embarque: 30 m³ .

Otra Información de Importancia

Término de Venta (Incoterm): FCA Buenaventura (Free Carrier, significa que el vendedor entrega la mercancía en un punto acordado).

Forma de pago: Anticipado .

Tipo de cambio utilizado: 4.389,70 COP/USD .

Este simulador permite calcular los costos de importación de un producto desde el extranjero a Colombia, considerando factores como el precio unitario, la logística del transporte y el tipo de cambio. Esto ayuda a las empresas a estimar sus costos y tomar decisiones estratégicas en comercio internacional.

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		MARÍTIMO			AÉREO			TERRESTRE		
		Costo	Costo Total	TIEMPO	Costo	Costo Total	TIEMPO	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO
PAÍS EXPORTADOR	EMPAQUE	0.00	0.41		0.000			0.000		
	EMBALAJE	0.00	1.20		0.000			0.000		
	VALOR EXW	1.84	4,412.81	-	1.838	4,411.20		1.838	4,411.20	
	Costos Directos									
	UNITARIZACIÓN	0.050	120.10		0.000			0.000		
	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0.010	23.60		0.000			0.000		
	DOCUMENTACIÓN	0.050	120.10		0.000			0.000		
	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0.171	410.20		0.000			0.000		
	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0.058	140.20		0.000			0.000		
	MANIPULEO PREEMBARQUE	0.046	110.10		0.000			0.000		
	MANIPULEO EMBARQUE	0.067	160.00		0.000			0.000		
	BANCARIO	0.100	240.10		0.000			0.000		
	AGENTES	0.094	226.10		0.000			0.000		
	Costos Indirectos									
	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0.000			0.000	-		0.000		
	CAPITAL-INVENTARIO	0.000			0.000	-		0.000	-	
	SEGURO***		226.10			28.67			28.67	
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0.740	1,776.60		0.012	28.67		0.012	28.67	
	VALOR : FCA No Incluye Embarque	2.512	6,029.41	-	1.850	4,439.87	-	1.850	4,439.87	-
	VALOR : FAS No Incluye Embarque	2.512	6,029.41	-		N/A			N/A	
	VALOR : FOB	2.579	6,189.41	-		N/A			N/A	
	TRANSPORTE INTERNACIONAL	0.000			0.000			0.000		
	VALOR CFR	2.579	6,189.41	-		N/A			N/A	
PAÍS EXPORTADOR	EMPAQUE	0.00	0.41		0.000			0.000		
	EMBALAJE	0.00	1.20		0.000			0.000		
	VALOR EXW	1.84	4,412.81	-	1.838	4,411.20		1.838	4,411.20	
	Costos Directos									
	UNITARIZACIÓN	0.050	120.10		0.000			0.000		
	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0.010	23.60		0.000			0.000		
	DOCUMENTACIÓN	0.050	120.10		0.000			0.000		
	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0.171	410.20		0.000			0.000		
	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0.058	140.20		0.000			0.000		
	MANIPULEO PREEMBARQUE	0.046	110.10		0.000			0.000		
	MANIPULEO EMBARQUE	0.067	160.00		0.000			0.000		
	BANCARIO	0.100	240.10		0.000			0.000		
	AGENTES	0.094	226.10		0.000			0.000		
	Costos Indirectos									
	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0.000			0.000	-		0.000		
	CAPITAL-INVENTARIO	0.000			0.000	-		0.000	-	
	SEGURO***		226.10			28.67			28.67	
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0.740	1,776.60		0.012	28.67		0.012	28.67	
	VALOR : FCA No Incluye Embarque	2.512	6,029.41	-	1.850	4,439.87	-	1.850	4,439.87	-
	VALOR : FAS No Incluye Embarque	2.512	6,029.41	-		N/A			N/A	
	VALOR : FOB	2.579	6,189.41	-		N/A			N/A	
	TRANSPORTE INTERNACIONAL	0.000			0.000			0.000		
	VALOR CFR	2.579	6,189.41	-		N/A			N/A	

TRANSITO INTERNACIONAL	TRANSPORTE INTERNACIONAL	0.000			0.000			0.000	-	
	VALOR CFR	2.579	6,189.41	-		N/A			N/A	
	VALOR CPT	2.579	6,189.41	-	1.850	4,439.87	0.00	1.850	4,439.87	0.00
	SEGURO INTERNACIONAL	0.016	38.76		0.012	28.67		0.012	28.67	
	VALOR CIF	2.595	6,228.17	-		N/A			N/A	
	VALOR CIP	2.595	6,228.17	-	1.862	4,468.55	0.00	1.862	4,468.55	0.00
	MANIPUELO DE DESEMBARQUE	0.000			0.000	-		0.000		
	Costos indirectos									
	CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-		0.000			0.000		
	COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL	0.756	1,815.36		0.024	57.35		0.024	57.35	
	VALOR DAP** No Incluye Desembarque	2.595	6,228.17	-		N/A			N/A	
	VALOR DAT	2.595	6,228.17	-	1.862	4,468.55	0.00	1.862	4,468.55	0.00
PAIS IMPORTADOR	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	0.000			0.000			0.000		
	ALMACENAMIENTO	0.000			0.000			0.000		
	VALOR DAP***	2.595	6,228.17	-	1.862	4,468.55	-	1.862	4,468.55	-
	DOCUMENTACION	0.000			0.000			0.000		
	ADUANEROS (IMPUESTOS)	0.467	1,121.07		0.000			0.000		
	AGENTES	0.010	24.91		0.000			0.000		
	BANCARIO	0.000			0.000			0.000		
	Costos indirectos									
	CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-	-	0.000			0.000		
	SEGURO		47.68							
	COSTO DE LA DFI PAIS IMPORTADOR	1.254	3,009		0.024	57.35		0.024	57.35	
	VALOR DDP TOTAL	3.092	7,421.84	-	1.862	4,468.55	-	1.862	4,468.55	-

Este cuadro presenta un análisis detallado de los costos de exportación para tres modalidades de transporte: marítimo, aéreo y terrestre .

Concepto de Costos de Exportación

Incluye todos los costos involucrados en la exportación de un producto desde el país de origen hasta el destino final. Se divide en:

Empaque y embalaje: Costos relacionados con la preparación del producto para la exportación.

Valor EXW (Ex Works): Precio del producto en la fábrica o punto de origen, sin incluir costos de transporte o logística.

Costos Directos

Estos son los gastos que impactan directamente el costo de exportación, como:

Unitización y manipulación local (carga y descarga del producto en el país de origen).

Documentación y trámites aduaneros.

Transporte hasta el punto de embarque (interno en el país exportador).

Almacenamiento intermedio y manejo en el puerto o terminal .

Bancario y agentes (comisiones, intermediarios y costos financieros).

Costos indirectos

Estos incluyen costos administrativos, capital de inversión y seguros . Son costos que no están directamente relacionados con la logística, pero afectan el costo total de exportación.

Costos Totales por Modalidad de Transporte

Marítimo: Se detallan todos los costos, sumando un valor CFR de 6.189,46 (probablemente en USD).

Aéreo: No hay costos registrados en esta opción, lo que indica que no se está considerando esta modalidad en este análisis.

Terrestre: Solo aparecen algunos costos parciales, lo que sugiere que esta opción no es la principal.

El análisis muestra que el transporte marítimo es el más detallado y probablemente el más utilizado en esta exportación. Se presentan los costos desde la fábrica hasta el punto de entrega internacional, facilitando la comparación de costos según el tipo de transporte

Este cuadro desglosa los costos asociados al tránsito internacional y los costos en el país importador , clasificándolos por modalidad de transporte (marítimo, aéreo y terrestre).

Tránsito Internacional

Aquí se incluyen los costos desde que la mercancía sale del país exportador hasta que llega al país importador.

Valor CFR (Costo y Flete): El costo total del producto más el flete internacional.

Valor CPT (Carriage Paid To): Similar al CFR, pero con costos ajustados según la modalidad de transporte.

Seguro Internacional: Costo de asegurar la carga durante el tránsito.

Valor CIF (Costo, Seguro y Flete): Incluye el precio del producto, el flete y el seguro internacional.

Valor CIP: Equivalente al CIF, pero con cobertura ampliada en transporte multimodal.

Manipulación de Desembarque: Costos de descarga en el país importador.

Costos en el País Importador

Estos son los gastos asociados una vez que la mercancía ha llegado al país de destino.

Capital de Inventario: Costos financieros derivados del tiempo en que la mercancía está en tránsito.

Documentación y Aduanas: Gastos administrativos y pago de impuestos.

Almacenamiento: Costos por mantener la mercancía en bodegas antes de su distribución.

Transporte Local: Costo de mover la mercancía desde el puerto hasta su destino final.

Valor DAP (Delivered At Place): Costo total de la mercancía puesta en el lugar convenido con el comprador.

Valor DAT (Delivered At Terminal): Costo total hasta la terminal acordada en el país importador.

Valor DDP (Delivered Duty Paid): Incluye todos los costos hasta la entrega final, impuestos pagados.

Este análisis proporciona una visión clara de los costos desde la exportación hasta la entrega en el país importador. Destaca cómo varían los costos según la modalidad de transporte y las condiciones de entrega acordadas (CFR, CIF, DAP, etc.), permitiendo evaluar la opción más eficiente para la logística internacional.

TRÁNSITO INTERNACIONAL	TRANSPORTE INTERNACIONAL	0.000			0.000			0.000	-	
	VALOR CFR	2.579	6,189.41	-		N/A			N/A	
	VALOR CPT	2.579	6,189.41	-	1.850	4,439.87	0.00	1.850	4,439.87	0.00
	SEGURO INTERNACIONAL	0.016	38.76		0.012	28.67		0.012	28.67	
	VALOR CIF	2.595	6,228.17	-		N/A			N/A	
	VALOR CIP	2.595	6,228.17	-	1.862	4,468.55	0.00	1.862	4,468.55	0.00
	MANIPUELO DE DESEMBARQUE	0.000			0.000	-		0.000		
	Costos indirectos									
	CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-		0.000			0.000		
	COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL	0.756	1,815.36		0.024	57.35		0.024	57.35	
	VALOR DAP** No Incluye Desembarque	2.595	6,228.17	-		N/A			N/A	
	VALOR DAT	2.595	6,228.17	-	1.862	4,468.55	0.00	1.862	4,468.55	0.00
PAIS IMPORTADOR	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	0.000			0.000			0.000		
	ALMACENAMIENTO	0.000			0.000			0.000		
	VALOR DAP***	2.595	6,228.17	-	1.862	4,468.55	-	1.862	4,468.55	-
	DOCUMENTACION	0.000			0.000			0.000		
	ADUANEROS (IMPUESTOS)	0.467	1,121.07		0.000			0.000		
	AGENTES	0.010	24.91		0.000			0.000		
	BANCARIO	0.000			0.000			0.000		
	Costos indirectos									
	CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-	-	0.000			0.000		
	SEGURO		47.68							
	COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR	1.254	3,009		0.024	57.35		0.024	57.35	
	VALOR DDP TOTAL	3.092	7,421.84	-	1.862	4,468.55	-	1.862	4,468.55	-

Este cuadro desglosa los costos asociados al tránsito internacional y los costos en el país importador , clasificándolos por modalidad de transporte (marítimo, aéreo y terrestre).

Tránsito Internacional

Aquí se incluyen los costos desde que la mercancía sale del país exportador hasta que llega al país importador.

Valor CFR (Costo y Flete): El costo total del producto más el flete internacional.

Valor CPT (Carriage Paid To): Similar al CFR, pero con costos ajustados según la modalidad de transporte.

Seguro Internacional: Costo de asegurar la carga durante el tránsito.

Valor CIF (Costo, Seguro y Flete): Incluye el precio del producto, el flete y el seguro internacional.

Valor CIP: Equivalente al CIF, pero con cobertura ampliada en transporte multimodal.

Manipulación de Desembarque: Costos de descarga en el país importador.

Costos en el País Importador

Estos son los gastos asociados una vez que la mercancía ha llegado al país de destino.

Capital de Inventario: Costos financieros derivados del tiempo en que la mercancía está en tránsito.

Documentación y Aduanas: Gastos administrativos y pago de impuestos.

Almacenamiento: Costos por mantener la mercancía en bodegas antes de su distribución.

Transporte Local: Costo de mover la mercancía desde el puerto hasta su destino final.

Este documento presenta una proyección de ingresos basada en la producción comercializable en el exterior, así como un análisis de la variación del precio unitario de venta y su impacto en los ingresos futuros.

Proyección de Ingresos

Cantidad Exportada: 2,400 unidades

Número de períodos considerados: 10

Precio Unitario de Venta Año 1: \$27,004.75

Ingresos proyectados:

Año 1: \$648,114,000.00

Año 2: \$699,253,513.52

Año 3: \$761,613,226.97

Año 4: \$837,359,999.48

Año 5: \$929,244,334.08

Estos ingresos proyectados aumentan cada año debido al crecimiento en el precio unitario de venta.

Variación del Precio de Exportación

Indicador de Variación: 2,75% anual

Cálculo basado en datos históricos:

Noviembre de 2024: 5,53%

Octubre de 2024: 0,43%

Septiembre de 2024: 2,46%

Agosto 2024: -2,12%

Julio 2024: 7,46%

Junio 2024: 3.860,00 (valor base de comparación)

Promedio de Variación: 2,75% (tasa utilizada para la proyección futura).

Este análisis permite prever el crecimiento de los ingresos a partir del incremento en el precio unitario de venta, considerando un crecimiento anual del 2.75% . Esto ayuda a planificar estrategias financieras y de exportación a largo plazo.

Este documento presenta un análisis de los costos totales de exportación, el valor de las unidades exportadas y un cálculo del costo por unidad exportada, junto con un registro de valores históricos mensuales.

Costos de exportación

Valor DAP (Delivered At Place): \$6,228.17 → Precio de la mercancía entregada en destino.

Valor EXW (Ex Works): \$4,412.81 → Precio de la mercancía en la fábrica, sin costos de transporte.

Costos de Exportación: \$1,815.36 → Gastos adicionales asociados al proceso de exportación.

Cálculo del Costo Total de Exportación

Costo Total de la Exportación: \$7.508.032,67

Unidades exportadas: 2.400

Costo por Unidad Exportada: \$3,128.35

Estos cálculos permiten evaluar cuánto cuesta exportar cada unidad, considerando todos los gastos involucrados.

Registro de Valores Mensuales y Promedio

Se incluyen valores mensuales de referencia desde junio hasta noviembre de 2024, con un promedio de \$4,135.83 . Este dato es útil para analizar la evolución de precios en el tiempo.

El documento ayuda a entender el costo total de exportación y la evolución de los valores a lo largo del tiempo. El cálculo del costo por unidad exportada (\$3,128.35) es clave para evaluar la rentabilidad y optimizar estrategias de precios en el mercado internacional.

58. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

DISTRIBUIDORA V&M SAS					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Periodo de Evaluación del Proyecto					
CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS					
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos por Ventas					
Nacionales					
En el Exterior	648,114,000	699,253,514	761,613,227	837,359,999	929,244,334
TOTAL INGRESOS	648,114,000	699,253,514	761,613,227	837,359,999	929,244,334
COSTO DE VENTAS					
Costo de la Mercancía vendida	360,000,000	400,680,000	454,451,256	525,163,871	618,222,909
Costos de la exportacion	75,080,327	81,004,549	88,228,568	97,003,401	107,647,679
Gastos de Personal (Producción)	0	0	0	0	0
Otros Costos: Gastos Generales Producción	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS	435,080,327	481,684,549	542,679,824	622,167,273	725,870,589
UTILIDAD BRUTA	213,033,673	217,568,965	218,933,403	215,192,727	203,373,745
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION					
Gastos de Personal de Administración	38,895,120	41,515,193	44,311,760	47,296,711	50,482,735
Gastos Generales de Administración	19,356,000	20,210,986	21,108,722	22,051,343	23,041,094
GASTOS GENERALES DE VENTAS					
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	19,447,560	20,757,596	22,155,880	23,648,355	25,241,368
Gastos Generales de Ventas					
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	77,698,680	82,483,775	87,576,361	92,996,409	98,765,197
UTILIDAD OPERACIONAL	135,334,993	135,085,189	131,357,042	122,196,318	104,608,548
Provisión Impuesto de Renta 35%	47,367,248	47,279,816	45,974,965	42,768,711	36,612,992
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	87,967,746	87,805,373	85,382,078	79,427,607	67,995,556
Reserva Legal	8,796,775	8,780,537	8,538,208	7,942,761	6,799,556
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS	79,170,971	79,024,836	76,843,870	71,484,846	61,196,001

Este documento muestra una proyección financiera para los próximos cinco años, analizando ingresos, costos y utilidad neta.

Ingresos Operacionales

Provenientes de ventas en el exterior:

Año 1: \$648,114,000

Año 2: \$699,253,514

Año 3: \$761,613,227

Año 4: \$837,359,999

Año 5: \$929,244,334

No hay ventas nacionales proyectadas.

Total Ingresos = Ventas en el exterior (ya que no hay nacionales).

Costos de Ventas

Incluye:

Costo de mercancía vendida (materia prima, producción, distribución).

Costo de exportación (transporte, aduanas, seguros).

Gastos de personal en producción (en este caso, no hay).

Otros costos generales de producción (también en cero).

Costos totales proyectados:

Año 1: \$435,080,327

Año 2: \$481,684,518

Año 3: \$542,679,824

Año 4: \$622,167,237

Año 5: \$725,870,589

Utilidad bruta

Fórmula:

$$\frac{\text{Ingresos Totales} - \text{Costos totales}}{\text{Ingresos Totales}} \times 100$$

Totales–Costos totales.

Año 1: \$213,033,673

Año 2: \$217,569,996

Año 3: \$218,933,403

Año 4: \$215,192,762

Año 5: \$203,373,745

Gastos Generales

Gastos de administración:

Incluye costos personales y administrativos.

Gastos generales de ventas:

Personal de ventas y comercialización.

Total de Gastos Generales:

Año 1: \$77,698,689

Año 2: \$82,483,775

Año 3: \$87,576,361

Año 4: \$92,996,409

Año 5: \$98,759,524

Utilidad Operacional

Fórmula:

Utilidad bruta—Gastos Generales\text{Utilidad Bruta} - \text{Gastos Generales}Utilidad

bruta—Gastos Generales.

Año 1: \$135,334,983

Año 2: \$135,086,221

Año 3: \$131,357,042

Año 4: \$122,196,353

Año 5: \$104,614,221

Impuestos y Utilidad Neta

Provisión de impuesto del 35%.

Reserva Legal (separación de utilidades para respaldo).

Utilidad distribuible a socios.

Utilidad después de impuestos:

Año 1: \$87,967,739

Año 2: \$87,806,043

Año 3: \$85,382,077

Año 4: \$79,427,629

Año 5: \$68,998,374

Utilidad a distribuir a socios:

Año 1: \$79,170,971

Año 2: \$78,748,683

Año 3: \$76,843,870

Año 4: \$71,841,864

Año 5: \$61,196,505

Se proyecta un crecimiento en ingresos debido a las ventas internacionales.

Los costos aumentan progresivamente , impactando la utilidad bruta.

La utilidad operativa y neta tiende a disminuir debido al incremento en costos y gastos generales.

Se mantiene una rentabilidad estable , aunque con una tendencia a la baja en la utilidad a distribuir en los últimos años.

Este análisis permite tomar decisiones estratégicas para optimizar costos y mantener márgenes de ganancia.

59. FLUJO NETO DE EFECTIVO

DISTRIBUIDORA V&M SAS						
FLUJO NETO DE EFECTIVO						
Periodo de Evaluación del Proyecto						
CONCEPTO		AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS						
INGRESOS OPERACIONALES						
Ingresos por Ventas						
Nacionales						
En el Exterior		648,114,000	699,253,514	761,613,227	837,359,999	929,244,334
TOTAL INGRESOS		648,114,000	699,253,514	761,613,227	837,359,999	929,244,334
COSTO DE VENTAS						
Costo de la Mercancía vendida		360,000,000	400,680,000	454,451,256	525,163,871	618,222,909
Costos de la exportacion		75,080,327	81,004,549	88,228,568	97,003,401	107,647,679
Gastos de Personal (Producción)		0	0	0	0	0
Otros Costos: Gastos Generales Producción		0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS		435,080,327	481,684,549	542,679,824	622,167,273	725,870,589
UTILIDAD BRUTA		213,033,673	217,568,965	218,933,403	215,192,727	203,373,745
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION						
Gastos de Personal de Administración		38,895,120	41,515,193	44,311,760	47,296,711	50,482,735
Gastos Generales de Administración		19,356,000	20,210,986	21,108,722	22,051,343	23,041,094
GASTOS GENERALES DE VENTAS						
Gastos de Personal de Ventas y Comercial		19,447,560	20,757,596	22,155,880	23,648,355	25,241,368
Gastos Generales de Ventas						
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES		77,698,680	82,483,775	87,576,361	92,996,409	98,765,197
UTILIDAD OPERACIONAL		135,334,993	135,085,189	131,357,042	122,196,318	104,608,548
Provisión Impuesto de Renta 33%		44,660,548	44,578,113	43,347,824	40,324,785	34,520,821
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		90,674,446	90,507,077	88,009,218	81,871,533	70,087,727
Reserva Legal		9,067,445	9,050,708	8,800,922	8,187,153	7,008,773
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS		81,607,001	81,456,369	79,208,297	73,684,380	63,078,955
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciación de Activos		1,320,000	1,320,000	1,320,000	1,320,000	1,320,000
Amortización Diferidos		2,160,000	2,160,000	2,160,000	2,160,000	2,160,000
INVERSIONES PRELIMINARES						
Gastos Preoperativos	1,833,000					
Inversiones Fijas	2,570,000					
Capital de Trabajo	120,000					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	4,523,000	85,087,001	84,936,369	82,688,297	77,164,380	66,558,955

Este documento muestra la proyección del flujo neto de efectivo de la empresa para los próximos cinco años. Es una herramienta clave para evaluar la liquidez y capacidad de inversión de la empresa.

Ingresos Operacionales

Las ventas en el exterior generan los ingresos totales.

No hay ventas nacionales proyectadas.

Ingresos totales:

Año 1: \$648,114,000

Año 2: \$699,253,514

Año 3: \$761,613,227

Año 4: \$837,359,999

Año 5: \$929,244,334

Costos de Ventas

Incluye:

Costo de la mercancía vendida: Aumenta progresivamente cada año.

Costos de exportación: Crecen a medida que la empresa vende más.

Costos totales:

Año 1: \$435,080,327

Año 2: \$481,684,518

Año 3: \$542,679,824

Año 4: \$622,167,237

Año 5: \$725,870,589

Utilidad bruta

Fórmula:

$$\frac{\text{Ingresos Totales} - \text{Costos totales}}{\text{Ingresos Totales}} \times 100$$

Totales – Costos totales

Resultados:

Año 1: \$213,033,673

Año 2: \$217,569,996

Año 3: \$218,933,403

Año 4: \$215,192,762

Año 5: \$203,373,745

Gastos Generales

Gastos Administrativos: Personal, gestión y costos generales.

Gastos de Ventas: Personal de ventas y comercialización.

Total Gastos Generales:

Año 1: \$77,698,689

Año 2: \$82,483,775

Año 3: \$87,576,361

Año 4: \$92,996,409

Año 5: \$98,765,197

Utilidad Operacional

Fórmula:

Utilidad bruta—Gastos Generales\text{Utilidad Bruta} - \text{Gastos Generales} Utilidad

bruta—Gastos Generales

Resultados:

Año 1: \$135,334,983

Año 2: \$135,086,221

Año 3: \$131,357,042

Año 4: \$122,196,353

Año 5: \$104,608,548

Impuestos y Utilidad Neta

Provisión de Impuesto del 35%.

Reserva Legal separada de la utilidad.

Utilidad después de impuestos:

Año 1: \$87,967,739

Año 2: \$87,806,043

Año 3: \$85,382,077

Año 4: \$79,427,629

Año 5: \$68,995,556

Utilidad distribuida a socios:

Año 1: \$79,170,971

Año 2: \$78,748,683

Año 3: \$76,843,870

Año 4: \$71,841,864

Año 5: \$63,078,975

Gastos No Desembolsables

Incluyen amortización de activos y gastos sin impacto en efectivo.

Depreciación de activos: \$1.320.000 cada año.

Amortización de diferidos: \$2.160.000 cada año.

Inversiones Preliminares

Incluyen:

Gastos preoperativos: \$1.833.000 (solo en el primer año).

Inversiones fijas: \$2,570,000 (solo en el primer año).

Capital de trabajo: \$120.000 (solo en el primer año).

Flujo neto de efectivo

Refleja la liquidez real de la empresa después de considerar ingresos, costos, impuestos e inversiones.

Resultados:

Año 1: \$4,523,000

Año 2: \$85,087,041

Año 3: \$84,936,369

Año 4: \$82,688,297

Año 5: \$66,558,955

☒ Crecimiento estable: La empresa genera cada vez más ingresos y flujo de efectivo.

 Aumento de costos: Los costos de venta y gastos generales incrementan cada año.

 Menor liquidez en el año 5: Aunque sigue siendo positivo, el flujo de caja neto se reduce.

Este análisis es clave para tomar decisiones sobre inversión y financiamiento en los próximos años.

60. VALOR Y TASA

VALOR PRESENTE NETO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE VALOR PRESENTE NETO						7.000000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-4,523,000	85,087,001	84,936,369	82,688,297	77,164,380	66,558,955
Coficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1 + i)^n$	1.000000	1.070000	1.144900	1.225043	1.310796	1.402552
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-4,523,000	79,520,562	74,186,714	67,498,281	58,868,336	47,455,615
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						323,006,508

TASA INTERNA DE RETORNO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO						5.000000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	
Flujos Netos de Efectivo	-4,523,000	85,087,001	84,936,369	82,688,297	77,164,380	66,558,955
Coficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1 + i)^n$	1.000000	1.050000	1.102500	1.157625	1.215506	1
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-4,523,000	81,035,239	77,039,791	71,429,260	63,483,326	52,150,683
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						340,615,298

El análisis financiero en la imagen evalúa la rentabilidad de un proyecto a través del Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) .

Valor Presente Neto (VPN)

Concepto:

El VPN mide la rentabilidad de un proyecto, ajustando los flujos de efectivo al valor del dinero en el tiempo mediante una tasa de descuento.

Elementos clave en la tabla:

Tasa de descuento: 7.00%

Flujos netos de efectivo: Valores anuales de ingresos menos egresos.

Coefficiente de descuento: Factor para traer los flujos futuros a valor presente.

Flujos netos de efectivo descontados: Flujos ajustados según la tasa de descuento.

Clave de cálculo:

$$\text{Flujo desconectado} = \frac{\text{Flujo neto de efectivo}}{(1 + \text{tasa de descuento})^{\text{norte}}}$$

Ejemplo para el año 1:

$$\frac{85,087,001}{(1.07)^1} = 79,520,562$$

Resultado final:

$$\sum \text{Flujos netos descontados} = 323,006,508$$

💡 Interpretación:

Como el VPN es positivo, el proyecto es rentable bajo la tasa de descuento del 7%.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Concepto:

La TIR es la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a 0, es decir, el punto en el que el proyecto ni gana ni pierde valor en términos de rentabilidad ajustada.

Elementos clave en la tabla:

Tasa de descuento aplicada: 5.00%

Flujos netos de efectivo: Mismos valores usados en VPN.

Coefficiente de descuento: Factores ajustados a la tasa del 5%.

Flujos netos descontados: Ajustados a la TIR. Resultado final:



$$\sum \text{Flujos netos descontados} = 340,615,298$$

Interpretación:

Como el VPN con 5% de descuento es positivo y mayor que con 7% , indica que el proyecto es aún más rentable con una menor tasa de descuento.

✓ VPN positivo: El proyecto genera valor y es financieramente viable.

✓ TIR superior al 5%: La rentabilidad esperada del proyecto es mayor que la tasa de descuento asumida.

⚠ Sensibilidad a la tasa de descuento: Si la tasa de descuento fuera más alta, la rentabilidad se reduciría. En general, el proyecto es rentable y genera buenos retornos.

61. CONCLUSIÓN

En conclusión las importaciones que se realizan todas llevan un proceso diferente ya que depende del producto a importar, cada uno lleva sus requerimientos, certificados, permisos y demás.

La importación de alimentos es algo complicada pero como se ha mencionado anteriormente se debe escoger bien la asesoría si no se tiene experiencia de ello o de cualquier otra para que todo se haga correctamente y no tener complicación legales cuando la mercancía ya esté en puerto o durante el proceso de arribo.

Las importaciones de tomates y puré de tomate desde Italia a Colombia han experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. Esto se debe a una serie de factores, como la alta calidad de los productos italianos, su precio competitivo y la creciente demanda de los consumidores colombianos de productos importados.

Italia es uno de los principales productores de tomates y puré de tomate a nivel mundial, y sus productos son reconocidos por su sabor y calidad superior. Los tomates italianos, cultivados en la fértil región de la Toscana, son famosos por su sabor dulce y su textura carnosa. El puré de tomate italiano, elaborado con tomates frescos y maduros, es un ingrediente esencial en muchas recetas de la cocina italiana y de otras partes del mundo.

El precio de los tomates y puré de tomate italianos es competitivo en el mercado colombiano, lo que los hace atractivos para los importadores y los consumidores. Además, la creciente demanda de productos importados en Colombia ha contribuido al aumento de las importaciones de tomates y puré de tomate desde Italia.

Se espera que las importaciones de tomates y puré de tomate desde Italia a Colombia continúen creciendo en los próximos años, impulsadas por la alta calidad de los productos italianos, su precio competitivo y la creciente demanda de los consumidores colombianos.

Es importante tener en cuenta que la importación de productos agrícolas está sujeta a regulaciones y aranceles que pueden afectar el precio final de los productos. Por lo tanto, es fundamental que los importadores y exportadores estén al tanto de estas regulaciones para garantizar el éxito de sus operaciones comerciales.

Calidad y sabor: Los tomates italianos, especialmente de la variedad San Marzano, son reconocidos por su sabor dulce, baja acidez y pulpa carnosa, características que los hacen muy apreciados por los consumidores colombianos.

Versatilidad: El puré de tomate italiano es un ingrediente básico en diversas preparaciones culinarias, desde salsas y pastas hasta sopas y guisos, lo que impulsa su demanda en hogares y restaurantes.

Imagen de marca: Los productos italianos gozan de una reputación de calidad y Se espera que las importaciones de tomates y puré de tomate desde Italia a Colombia continúen creciendo en el futuro, impulsadas por la demanda de productos de alta calidad y la creciente influencia de la cocina italiana en la gastronomía colombiana. Sin embargo, es fundamental que los actores involucrados en este mercado consideren los retos y oportunidades mencionados anteriormente para garantizar el éxito de sus operaciones comerciales.

En resumen, la importación de tomates y puré de tomate desde Italia a Colombia es un mercado dinámico con un gran potencial de crecimiento. Sin embargo, es crucial que los importadores y distribuidores analicen cuidadosamente las tendencias del mercado, las regulaciones y la competencia para tomar decisiones informadas y aprovechar al máximo las oportunidades.

62. RECOMENDACIONES

Las importaciones de tomates pelados y puré de tomate desde Italia a Colombia están sujetas a regulaciones y aranceles específicos. Por lo tanto, es crucial comprender los requisitos y procedimientos necesarios para llevar a cabo este proceso de importación de manera exitosa.

Regulaciones y requisitos:

Normativa aduanera:

Colombia exige el cumplimiento de normativas aduaneras para la importación de alimentos. Esto incluye la presentación de documentos como la factura comercial, el conocimiento de embarque y la lista de empaque.

Es fundamental asegurarse de que los productos cumplan con los estándares de etiquetado y envasado establecidos por las autoridades colombianas.

Registro sanitario:

Los tomates pelados y el puré de tomate deben contar con un registro sanitario emitido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA).

Este registro certifica que los productos cumplen con los requisitos sanitarios y de calidad para el consumo humano.

Regulaciones fitosanitarias:

El AGROISA es el encargado de regular los aspectos fitosanitarios de los productos importados.

Es posible que se requieran certificados fitosanitarios para garantizar que los tomates estén libres de plagas y enfermedades que puedan afectar la agricultura colombiana.

Impuestos y aranceles:

La importación de tomates está sujeta al pago de aranceles e impuestos, como el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Las tarifas arancelarias pueden variar según el tipo de producto y su clasificación arancelaria. Se recomienda consultar la tabla de aranceles del arancel de aduanas de Colombia para obtener información precisa sobre los aranceles aplicables a los tomates pelados y al puré de tomate.

Proceso de importación:

Identificación de proveedores:

Investigue y seleccione proveedores confiables en Italia que cumplan con los estándares de calidad y las regulaciones colombianas.

Obtención de documentos:

Asegúrese de obtener todos los documentos necesarios, como la factura comercial, el conocimiento de embarque, la lista de empaque y los certificados sanitarios y fitosanitarios.

Registro sanitario:

Inicie el trámite de registro sanitario ante el INVIMA para los tomates pelados y el puré de tomate.

Trámites aduaneros:

Contrate a un agente de aduanas para que lo represente en los trámites aduaneros y le ayude a cumplir con todos los requisitos y regulaciones.

Transporte y almacenamiento:

Coordine el transporte de los productos desde Italia a Colombia, asegurándose de que se mantengan las condiciones adecuadas de temperatura y humedad para preservar su calidad.

Distribución:

Establezca un plan de distribución para llevar los tomates pelados y el puré de tomate a los minoristas y consumidores en Colombia.

Recomendaciones adicionales:

Investigación exhaustiva:

Antes de iniciar el proceso de importación, realice una investigación exhaustiva sobre el mercado colombiano de tomates pelados y puré de tomate. Esto le permitirá identificar oportunidades y desafíos potenciales.

Asesoramiento profesional:

Consulte con expertos en comercio internacional y agentes de aduanas para obtener asesoramiento y orientación sobre el proceso de importación.

Cumplimiento normativo:

Asegúrese de cumplir con todas las regulaciones y requisitos establecidos por las autoridades colombianas para evitar retrasos o sanciones.

Calidad del producto:

Garantice la calidad de los tomates pelados y el puré de tomate, ya que esto es fundamental para el éxito en el mercado colombiano.

Precios competitivos:

Establezca precios competitivos para sus productos, teniendo en cuenta los costos de importación y los precios de mercado en Colombia.

63. BIBLIOGRAFÍA

- <https://www.infobae.com/economia/2018/03/05/las-importaciones-de-tomate-la-primera-pelea-entre-los-industriales-y-el-gobierno/>
- <https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/1676/2007-03T-40.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- <https://www.treid.co/post/importaciones-colombianas-de-salsa-de-tomate-incrementaron-48-53-en-el-primer-trimestre-del-a%C3%B1o>
- http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/constitucion_politica_1991.html
- <https://www.invima.gov.co/atencion-al-ciudadano/consulta-y-descarga-de-documentos-emitidos-por-el-invima#:~:text=Invima%20cuenta%20con%20una%20opci%C3%B3n.de>
- <https://www.andi.com.co/Home/Pagina/27-english-version>
- <https://www.ica.gov.co/>
- <https://www.invima.gov.co/>

[%20documentos%20emitidos%20por%20Invima.&text=En%20la%20casilla%20identificada%2](#)

[0como%3A%20%E2%80%9Cn%C3%BAmero%20de%20documento%E2%80%9D%2C.correspo ndiente%20al%20tr%C3%A1mite%20a%20consultar.](#)

[https://www.cesce.es/es/glosario/comercio-exterior](#)

[https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2448-](#)

[76782019000200002&script=sci_arttext](#)

[https://mercatoitaliano.co/collections/tomates?utm_source=ch](#)

[atgpt.com https://prodotti.com.co/pomodoro-cirio-](#)

[2/?utm_source=chatgpt.com](#)

[https://ayb.com.co/producto/tomates-pelados-2-5-kg/](#)

[https://colombia.yaxa.co/products/cento-tomates-pelados-](#)

[italianos-organicos-1-75-libras-paqu ete-de-6-colombia/](#)

[https://informaprovincia.com/2024/06/12/llego-un-pure-de-tomate-importado-de-italia-cuanto](#)

[-sale-y-en-que-se-diferencia-con-los-nacionales/](#)

[https://globalim.com.co/ingredientes-gourmet/vegetales-](#)

[procesados/tomate-entero-pelado-ital iano/](#)

<https://dagrocol.blogspot.com/2012/08/tomate-milano.html>

<https://www.analistaseconomicos.com/system/files/mencion%20TOMATE%20%28xi%20agrario%29.pdf>

https://www.odepa.gob.cl/wp-content/uploads/2019/02/TomateIndustrial_2018.pdf

<https://rosafoods.com/es/products/rosa-28-oz-san-marzano-italian-peeled-tomatoes?srsltid=AfmBOoo0rIbjHWdiFkXYfgCb2nTyJGh5ckYskKx2cI18dPXoONIBDIO>

<https://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/union-europea/5-enlaces-e-informacion-de-interes/guias-e-instructivos-para-la-exportacion-de-bienes/frutas-frescas/frutas-frescas.pdf.aspx>

https://buffatoproductosgourmet.com/producto/tomates-pelados-visciano-kg--origen-italiano-smr-9fd298f5373d3bc3903dcaa56d092fce840c92e5?utm_source=chatgpt.com

https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/como-importar-a-colombia?utm_source=chatgpt.com

https://www.ica.gov.co/servicios_linea/sispap_principal/consultas/agricola/importacion/como_solicitar-un-documento-de-

[requisitos-fitosan?utm_source=chatgpt.com](https://www.requisitos-fitosan?utm_source=chatgpt.com)

https://www.treid.co/post/importaciones-colombianas-de-salsa-de-tomate-incrementaron-48-53-en-el-primer-trimestre-del-a%C3%B1o?utm_source=chatgpt.com

<https://cbpcomplaints.cbp.gov/s/article/Article-600?language=es>

<https://panepanna.es/el-tomate-en-conserva-del-tomate-pelado-al-concentrado-de-tomate/>

<https://www.infobae.com/economia/2018/03/05/las-importaciones-de-tomate-la-primer-pelea-entre-los-industriales-y-el-gobierno/>

<https://www.fao.org/faolex/results/details/es/c/LEX-FAOC093013/> https://www.odepa.gob.cl/wp-content/uploads/2019/02/TomateIndustrial_2018.pdf

<https://www.sba.gov/es/guia-de-negocios/haga-crecer-su-empresa/exporte-productos/ventas-internacionales/conozca-las-leyes-y-reglamentos-de-importacion-y-exportacion>

<https://ayb.com.co/producto/tomates-pelados-2-5-kg/>

https://www.sanidad.gob.es/areas/sanidadExterior/importacion/usoConsumoHumano/requisitos/requisitos_PNOA.htm

<https://www.dsv.com/es-mx/sobre-dsv/latam/dsv-colombia/como-exportar-a-colombia>

<https://oec.world/es/profile/bilateral->

[product/tomatoes/reporter/col](#)

<https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/HomeAlimentos/Con>

[servas%20Vegetales/conservas/](#)

[Guia/comoExportarConservas_V.pdf](#)

<https://cvn.com.co/requisitos-para-exportar-frutas-desde-colombia/>