

Estudio De Factibilidad Para La Importación De Máquinas Despulpadora de Frutas  
Desde Klettgau - Alemania Hacia Santiago De Cali – Colombia

Madelaine Barrios Bastidas

Correo: [madelainebarrios2001@gmail.com](mailto:madelainebarrios2001@gmail.com)

Cel: 3217927070

Lizeth Dayana García Mina

Correo: [lizethdayanagarciamina@gmail.com](mailto:lizethdayanagarciamina@gmail.com)

Cel: 3106041480

Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez”

Programa Técnico Profesional en Gestión de Comercio Exterior

Docente: Harrison Sánchez Sevillano

Santiago de Cali

2025

Estudio De Factibilidad Para La Importación De Máquinas Despulpadoras de Fruta  
desde Klettgau – Alemania Hacia Santiago De Cali – Colombia

Madelaine Barrios Bastidas

Lizeth Dayana García Mina

Docente: Harrison Sánchez Sevillano

Trabajo de Grado Presentado para Optar al Título de Tecnólogo Profesional en  
Procesos de Importación y Exportación

Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez”

Santiago de Cali, 2025

## Resumen

Este trabajo presenta un estudio de factibilidad para la importación de máquinas despulpadoras de fruta desde Klettgau, Alemania, hacia Santiago de Cali, Colombia. El objetivo principal es determinar la viabilidad de esta importación con el fin de fortalecer el sector agroindustrial colombiano, optimizando los procesos productivos y mejorando la calidad del producto final. La industria frutícola en Colombia, particularmente en el Valle del Cauca, enfrenta limitaciones tecnológicas que afectan la eficiencia y competitividad del sector. Las máquinas despulpadoras representan una solución clave, ya que permiten extraer pulpa de frutas de manera eficiente, reduciendo desperdicios y costos de producción.

El estudio desarrolla un enfoque metodológico integral que abarca análisis de viabilidad en los ámbitos de mercado, técnico, organizacional, legal, financiero, económico, de riesgo y de impactos sociales y ambientales. Estos análisis permiten identificar las condiciones necesarias para una importación exitosa, incluyendo normativas, costos de operación, beneficios comparativos y condiciones logísticas. El trabajo se fundamenta en teorías económicas y de negocios como la ventaja comparativa, el análisis costo-beneficio, la teoría de la competitividad de Porter y las 4P del marketing, que orientan la toma de decisiones estratégicas. En conclusión, este estudio proporciona un marco sólido para evaluar y ejecutar proyectos de importación de maquinaria que contribuyan al desarrollo industrial del país.

## **Abstrac**

This paper presents a feasibility study for the importation of fruit pulping machines from Klettgau, Germany, to Santiago de Cali, Colombia. The main objective is to determine the viability of this import to strengthen Colombia's agro-industrial sector by optimizing production processes and improving the quality of the final product. The fruit industry in Colombia, particularly in the Valle del Cauca region, faces technological limitations that hinder its efficiency and competitiveness. Fruit pulping machines offer a key solution by efficiently extracting fruit pulp, reducing waste, and lowering production costs.

The study employs a comprehensive methodological approach that includes feasibility analyses in the areas of market, technical, organizational, legal, financial, economic, risk, and social and environmental impacts. These analyses identify the necessary conditions for a successful import, including regulations, operating costs, comparative advantages, and logistics. The study is grounded in economic and business theories such as comparative advantage, cost-benefit analysis, Porter's competitiveness theory, and the 4Ps of marketing, all of which guide strategic decision-making. In conclusion, this study provides a solid framework to evaluate and carry out machinery import projects that contribute to the country's industrial development.

## Tabla de Contenido

Introducción.....	10
<b>1. Planteamiento del Problema .....</b>	<b>11</b>
1.1. Identificación del Problema.....	11
1.2. Descripción del Problema.....	12
<b>2. Cuadro de Síntomas .....</b>	<b>14</b>
<b>3. Formulación del Problema.....</b>	<b>15</b>
<b>4. Sistematización del Problema .....</b>	<b>15</b>
<b>5. Objetivo General .....</b>	<b>17</b>
<b>6. Objetivos Específicos .....</b>	<b>17</b>
<b>7. Justificación Teórica .....</b>	<b>18</b>
<b>8. Justificación Practica.....</b>	<b>19</b>
<b>9. Justificación Metodológica.....</b>	<b>21</b>
<b>10. Marcos Referenciales.....</b>	<b>22</b>
<b>11. Marco Teórico .....</b>	<b>26</b>
<b>12. Marco Conceptual .....</b>	<b>33</b>
<b>13. Marco Contextual .....</b>	<b>37</b>
<b>14. Marco Temporal.....</b>	<b>42</b>
<b>15. Marco Legal .....</b>	<b>42</b>
Decreto 1165 de Julio 02 del 2019 .....	42
De Las Normas Generales Del Comercio Exterior .....	43
De Las Normas Generales En Materia De Cambios Internacionales.....	45
Disposiciones Generales.....	45
Circular Reglamentaria Externa – Dcin - 83 .....	46
Constitución Política - Artículo 81,83,208 y 209.....	46
Nacional de conformidad con los acuerdos comerciales. Ley de Emprendimiento 1014 del 2006.....	47
Decreto 659 de 2024: Nuevo Estatuto Aduanero .....	48
<b>16. Diseño Metodológico .....</b>	<b>49</b>
16.1. Estudio de Viabilidad .....	50
16.2. Clase o Tipo de Investigación.....	55
16.3. Método de Investigación .....	56

16.4.	Técnicas de Investigación .....	57
16.5.	Población.....	58
16.6.	Muestra .....	59
17.	Procedimientos.....	62
17.1.	Línea de Investigación .....	63
17.2.	Delimitación del Objeto de Estudio.....	63
18.	Estudio de Mercado.....	64
18.1.	Análisis del Sector .....	65
	<i>Cinco Fuerzas de Michael Porter</i> .....	66
	<i>Amenaza de Nuevos Competidores</i> .....	66
	<i>Poder de Negociación de los Proveedores</i> .....	67
	<i>Poder de Negociación de los Clientes</i> .....	68
	<i>Amenaza de Productos Sustitutos</i> .....	69
	<i>Rivalidad entre Competidores Existentes</i> .....	69
18.2.	El Sector Importador Colombiano .....	71
18.3.	Mercado del Producto en el Exterior.....	73
18.4.	Análisis DOFA .....	74
19.	Inteligencia de Mercados .....	75
19.1.	Posibles Mercados para Importar el Producto.....	76
19.2.	País Origen Seleccionado (Alemania) .....	99
	19.2.1 <i>Entorno Económico</i> .....	99
	19.2.3. <i>Entorno Tecnológico</i> .....	101
	19.2.4. <i>Entorno Político</i> .....	102
	19.2.5. <i>Entorno Ambiental</i> .....	103
	19.2.6. <i>Entorno Cultural</i> .....	104
19.3	País Destino (Colombia) .....	105
	19.3.1 <i>Entorno Económico</i> .....	105
	19.3.2. <i>Entorno Tecnológico</i> .....	106
	19.3.3. <i>Entorno Político</i> .....	107
	19.3.4 <i>Entorno Ambiental</i> .....	108
	19.3.5 <i>Entorno Cultural</i> .....	109
20.	El Producto .....	110
20.1.	Portafolio de Productos.....	110

20.2.	<b>Generalidad y/o Características del Producto a Importar</b>	111
21.	<b>El Mercado Proveedor</b>	112
22.	<b>Mercado Potencial Objetivo</b>	115
22.1.	<b>Población Objetivo</b>	116
22.2.	<b>Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País Destino</b>	117
22.3.	<b>Requisitos del Consumidor en el País Destino</b>	117
23.	<b>Mercado Competidor</b>	118
23.1.	<b>Países Exportadores del Producto</b>	119
23.2.	<b>Procedencia del Producto en el País Destino</b>	122
23.3.	<b>Precios Internacionales del Producto</b>	123
24.	<b>Canal de Distribución</b>	125
25.	<b>Estrategias de Mercados y Ventas</b>	126
26.	<b>El Estudio Técnico</b>	128
26.1.	<b>Localización del Proyecto</b>	129
26.2.	<b>Macro Localización</b>	130
26.3.	<b>Micro Localización</b>	131
26.4.	<b>La Planta Física</b>	132
27.	<b>Aspectos Técnicos del Producto</b>	133
27.1.	<b>Ficha Técnica del Producto</b>	134
27.2.	<b>Capacidad de Producción y/o Comercialización por Unidad de Tiempo</b>	135
27.3.	<b>Unidad de Empaque y Etiquetado para la Importación</b>	136
28.	<b>La Unidad Empresarial Importadora</b>	137
28.1.	<b>Tipo de Sociedad</b>	138
28.2.	<b>Razón Social</b>	138
28.3.	<b>Misión Empresarial</b>	138
28.4.	<b>Visión Empresarial</b>	139
28.5.	<b>Principios y Valores</b>	139
28.6.	<b>Políticas de Empresa</b>	140
28.7.	<b>Organigrama</b>	141
	<b>Cargo: Gerente General</b>	142
	<b>Cargo: Jefe Área Comercial</b>	144
	<b>Cargo: Técnico de Soporte</b>	147
	<b>Cargo: Auxiliar de Producción/Logística</b>	148

28.9	Las Necesidades del Personal.....	149
28.10	Perfiles y Funciones del Personal .....	149
29.	El Plan Importador .....	154
29.1.	Régimen de Importación .....	154
29.2.	Tramites del Proceso Importador .....	155
29.3.	Posición Arancelaria .....	156
29.4	. Permisos Previos y/o Vistos Buenos .....	157
29.5.	Términos de Negociación .....	159
29.6.	Agente de Carga y/o Tipo de Transporte .....	159
29.7.	Medio de Pago.....	160
29.8.	Contrato de Importación .....	162
29.9.	Proceso General de una Importación .....	165
29.9.1.	Documentación Requerida en el Proceso de Importación .....	173
30.	El Estudio Económico Financiero .....	174
30.1	Las Inversiones Preliminares.....	174
30.2	Gastos Pre Operativos.....	175
30.3	Las Inversiones Fijas.....	176
30.4	El Capital de Trabajo .....	177
30.5	La Composición del Capital.....	178
30.6	El Balance General de Constitución .....	178
31.1.	La Producción Importable.....	179
31.2.	Los Costos de Producción .....	179
31.2.1.	<i>Costos Directos</i> .....	179
31.2.2.	<i>Costos de Personal</i> .....	180
31.2.3.	<i>Gastos Generales de Producción</i> .....	183
32.	Gastos Generales .....	183
32.1.	La Distribución de los Gastos Comunes .....	183
32.2.	Los Gastos de Administración .....	184
32.2.1.	<i>Los Gastos de Personal y su Proyección</i> .....	185
32.2.2.	<i>Gastos Generales de Administración y su Proyección</i> .....	185
32.3	Las Gastos de Comercialización y Ventas .....	186
32.3.1	<i>Gastos de Personal y su Proyección</i> .....	187
32.3.2	<i>Gastos Generales de Comercialización y Ventas</i> .....	188

<b>32.3.3 Los Gastos del Proceso Importador</b> .....	189
<b>34. El Estado de Resultados y su Proyección</b> .....	190
<b>35. El Flujo Neto de Efectivo</b> .....	191
<b>36. El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno</b> .....	192
<b>37. Conclusiones</b> .....	193
<b>38. Recomendaciones</b> .....	195
<b>40. Bibliografía</b> .....	197

## Introducción

Colombia es un país con gran potencial agrícola, caracterizado por su diversidad climática y geográfica que permite el cultivo de una amplia variedad de frutas tropicales. Sin embargo, gran parte del sector frutícola nacional aún enfrenta limitaciones tecnológicas que afectan la eficiencia en sus procesos de transformación y reducción de pérdidas. En regiones como el Valle del Cauca, donde la producción de frutas como mango, guayaba, maracuyá y piña es abundante, se vuelve imprescindible modernizar la infraestructura agroindustrial para aprovechar al máximo la materia prima disponible.

Uno de los principales desafíos del sector es el uso de maquinaria obsoleta o procesos manuales que generan altos desperdicios, consumo excesivo de energía y baja calidad en el producto final. Por ello, surge la necesidad de incorporar tecnología avanzada que permita aumentar la competitividad del sector y cumplir con los estándares internacionales de calidad. Las máquinas despulpadoras de fruta cumplen un papel crucial en esta transformación, ya que permiten separar la pulpa de forma eficiente, higiénica y rentable, optimizando así los procesos de producción de jugos, néctares, mermeladas y otros derivados.

Frente a este contexto, se propone la realización de un estudio de factibilidad para la importación de máquinas despulpadoras desde Klettgau, Alemania, reconocida por su excelencia en ingeniería industrial. Este estudio permitirá analizar la viabilidad técnica, económica, legal y ambiental de dicha importación, con el fin de fortalecer el desarrollo agroindustrial del país e impulsar

a las empresas colombianas hacia una producción más eficiente y con visión exportadora.

El capítulo I presenta el planteamiento, formulación y sistematización del problema, permitiendo comprender la necesidad de modernizar el sector frutícola colombiano mediante la importación de maquinaria. El capítulo II expone los objetivos y justificaciones teórica, práctica y metodológica que respaldan la pertinencia de la investigación. El capítulo III desarrolla los marcos referenciales, teóricos, conceptuales, contextuales, temporales y legales que sirven como soporte académico y normativo al estudio. El capítulo IV describe el diseño metodológico, la población, la muestra y los procedimientos que orientan la investigación, garantizando rigor en la recolección y análisis de la información. El capítulo V presenta el estudio de mercado, el estudio técnico, el plan importador, el estudio económico-financiero y demás componentes de factibilidad. Finalmente, el capítulo VI reúne las conclusiones y recomendaciones, destacando la viabilidad del proyecto y las acciones a seguir para fortalecer la importación de maquinaria despulpadora de frutas desde Alemania hacia Colombia.

## **1. Planteamiento del Problema**

### **1.1. Identificación del Problema**

Se identifica que Colombia tiene una carencia significativa de maquinaria y tecnología moderna para el desarrollo de diferentes actividades que permita industrializar el país y generar productos dignos de exportación.

## **1.2. Descripción del Problema**

El problema que se identifica actualmente en estas actividades viene de atrás sin un logro de cambio sustantivo para convertir el sector industrial en generador de crecimiento, Colombia también tiene como característica contar con escasos niveles de productividad y de tecnología a diferencia de otros que se ocupan de vender productos elaborados.

Es decir, Colombia a diferencia de otros países no es un país industrializado. El no contar con las suficientes maquinarias afecta el nivel de productividad, retarda los procesos y no permite expandirnos a otros mercados que tengan el interés y la necesidad de nuestro producto.

Por lo tanto, se debe tomar la decisión de importar la maquinaria necesaria con el fin de producir más en menos tiempo, así mismo disminuir los gastos lo que nos ayudaría a tener un mayor capital y aporte a este país.

Colombia cuenta con la importación de diferentes bienes y servicios con el fin de propósitos comerciales y de servicios, se realiza la importación de dichos bienes y servicios ya sea porque el país no produce estos internamente o porque resulta más económico importarlo que producirlo puede ser por los materiales que a los que se tienen acceso o por que el consumidor así lo demanda.

Colombia no produce bienes de capital, estos son aquellos que requieren una inversión mucho más grande y se hace con el fin de que sean usados por varios años, un ejemplo de bien de capital es la maquinaria pesada, equipos electrónicos, generadores, entre otros.

Uno de los factores clave para que el interior de un país pueda generar mayor riqueza es que se pongan en marcha procesos de productividad más eficiente a través de la implantación de bienes de capital. Esto ha de requerir mayor productividad y un buen uso de dichos bienes de capital.

El comercio representa el 100% del PIB de Alemania (Banco Mundial 2022, frente al 89% del año anterior), y el país es tanto el tercer mayor importador como exportador del mundo. Alemania es de lejos el mayor exportador de automóviles del mundo: los automóviles y sus partes representaron el 15,4% de las exportaciones, siendo su principal producto de exportación en 2022, con un valor de alrededor de EUR 245 mil millones (Destatis). Las máquinas (13,3%) y los productos químicos (10,3%) ocuparon el segundo y tercer lugar, respectivamente. En el mismo año, los principales productos importados fueron el gas de petróleo (4,6%), los vehículos y sus partes (4,4%) y los aceites de petróleo (4%).

Alemania jugó un papel importante en la industrialización colombiana siendo pionero en sectores como el de los licores y el de la aviación. Ha liderado procesos para lograr una mayor modernización del país y es uno de los socios comerciales que mayor impacto tienen en la economía de Colombia. Esto lo convierte en el primer país de la Unión Europea y el quinto del mundo, del que Colombia recibe la mayor cantidad de bienes importados.

## 2. Cuadro de Síntomas

Síntomas	Causas	Pronóstico	Control de Pronóstico
Obsolescencia de maquinaria local	La maquinaria actual de las despulpadoras en Colombia ya se encuentra desactualizadas y no ofrecen un rendimiento óptimo	Habrán reducción en la productividad ya que las máquinas son menos eficientes y esto ralentiza la producción y afecta la cadena de suministro	<b>Importación de máquinas despulpadoras de fruta desde Alemania hasta Colombia</b>
Altos costos operativos por consumo de energía	Las máquinas locales son menos eficientes en términos de consumo energético, elevando los costos de la operación.	El mayor consumo de energía incrementa los gastos generales, también se incrementan los gastos de producción, al aumentar los costos de producción se afecta el margen de ganancia.	
Cumplimiento de estándares de exportación	Las normativas internacionales requieren procesos más higiénicos y precisos en la despulpación.	Al no cumplir con las normativas de exportación, se pierde el acceso a los mercados internacionales, también se puede incurrir en riesgos de sanciones y restricciones y todo esto genera daño en la reputación del producto que se quiere exportar.	

Alto desperdicio de materia prima.	Las maquinas actuales no optimizan el uso de la fruta, generando mayores desperdicios	El desperdicio de fruta reduce la cantidad de producto final, el aumento de desperdicios genera mas residuos orgánicos que pueden tener un impacto negativo en el medio ambiente.
Acceso limitado a soporte técnico y repuestos	Las maquinas locales tienen dificultades para conseguir sus repuestos o un soporte especializado en el mercado colombiano	Se pueden generar paradas prolongadas en la producción por falta de repuestos o servicio técnico a la maquinaria y las fallas recurrentes por mantenimiento pueden poner en riesgo la calidad del producto final.

### **3. Formulación del Problema**

¿Cómo el estudio de factibilidad permite la importación de las despulpadoras de fruta desde Klettgau- Alemania hacia Santiago de Cali – Colombia?

### **4. Sistematización del Problema**

1. ¿Cuáles son los procesos logísticos a seguir durante la importación de máquinas despulpadoras de frutas desde Klettgau-Alemania

hacia Santiago de Cali –Colombia para que no se vea afectado el medio ambiente?

2. ¿Cuáles son los impactos sociales y ambientales que puede generar un estudio de factibilidad para la importación de máquinas despulpadoras de fruta desde desde Klettgau-Alemania hacia Santiago de Cali –Colombia?

3. ¿Como elaborar un estudio financiero para analizar la viabilidad de una importación de máquinas despulpadoras de fruta desde Klettgau-Alemania hacia Santiago de Cali –Colombia?

4. ¿Qué procesos administrativos y legales se deben de seguir para la importación de máquinas despulpadoras de fruta desde Klettgau-Alemania hacia Santiago de Cali –Colombia?

5. ¿Cómo desarrollar inteligencia de mercado para identificar países que contribuyan para la importación de maquinaria agrícola a nivel internacional?

## **5. Objetivo General**

Realizar un estudio de factibilidad que permita la importación de las maquinas despulpadoras de fruta desde Klettgau-Alemania hacia Santiago de Cali –Colombia

## **6. Objetivos Específicos**

- Desarrollar un estudio de mercado para la importación de máquinas despulpadoras de fruta desde Klettgau-Alemania hacia Santiago de Cali – Colombia.
- Describir la normatividad técnica para una importación de máquinas despulpadoras de fruta desde Klettgau, Alemania hacia Santiago de Cali, Colombia.
- Realizar una estructura administrativa acorde con la empresa que realiza la importación de maquinaria despulpadora de fruta desde Klettgau, Alemania hasta Santiago de Cali, Colombia.
- Cumplir y apreciar la normatividad ambiental al realizar una importación de máquinas despulpadoras de frutas desde Klettgau, Alemania hacia Santiago de Cali, Colombia.
- Crear un estudio económico y financiero para la importación de las maquinas despulpadoras de fruta desde Klettgau, Alemania hacia Santiago de Cali, Colombia.

## 7. Justificación Teórica

Dándole un enfoque teórico este estudio se basará en teorías económicas y de negocios que analizaran la viabilidad, rentabilidad y el impacto de dicha importación. Este estudio tendrá en cuenta la teoría de la ventaja comparativa que enseña David Ricardo, él dice que los países deben de especializarse en la producción de bienes y servicios en los que tengan ventajas comparativas. Alemania cuenta con una ventaja en producción de maquinaria ya que su capacidad tecnológica es mayor. Colombia como tal pueden beneficiarse al importar máquinas para mejorar su competitividad en otros sectores en los que puede ser más fuerte. Este estudio se justifica al analizar esta importación con el fin de reducir costos o generar bienes capitales y así aumentar la eficiencia productiva en Colombia. Se tendrá en cuenta la teoría del Análisis costo-beneficio, dicha teoría que tiene como autores clave a Jules Dupuit, Alfred Marshall y Vilfredo Pareto que es utilizada como un marco analítico principalmente en economía y gestión para evaluar la viabilidad de una acción o proyecto mediante la comparación de los costos asociados con los beneficios que se espera obtener. Esta teoría busca determinar si el valor generado por un proyecto o decisión justifica los recursos invertidos. Su objetivo principal es ayudar en la toma de decisiones racionales y eficientes. ya que así se podrán evaluar los beneficios que van a derivarse de la importación de esta maquinaria, se debe tener en cuenta si el aumento de la productividad, la reducción de costos de producción, las mejoras

en la calidad del producto superan los costos asociados a la importación de esta maquinaria como transportes, aranceles e instalación.

También se tendrá como referencia ciertos elementos fundamentales que brinda la teoría de la competitividad que tiene como autor a Michael Porter, esta teoría ayuda a analizar aspectos como el hábito del consumo de la población, que lleva a que las personas consuman productos extranjeros y no nacionales relacionando con esto la importación de diferentes productos y servicios.

Se tomará como apoyo la teoría de las 4p del Marketing desarrollada por Jerome McCarthy, está estable cuatro elementos esenciales que deben de ser considerados en el momento que se desea desarrollar una estrategia de marketing que sea efectiva para cualquier producto o servicio. Estos elementos son el producto, el precio, la plaza y la promoción. Estos elementos son los que ayudan a que las empresas se posicionen de una manera efectiva en el mercado ya que satisfacen todas las necesidades de sus clientes potenciales.

## **8. Justificación Practica**

Se analizaron varios aspectos fundamentales que tendrán en cuenta las necesidades operativas, productivas y competitivas de las empresas en Colombia. El acceso a la tecnología avanzada, Alemania es reconocida por la fabricación de maquinaria de alta tecnología especialmente en maquinaria pesada. El importar maquinaria desde Alemania permitirá que Colombia accede a equipos de alta vanguardia que no están disponibles localmente. El obtener maquinaria moderna puede mejorar significativamente la eficiencia operativa y aumentara la calidad de

los productos finales. La maquinaria alemana también es reconocida por ser sinónimo de durabilidad por lo cual es seguro que se reducirá el tiempo de inactividad por mantenimiento y posibles fallos futuros. Al importarse maquinaria desde Alemania, Colombia podrá mejorar su competitividad tanto en el Mercado local como en el Mercado internacional, el producir bienes de mejor calidad en un tiempo menor permitirá competir en estándares ya globales.

Alemania generalmente cumple unos altos estándares en sus productos refiriéndose a calidad, seguridad y sostenibilidad, al adquirir equipos que cumplan con estas indicaciones permitirá que las empresas colombianas fabriquen productos dignos de exportación con el fin de lograr un posicionamiento en el Mercado internacional y mayor reconocimiento en el Mercado local.

Intenalco desempeña un papel crucial en el desarrollo de este estudio ya que brinda a sus alumnas formación técnica para llevar a cabo una importación de diferentes productos o servicios, en este caso la importación de máquinas despulpadoras de fruta, dicha formación incluye el manejo adecuado de las fuentes de información. Con el fin de que en un futuro las importaciones que hagan sus alumnos ayuden a la economía interna del país y así se puedan generar productos de calidad óptima con una visión futura a la exportación de los mismos.

## 9. Justificación Metodológica

La elección de un enfoque de investigación descriptivo con método mixto (cualitativo–cuantitativo) se fundamenta en la necesidad de abordar el estudio de factibilidad desde diferentes perspectivas que permitan garantizar la validez y confiabilidad de los resultados. El estudio descriptivo es pertinente porque permite identificar, detallar y caracterizar las condiciones del mercado, los procesos de importación y los aspectos técnicos, legales, financieros y ambientales que influyen en la viabilidad del proyecto. A través de este tipo de investigación, se logra una visión clara y organizada de la realidad, sin necesidad de manipular las variables de estudio, lo cual es indispensable para comprender la factibilidad de importar maquinaria despulpadora de frutas.

El método cuantitativo es clave porque posibilita la recopilación de datos numéricos exactos sobre los costos de importación, inversión inicial, precios internacionales, proyecciones de demanda y retorno de inversión. Dichos datos permiten realizar cálculos financieros como el flujo de caja, el valor presente neto y la tasa interna de retorno, que resultan determinantes para concluir si la importación es viable económicamente. Además, el uso de estadísticas provenientes de entidades como ProColombia, el DANE y la DIAN proporciona respaldo y precisión a los resultados obtenidos.

Por otra parte, el método cualitativo contribuye a interpretar y comprender fenómenos no cuantificables, como las percepciones del sector empresarial frente a la importación de tecnología, las barreras legales y logísticas, así como el impacto social y ambiental de la implementación de esta

maquinaria en Colombia. Este enfoque permite analizar testimonios de empresarios, estudios previos y documentos oficiales, otorgando un panorama más completo sobre los beneficios y riesgos asociados al proyecto.

La integración de ambos enfoques mediante un método mixto otorga mayor solidez a la investigación, pues los resultados cuantitativos son complementados con el análisis cualitativo. De esta forma, se logra no solo proyectar cifras y escenarios financieros, sino también comprender el contexto normativo, organizacional y social que influye en la operación de importación. Esta complementariedad asegura que la propuesta no se limite a un análisis económico, sino que incorpore aspectos integrales como la sostenibilidad, el impacto ambiental y la competitividad internacional.

En conclusión, la justificación metodológica reafirma que el enfoque descriptivo con método mixto es el más adecuado, ya que permite abordar de manera completa y equilibrada la factibilidad del proyecto, garantizando resultados que sirven como base confiable para la toma de decisiones empresariales y académicas.

## **10. Marcos Referenciales**

Este estudio tomara marcos fundamentales en el contexto de lo teórico y lo conceptual con el fin de comprender el problema a analizar y así establecer las bases para el desarrollo del estudio de factibilidad para la importación de maquinaria agrícola, en este marco se analizarán modelos, investigaciones y

conceptos mas relevantes de diferentes estudios de importaciones de esta maquinaria.

Se toma como referencia el trabajo realizado en el año 2016 por Juan Camilo Ayala Ortiz y Mayra Alejandra Moreno Diaz, titulado “Diseño de un modelo logístico para la importación de maquinaria industrial para la ciudad de Bogotá” el objetivo de este trabajo es evaluar porque es factible la importación de maquinaria industrial a Colombia, según esta investigación se logra identificar que lo ideal al momento de realizar una importación, es que sean de bienes o servicios que no se produzcan al interior del país con el fin de no afectar la economía interna de este y que estos bienes o servicios que sean importados tengan como objetivo la elaboración de otros productos que tengan la visión a futuro de ser exportados. Esta investigación se realizo bajo un método mixto, teniendo un enfoque explicativo y descriptivo en donde los investigadores pretenden recolectar, analizar e interpretar datos cuantitativos y cualitativos recopilados por medio de entrevistas y encuestas que realizaron y teniendo en cuenta otros estudios en los que se basaron. Una de las conclusiones del trabajo anteriormente mencionado es la importancia de tener en cuenta el método logístico que se utilizara en el momento de la importación de maquinaria industrial ya que este ayudara a identificar las etapas del proceso de esa importación y por medio de dicho método logístico se conocen costos, procesos legales, se conoce el método de negociación por el que se puede regir dicha operación y todo el protocolo necesario para concluir esta con éxito. (Ortiz & Diaz, 2016)

En el trabajo “Proceso de importación de maquinaria y repuestos para el mantenimiento de esta” realizado en el año 2022 por las autoras Laura Valentina Rojas y Giselle Daniela Ramírez Suarez que tiene como objetivo realizar la recopilación de los costos, procesos y presupuestos para maquinaria que se utiliza en diferentes obras civiles pero también ayuda como guía al proceso de la importación de maquinaria industrial, ya que sirve como guía al momento de identificar proveedores y compradores potenciales que contribuyan en el proceso de importación de maquinaria pesada, el modelo de investigación de este trabajo es de tipo descriptivo en su primera fase ya que se desarrolló teniendo en cuenta diferentes análisis de la maquinaria pesada que hay en el interior del país, en la fase siguiente se procede a realizar la identificación de potenciales proveedores internacionales que contribuyan a la importación de maquinaria pesada, durante el estudio se obtuvo la información necesaria de los procesos de importación teniendo en cuenta la necesidad de maquinaria pesada que hay en el interior del país, obteniendo los costos de la operación, el proceso legal para dicha importación y el proceso logístico a tener en cuenta para realizar la compra de maquinaria pesada en el exterior. Se toma como referencia este trabajo por el proceso de desarrollo de este, ya que se tendrá como guía al momento del desarrollo del presente estudio de factibilidad. Este trabajo tuvo como conclusión de su análisis la deducción del costo de la ejecución de una importación de maquinaria pesada y la importancia de conocer el entorno al cual se va a introducir dicha maquinaria, que se de el uso necesario para así ver la retribución del gasto a realizar en la importación. (Rojas & Suarez, 2022)

Se tomará como referencia el artículo “Generación de empleo en el sector agrario colombiano” de los autores Juan Carlos Barrientos y Gisella Castrillón realizado en el año 2007 donde se habla acerca de la participación del sector agrario en la economía colombiana, se toma como referencia dicho artículo ya que cuenta sobre el comportamiento y la importancia de las importaciones de maquinaria agrícola en dicho sector y el impacto de las mismas en esta parte de la economía colombiana. Como resultado de este trabajo también se logra identificar la creciente generación de empleo que aporta la agricultura en Colombia y que donde se ha notado mayor crecimiento de producción es en el sector vegetal, porque es importante este artículo en el estudio de factibilidad que se está desarrollando, pues lo ideal es que al momento de ingresar bienes extranjeros no haya un impacto negativo en la economía Colombiana si no por el contrario el realizar esta importación genere una ayuda en la elaboración de productos que a futuro se quieren exportar. El método de investigación que se uso en este articulo es de tipo explorativo, descriptivo y causal. El análisis principalmente es cuantitativo ya que recopilaron diferentes datos numéricos de fuentes como el DANE, SISAC, MADR y DNP por lo cual sus fuentes de investigación son secundarias. Como conclusión de este articulo, la inversión en la parte agrícola de Colombia tiene un impacto positivo en la generación de empleo del país mencionado, si es viable la inversión en maquinaria para este sector ya que se podrán generar con la materia prima que este país tiene en su interior, productos de una excelente calidad para en un futuro poder exportar. (Barrientos & Castrillon, 2007)

## 11. Marco Teórico

Realizando una revisión profunda sobre que tan conveniente es realizar una importación y todo lo que se debe de tener en cuenta al momento de introducir mercancía extranjera a un país, se ha tenido en cuenta diferentes teorías que ayudan al desarrollo exitoso de este estudio, ya que el llevar a cabo una operación de esta magnitud no es solo realizar la compra y se da por finalizada dicha operación, se deben de tener en cuenta diferentes conceptos para que la importación tenga un futuro positivo y la compra sea de igual forma positiva para el país y la empresa.

Según la teoría de la competitividad de David Ricardo que también es conocida como la teoría de la ventaja absoluta y es uno de los conceptos fundamentales de la economía internacional propuesta en (1817) esta teoría establece las bases para explicar por qué los países comercian entre si y como pueden beneficiarse los países de dicho comercio. Anteriormente la teoría que dominaba sobre el comercio internacional era la de la ventaja absoluta que había desarrollado Adam Smith. Según esta teoría, los países se beneficiarían del comercio si se especializan en producir bienes en los que son absolutamente más eficientes en comparación con otros países. Sin embargo, Ricardo introdujo una noción más sutil: la ventaja comparativa.

La teoría de la ventaja comparativa sugiere que un país debe de especializarse en la producción de bienes que tienen un costo mas bajo, en lugar de centrarse en solo los productos en los que tiene una ventaja absoluta, David Ricardo sustente su teoría con diferentes ejemplos, uno de ellos son los países

Inglaterra y Portugal, y dos de sus bienes por los que esos países son reconocidos que son el Vino y el Paño, Portugal puede producir 1 unidad de vino con 80 horas de trabajo y 1 unidad de paño con 90 horas de trabajo, mientras que Inglaterra necesita 120 horas para producir 1 unidad de vino y 100 horas para 1 unidad de paño.

En este caso se entiende que Portugal cuenta con una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes ya que puede producir vino y paño en menos horas de trabajo que Inglaterra. Sin embargo, a pesar de esto según la ventaja comparativa ambos países pueden beneficiarse si se especializan en los bienes que tienen menor desventaja relativa. Se tiene en cuenta este marco ya que permitirá la evaluación de la empresa en eficiencia, que tan factible es la adquisición de nuevas tecnologías para la organización y si vale la pena adquirir esta maquinaria para aumentar la productividad de la empresa y generar productos con mayor velocidad sin afectar la calidad, si no por el contrario generar productos dignos de exportación y así estudiando cual sería el fuerte de la organización.

La Teoría del costo-beneficio es una herramienta fundamental que se debe de tener en cuenta en el momento de la toma de decisiones económicas y administrativas. Dicha teoría que surgió en el siglo XIX con diferentes contribuciones de los economistas Jules, Alfred y Vilfredo, que fueron claves al momento de desarrollar conceptos que aun hoy forman parte de muchos análisis económicos. Esta teoría lo que busca es evaluar las ventajas y desventajas de

cualquier acción o proyecto, asegurando que los beneficios que se den de esos proyectos justifiquen los gastos en los que se incurrieron.

Cada uno de los autores anteriormente mencionados realizaron unos aportes a la teoría en concreto, Jules Dupuit quien habla sobre el valor de la utilidad y fue uno de los primeros en formular la idea del análisis costo-beneficio en el siglo XIX y su principal interés fue evaluar la rentabilidad de las obras publicas como carreteras o puentes y así determinar si eran justificables los costos de estas obras. Dupuit propuso que se debe de calcular el valor de un bien en función de la utilidad marginal que aporta a los consumidores, es decir que beneficio obtiene una persona al consumir ese bien. En el caso del presente trabajo se tiene en cuenta el aporte de esta teoría en cuanto la evaluación de la utilidad marginal que dejara la importación de esta maquinaria. Como empresa se debe de evaluar cuanta productividad adicional va a generar la adquisición de la nueva maquinaria y si ese incremento en la eficiencia justifica el costo de la importación.

Por otra parte, Alfred Mashall realiza su aporte a esta teoría sobre el análisis marginal, el siendo uno de los economistas mas influyentes de la historia desarrollo conceptos que refinaron el análisis del costo beneficio el cual se enfocó en las interacciones de la oferta y la demanda, así como el concepto de la elasticidad. Marshall profundizo en el análisis marginal, este principio sostiene que las decisiones económicas se deben de basar en la evolución del costo beneficio de la última unidad producida o consumida. Se toma en cuenta el aporte de Marshall para este estudio ya que es crucial que cuando una empresa considera

hacer una importación se deben de evaluar no solo los beneficios generales de la máquina, si no también el costo y el beneficio marginal de su operación. En la operación que se quiere llevar a cabo se debe de tener en cuenta el concepto de elasticidad ya que como empresa se debe de analizar si el mercado en el que se esta operando es lo suficientemente flexible para absorber el incremento en la producción que va a generar la maquinaria que se va a importar.

Concluyendo los aportes a esta teoría Vilfredo Pareto economista y sociólogo italiano introduce el concepto de la eficiencia que describe una situación en la que no es posible mejorar la situación de un individuo sin empeorar la de otro. Este principio está relacionado con la eficiencia económica, que implica la asignación óptima de recursos para maximizar el bienestar social, y se tiene en cuenta para este estudio ya que la empresa debe de buscar una situación en la que no solo aumente su eficiencia y beneficios, sino que también no perjudique otras áreas o partes involucradas en la economía del país donde se va introducir esos bienes traídos del extranjero. Se tiene el conocimiento que la importación de maquinaria mas avanzada lleva a que haya una mayor producción, pero si la adquisición de esa maquinaria implica el despido de empleados debido a la automatización, se podría argumentar que no hay un equilibrio. Por lo cual si se desea llevar a cabo esta operación se deben de contemplar todas las causas y efectos que esta puede generar.

La teoría del costo-beneficio ayuda a realizar una evaluación de la operación que se quiere llevar a cabo, en este caso sería la Importación de

maquinas despulpadoras de fruta, aplicando la teoría de los tres economistas mencionados anteriormente se tendrán en cuenta los siguientes aspectos;

- Costos directos: El precio de la maquinaria, el transporte, los aranceles de importación, los costos de instalación y mantenimiento y la capacitación del personal para operar la nueva tecnología.
- Beneficios directos: Mejora en la productividad, reducción en los costos de operación, aumento en la capacidad de producción y aumento en la posibilidad de competición en mercados internacionales.
- Costos indirectos: Posibles consecuencias sociales y ambientales, como el impacto ya sea negativo o positivo en la generación o disminución de empleo en el interior del país, el costo de la actualización de la infraestructura para el alojamiento de la maquinaria y los cambios en las cadenas de suministros.
- Beneficios indirectos: Aumento de la competitividad de la empresa en el mercado global, mejora en la calidad del producto, ahorro en tiempo y recursos y posible apertura a nuevos mercados.

Estos puntos se tendrán en cuenta para determinar si el valor de la mejora en la eficiencia y la productividad es mayor a los costos que se asocian a la importación de las maquinas despulpadoras de fruta.

La teoría de la competitividad según Michael Porter ha sido fundamental para comprender como las empresas y las naciones pueden alcanzar una ventaja

competitiva en mercados globales. Una de las obras más influyentes de Michael Porter, titulada "La ventaja competitiva de las naciones" (1990) en esta presenta el modelo del diamante de la competitividad, es un marco donde describe los factores que determinan la competitividad de una industria o país. Aquí Porter explora diferentes ideas y como esta teoría puede aplicarse para evaluar y mejorar la competitividad. Porter identifico cuatro determinantes clave que se deben tener en cuenta y estos forman parte de su modelo de diamante de competitividad;

Esta las condiciones de los factores que se refiere a los recursos y capacidades disponibles como la infraestructura y la tecnología. Condiciones de la demanda, que se refiere a la naturaleza de la demanda interna de bienes y servicios y esto influye en la innovación y la mejora continua. Industrias relacionadas y de apoyo, las industrias conexas que sean competitivas y pueden proporcionar insumos eficientes, lo que fortalece la posición de una empresa en el mercado. Y por último, Estructura y rivalidad de las empresa, la manera en la que las empresas están organizadas, gestionadas y la intensidad de la competencia doméstica.

En esta teoría Porter tambien menciona dos factores a tener en cuenta que son el Gobierno, ya que las políticas publicas pueden facilitar o dificultar la competitividad a través de la regulación, incentivos o inversión en infraestructura y educación y los eventos aleatorios, estos son los factores impredecibles como los cambios tecnológicos o económicos que pueden impactar la competitividad de la economía.

Se tendrá en cuenta esta teoría ya que el realizar una importación para muchas empresas es algo crítico ya que por lo regular se busca mejorar la productividad y reducir costos pero aun así mantenerse competitivos ante el mercado, por lo tanto se hará uso de este diseño robusto para analizar como la importación de las maquinas despulpadoras de fruta puede contribuir con éxito al entorno de la empresa y así garantizar que la inversión en tecnología moderna no solo mejora la productividad y reduce costos, sino que también prepara a las empresas para competir en mercados internacionales y enfrentar desafíos futuros.

La teoría de las 4p del Marketing que fue desarrollada por Jerome McCarthy en 1960 es uno de los marcos más influyentes en la planificación y gestión del Marketing. Esta teoría introdujo el concepto de las 4p del marketing; Producto, Precio, Plaza y Promoción, como los elementos clave que las empresas deben manejar para desarrollar estrategias de marketing efectiva. Esta teoría ayuda en el momento de realizar una importación ya que hay factores importantes a tener en cuenta, dichos factores son; “El producto, la importancia de la maquinaria importada” el producto no solo será la maquina en sí, si no también todo lo que ofrece en términos de valor, calidad, durabilidad, capacidad y en que va a ayudar a la mejora de la empresa. “Precio, estrategia de costos y rentabilidad” Esta teoría nos indica que debemos de tener en cuenta que el precio de la maquinaria no solo incluye el costo de compra, si no también costos asociados como transporte, aranceles, instalación, etc. Por lo que es importante evaluar si el costo total de la adquisición está alineado con los beneficios que generará. Una empresa debe considerar si la maquinaria mejorará lo suficiente la productividad como para

justificar la inversión inicial. “Plaza, distribución y logística en la importación” La plaza hace referencia a como los productos llegan al cliente final y en el proceso de la importación se haría referencia a la logística que se va a implementar y los canales de distribución que se van a ver involucrados en el transporte de la maquinaria desde el país de origen hasta el país de destino y la instalación en la empresa. Y por último “Promoción, comunicación y relación con proveedores” en este caso la promoción jugaría un papel importante ya que se refiere a la relación con los proveedores extranjeros.

## **12.Marco Conceptual**

La importación de maquinaria agrícola es importante para la modernización y el desarrollo del sector agrícola, especialmente en economías que dependen fuertemente de la agricultura para su subsistencia y crecimiento.

➤ Industrializar: La industrialización es el tránsito hacia sociedades industrializadas, o sea el proceso de construcción de un orden socioeconómico que gire en torno a la industria y por ende cuya actividad económica principal sea la transformación de materia primas en productos elaborados, añadiéndoles un valor en el proceso.

(Concepto, 2013)

La industrialización ha sido uno de los hechos más significativos en el desarrollo económico y social de las naciones, marcando la transición de sociedades agrarias a economías industriales modernas. Este proceso, que comenzó en Europa en el siglo XVIII con la revolución industrial, ha transformado

no solo la manera en que se producen los bienes, sino también la organización del trabajo, la distribución de la riqueza y el crecimiento de las ciudades.

- Bienes de Capital: Los bienes de capital se definen en términos generales como los equipos o inmuebles utilizados por las empresas para producir y vender sus bienes o servicios. Estos incluyen maquinaria, herramientas, edificios, vehículos industriales y equipos tecnológicos, que no se consumen de inmediato en la producción, sino que contribuyen a generar valor a lo largo del tiempo. A diferencia de los bienes de consumo, los bienes de capital no satisfacen directamente las necesidades del consumidor final, sino que son utilizados por empresas o industrias para incrementar la eficiencia y productividad. (Tripp, 2023)

En el desarrollo económico de cualquier país, los bienes de capital juegan un papel crucial, ya que son la base para aumentar la capacidad productiva y la competitividad de las empresas. La inversión en este tipo de bienes permite a las organizaciones mejorar sus procesos, reducir costos y producir a mayor escala.

- PIB: Es un indicador económico que traduce el valor monetario de los bienes –desde productos de alimentación, vehículos, maquinaria o textil- y servicios –como el sanitario, docente, etc.- producidos a nivel nacional durante un determinado periodo de tiempo. No importa si las organizaciones públicas o privadas que los producen son locales o extranjeras, el requisito es que el bien o servicio final sea llevado a cabo en el país a analizar. (Santander, 2022)

El PIB es uno de los indicadores económicos más importantes, ya que ofrece una visión integral sobre la salud económica de un país. Un PIB en crecimiento suele estar asociado con una economía robusta, generación de empleo y un mayor nivel de bienestar general, mientras que una disminución en el PIB puede indicar una recesión o problemas económicos.

- **Obsolescencia:** La obsolescencia es la caída en desuso de máquinas, equipos y tecnologías motivada no por un mal funcionamiento de este, sino por un insuficiente desempeño de sus funciones en comparación con las nuevas máquinas, equipos y tecnologías introducidos en el mercado. Se puede definir también como la disminución de la vida útil de un bien de consumo o de capital, debido a un cambio económico o al avance tecnológico.  
(Sage, 2024)

El concepto de obsolescencia es crucial en la economía moderna, especialmente en sectores como la tecnología y la electrónica, donde los avances rápidos y constantes hacen que los productos se vuelvan desactualizados en cortos períodos. La obsolescencia programada, por otro lado, ha generado debates éticos, ya que implica que los fabricantes deliberadamente diseñan productos para fallar o quedar obsoletos antes de lo necesario, fomentando un ciclo de consumo insostenible y un aumento en los desechos tecnológicos.

- **Metodología:** La metodología es una serie de métodos y técnicas de rigor científico que se aplican sistemáticamente durante un proceso de investigación para alcanzar un resultado teóricamente válido. La

metodología funciona como el soporte conceptual que rige la manera en la que se aplican los procedimientos en una investigación.

(Cohelo, 2011)

En cualquier campo de estudio o proyecto, contar con una metodología clara y bien definida es esencial para garantizar la calidad y precisión de los resultados. La metodología proporciona una hoja de ruta que permite a los investigadores y profesionales abordar problemas de manera estructurada y lógica, facilitando la recolección de datos, el análisis y la interpretación de los resultados. Es un componente crítico en disciplinas científicas, sociales y empresariales, ya que asegura que las conclusiones alcanzadas estén basadas en un proceso riguroso y replicable.

- Aranceles: Los aranceles son las tarifas que impone una administración gubernamental sobre un bien o servicio en el marco del comercio entre países. Es decir, son todos aquellos impuestos o cuotas por la entrada o salida de productos de una frontera a otra. El objetivo de los aranceles es aumentar la tributación, pero también regular el impacto del comercio, es decir, promover la exportación o importación según sea necesario para su mercado y el rol del país en el comercio internacional. (Ortiz A. , 2022)

Los aranceles han sido una herramienta fundamental en la política comercial de los países, influyendo en las relaciones económicas internacionales. Si bien su propósito original era proteger a las industrias locales, en el contexto global actual los aranceles pueden afectar el costo de los productos, alterar la

competitividad y desencadenar conflictos comerciales entre países. En una economía globalizada, la correcta administración de los aranceles es crucial para mantener un equilibrio entre el fomento del comercio internacional y la protección de los sectores estratégicos nacionales.

- **Globalización:** Es el fenómeno o proceso que se basa en la integración mundial, que ha acercado y conectado a los países en el plano económico, cultural, social, político y tecnológico. Esta definición, se basa en la disolución progresiva de las fronteras económicas y comunicacionales que se da como producto de la acelerada revolución tecnológica. En otras palabras, el concepto de globalización hace referencia a la interconexión que existe hoy en día a nivel mundial, la cual ha acercado a los mercados, sociedades y culturas de todo el planeta. (Euroinnova, 2024)

La **globalización** ha transformado el mundo en las últimas décadas, creando un sistema interconectado donde los eventos y decisiones en una región pueden tener repercusiones en otras. En términos económicos, ha permitido el desarrollo de mercados globales y cadenas de suministro internacionales, facilitando el acceso a productos y servicios de diferentes partes del mundo.

### **13.Marco Contextual**



Colombia es un país del extremo norte de Sudamérica. Su paisaje cuenta con bosques tropicales, las montañas de los Andes y varias plantaciones de café. En Bogotá, su capital a gran altura, el distrito Zona Rosa es famoso por sus restaurantes y tiendas. Cartagena, en la costa del Caribe, tiene una Ciudad Antigua colonial amurallada, un castillo del siglo XVI y arrecifes de coral cercanos

**Economía:** Colombia es la economía número 41 por volumen de PIB. Su deuda pública en 2022 fue de 196.787 millones de euros, con una deuda del 60,35% del PIB. Su deuda per cápita es de 3.813 € euros por habitante. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Colombia es de agosto de 2024 y fue del 6,1%. (Expansion, 2024)

**Cultura:** Colombia es hoy un país multiétnico y pluricultural, donde conviven los vestigios del pasado precolombino, la herencia colonial y las comodidades del mundo moderno. Puede presumir de la pervivencia de 87 pueblos indígenas que hablan 65 lenguas distintas pertenecientes a 13 ramas diferentes. La enorme diversidad cultural de Colombia encuentra sus raíces en culturas precolombinas tan sofisticadas y avanzadas como la Muisca y la **Tayrona**, grandes ceramistas y los primeros que usaron el oro en orfebrería. En los diferentes parques y museos arqueológicos repartidos por todo el país y en el

Museo del Oro en Bogotá donde se puede encontrar las muestras más representativas de estas culturas. (Colombia V. , 2024)

**Política:** 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. La historia colombiana también se ha caracterizado por el radicalismo político que ha desencadenado numerosos conflictos armados internos, guerras civiles que incluso conllevaron a la separación de Panamá. Durante principios del siglo XX, luego del final de la guerra de los Mil Días, los ideales socialistas tomaron fuerza y se radicaron en el ala radical del Partido Liberal y también conllevó a la creación del Partido Comunista Colombiano y otros partidos. Sin embargo, este y los demás partidos de izquierda siempre fueron minoritarios.



Alemania es un país de Europa occidental con un paisaje de bosques, ríos, cadenas montañosas y playas en el mar del Norte. Tiene más de 2 milenios de historia. Berlín, su capital, cuenta con sitios de arte y vida nocturna, la Puerta de Brandeburgo y muchos sitios relacionados con la Segunda Guerra Mundial. Múnich es conocida por el Oktoberfest y los salones de la cerveza, incluido el Hofbräuhaus del siglo XVI. Fráncfort, con sus rascacielos, alberga el Banco Central Europeo.

**Economía:** Alemania es la principal potencia económica de la Unión Europea (UE) y la cuarta economía del mundo, tiene el PIB y el número de población más altos de la UE, lo que la convierte en el mercado más importante de Europa. El PIB asciende a 3.367.560 millones de euro (2020); el PIB per cápita (2020) se eleva a 40.490 euro. Tradicionalmente Alemania es un país fuertemente integrado al mercado de exportación, es uno de los países con mayor volumen de exportaciones en el ranking mundial y alrededor de 800 000 empresas operan en este sector. (AHK, 2024)

**Cultura:** Las raíces de la cultura alemana, se remontan a muchos siglos en el pasado. Algunos expertos consideran que lo que se denomina "cultura alemana" trasciende las actuales fronteras de este país. Esto se debe a los innumerables números de mutaciones fronterizas que ha sufrido Alemania a lo largo de los últimos siglos. Por ejemplo, en lugar de hablar de cultura "alemana" se puede emplear también el término "Germanía", que abarca Austria y otras regiones de Europa. El idioma alemán fue lengua franca de Europa central. Muchas figuras históricas importantes, aunque no alemanas en el sentido

moderno, estuvieron inmersas en la cultura alemana, por ejemplo, Wolfgang Amadeus Mozart, Franz Kafka y Copérnico. (Ensing, 2023)

**Política:** La República Federal de Alemania es un Estado federal y está organizado como una democracia parlamentaria. La Ley Fundamental establece que el poder del Estado surge del pueblo. El pueblo transfiere ese poder al Parlamento (el Bundestag y los Parlamentos de cada estado federado) por el tiempo que dura un periodo electoral.

El poder del Estado se divide entre el poder legislativo, el poder ejecutivo y el poder judicial, que se encarga de administrar la justicia. La división de poderes es un componente fundamental de la democracia y, en Alemania, está consolidada en la Ley Fundamental, la Constitución. El poder legislativo está compuesto por los parlamentos; el poder ejecutivo, por los gobiernos. El poder judicial desempeña un papel central, ya que los jueces y las juezas de los tribunales federales y de los estados son independientes y toman sus decisiones con base en las leyes. El tribunal más alto de Alemania es la Corte Constitucional Federal, que vela por el cumplimiento de la Ley Fundamental. Todos los demás órganos del Estado están sujetos a la jurisprudencia de los 16 jueces y juezas constitucionales.

El presidente o la presidenta federal es el/la representante protocolar de mayor rango en Alemania. En segundo lugar, del rango protocolar se ubica el presidente o la presidenta del Bundestag. El presidente o la presidenta federal es representado o representada por el presidente o la presidenta del Bundesrat, un cargo que ocupa anualmente un ministro-presidente o presidenta de alguno de los

16 estados federados. El cargo con mayor capacidad de acción política es el del o la canciller federal, que también determina las políticas de gobierno. El presidente o la presidenta de la Corte Constitucional Federal, el tribunal más alto de Alemania es también uno de los representantes más importantes. (Epaper, 2023)

#### **14.Marco Temporal**

Para elaborar la propuesta de investigación de este estudio, se considerará la elaboración del proyecto, que se inició desde agosto hasta Noviembre del año 2024. En la segunda etapa de implementación del trabajo se llevará a cabo entre febrero y mayo del año 2025.

#### **15.Marco Legal**

En este análisis de factibilidad se basa en el estudio de las maquinas despulpadoras, estos instrumentos son cruciales en este tipo de industria la agroalimentaria en la creación y procesamiento de las frutas con el fin de llegar a zumos y conservas esenciales.

Adicional es de vital importancia acatar las regulaciones tanto locales como internacionales con el fin de asegurar la calidad y seguridad de la maquinaria importada. En la esfera económica los gastos, estudios y lucratividad del proyecto son fundamentales para determinar su viabilidad

#### **Decreto 1165 de Julio 02 del 2019**

por el cual se dictan disposiciones relativas al Régimen de Aduanas en desarrollo de la Ley 1609 de 2013.

Que mediante Ley 1609 de 2013, el Congreso de la República, teniendo en cuenta su responsabilidad social y en procura de mantener la estabilidad jurídica nacional, dictó normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al Régimen de Aduanas;

la ley marco de aduanas, en los numerales 1 y 2 de su artículo 5°, fijó los criterios generales que deben observar los decretos que expida el Gobierno nacional con ocasión de su desarrollo, dentro de los cuales se encuentra, el de responsabilidad social de los funcionarios públicos y los Operadores de Comercio Exterior, con el fin de prevenir, evitar y controlar conductas que sean contrarias al leal y correcto desempeño de las funciones aduaneras y demás obligaciones conexas a las mismas;

Que también constituye criterio general consagrado por la ley marco de aduanas, conforme lo dispone el numeral 5 del artículo 5°, el de dotar a la normatividad que se expida, de los elementos de seguridad jurídica, con el propósito de evitar la dispersión y proliferación normativa.

Que, por lo anteriormente expuesto, con el propósito de otorgar seguridad, estabilidad, certeza jurídica y facilitar la logística de las operaciones de comercio exterior, a continuación, se dictan disposiciones en desarrollo de la Ley Marco de Aduanas 1609 de 2013; (Juriscol, 2019)

### **De Las Normas Generales Del Comercio Exterior**

ARTÍCULO 1º. Las disposiciones aplicables al comercio exterior se dictarán por el Gobierno Nacional conforme a las previsiones del numeral 22 del artículo 120 de la Constitución Nacional en armonía con lo dispuesto en el numeral 22 de su artículo 76 y con sujeción a las normas generales de la presente Ley. Tales reglas procurarán otorgarle al comercio exterior colombiano la mayor libertad posible en cuanto lo permitan las condiciones de la economía. ARTÍCULO 2º. Al expedir las normas por las cuales habrá de regularse el comercio internacional del país, el Gobierno Nacional deberá hacerlo con sometimiento a los siguientes principios:

1. Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo.
2. Promover y fomentar el comercio exterior de bienes, tecnología, servicios y en particular, las exportaciones.
3. Estimular los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen y faciliten las transacciones externas del país.
4. Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor.
5. Procurar una legal y equitativa competencia a la producción local y otorgarle una protección adecuada, en particular, contra las prácticas desleales de comercio internacional.

6. Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de los distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior.

7. Coordinar las políticas y regulaciones en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, monetaria, cambiaria y fiscal.

8. Adoptar, sólo transitoriamente, mecanismos que permitan a la economía colombiana superar coyunturas externas o internas adversas al interés comercial del país.

Los anteriores principios se aplicarán con arreglo a los criterios de economía, celeridad, eficacia, imparcialidad, publicidad y contradicción que orientan las actuaciones administrativas. (Publica, Funcion Publica, 1991)

## **De Las Normas Generales En Materia De Cambios Internacionales**

### **Disposiciones Generales.**

ARTÍCULO 1º La regulación en materia de cambios internacionales será ejercida con sujeción a los criterios, propósitos y funciones contenidos en la presente Ley, por parte del Gobierno Nacional, directamente y por conducto de los organismos que esta Ley contempla. Declaradas inexecutable las expresiones "por conducto" por la Sentencia de la Corte Constitucional C-455 de 1993.

ARTÍCULO 2º Propósitos del régimen cambiario. El régimen cambiario tiene por objeto promover el desarrollo económico y social y el equilibrio cambiario, con base en los siguientes objetivos que deberán orientar las regulaciones que se expiden en desarrollo de la presente Ley. (Publica, Funcion Publica, 1991)

**Circular Reglamentaria Externa – Dcin - 83**

De conformidad con lo previsto en el Artículo 1 de la Resolución Externa No. 8 de 2000 de la Junta

Directiva del Banco de la República (en adelante R.E. 8/00 J.D.) y demás normas que la modifiquen o

adicionen, los residentes y no residentes que realicen operaciones de cambio deberán suministrar a los

intermediarios del mercado cambiario (en adelante IMC) y al Banco de la República (en adelante BR)

en el caso de las cuentas de compensación, la información de los datos mínimos que el BR requiera de

las operaciones que canalicen por conducto del mercado cambiario (Declaración de Cambio).

(Republica, 2018)

**Constitución Política - Artículo 81,83,208 y 209**

**Artículo 81.** Queda prohibida la fabricación, importación, posesión y uso de armas químicas, biológicas y nucleares, así como la introducción al territorio nacional de residuos nucleares y desechos tóxicos. El Estado regulará el ingreso al país y la salida de él de los recursos genéticos, y su utilización, de acuerdo con el interés nacional. (Colombia C. P., s.f.)

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. Ley de  
Emprendimiento 1014 del 2006**

a) Cultura: Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización;

b) Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva;

c) Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a acabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad;

d) Empresarialidad: Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para

percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales;

e) Formación para el emprendimiento. La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo;

f) Planes de Negocios. Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

La educación debe incorporar, en su formación teórica y práctica, lo más avanzado de la ciencia y de la técnica, para que el estudiante esté en capacidad de crear su propia empresa, adaptarse a las nuevas tecnologías y al avance de la ciencia, de igual manera debe actuar como emprendedor desde su puesto de trabajo. (Bogota, 2006)

### **Decreto 659 de 2024: Nuevo Estatuto Aduanero**

Que mediante las Leyes 7ª de 1991 y 1609 de 2013 -Ley Marco de Aduanas, se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno nacional para regular el comercio exterior en el país y para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas.

Que la Sección Cuarta de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado, en la Sentencia 0038 de 2018, en relación con el alcance de las facultades reglamentarias del Gobierno nacional en desarrollo de las leyes marco, precisó: “Por eso estas leyes suponen una distribución de competencias entre el legislativo y el ejecutivo. El primero, le corresponde determinar, por medio de la ley, las pautas generales para que las enunciadas materias sean reguladas; el segundo debe precisar y completar esas disposiciones legales mediante decretos. Lo que lleva a señalar que las leyes marco cobran sentido mediante la actividad normativa que realiza el ejecutivo”. Y en la misma sentencia, señaló: “en materia aduanera, las directrices generales del Congreso de la República y el desarrollo de esa legislación por parte del Gobierno nacional, debe atender a razones de política comercial del Estado, entendido este término, en un sentido amplio”. (Juridiscal, 2024)

## **16. Diseño Metodológico**

En este punto se establece un conjunto de procedimientos y técnicas que van a permitir analizar la viabilidad del proyecto.

El principal objetivo es identificar y estructurar métodos adecuados para recopilar y analizar información relevante es áreas clave como lo son el mercado,

aspectos financieros y legales que van a determinar si es factible y rentable la importación de maquinaria despulpadora de fruta desde Alemania hasta Colombia.

Este diseño metodológico guiará cada paso a seguir del estudio que se está llevando a cabo, garantizando la toma de decisiones correctas fundamentadas sobre la viabilidad del proyecto y las estrategias a emplear en el proceso de importación.

### **16.1. Estudio de Viabilidad**

La realización de los objetivos planteados al inicio del presente trabajo se hará mediante los estudios de viabilidad pertinentes, con el fin de establecer si el proyecto puede ser ejecutado posteriormente. Para la evaluación de un proyecto, es necesario realizar varios estudios de viabilidad: de Mercado, Técnico, Organizacional, Legal, Financiero, Económico, los análisis de Riesgo y la evaluación de los Impactos sociales y ambientales.

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 Mercado:*** Realizar un estudio de mercado en un proyecto como el presente es fundamental, ya que proporciona información clave sobre varios

aspectos que influyen directamente en el éxito del proyecto, los principales beneficios que aporta son:

- **Identificación de la demanda:** Ayuda a conocer la necesidad real en el mercado local, permitiendo dimensionar la demanda potencial.
- **Análisis de la competencia:** permite identificar las empresas que están ofreciendo maquinaria similar, en este caso ayuda a encontrar oportunidades de proveedores teniendo en cuenta precio y calidad.
- **Proyección de rentabilidad:** con el estudio de mercado es posible proyectar que tanta rentabilidad dejara la importación de la maquinaria para la empresa y si es viable realizar el gasto de esta.

El realizar un estudio de mercado minimiza los riesgos a la organización en el momento de realizar un gasto o inversión como lo será en este caso la importación de maquinaria industrial y asegura que las decisiones estén fundamentadas en datos objetivos.

**Estudio Técnico:** El estudio técnico va a permitir evaluar la viabilidad y el éxito de la importación de maquinaria despulpadoras de fruta y permitirá analizar aspectos clave relacionados con la funcionalidad, adaptación y rendimiento del producto en el mercado colombiano. Los beneficios principales de realizar un estudio técnico son:

- **Evaluación de las características técnicas de la maquinaria:** Permite analizar en detalle las especificaciones de las maquinas despulpadoras,

como capacidad de procesamiento. Esto ayuda a seleccionar modelos que cumplan con los estándares de calidad.

- **Adaptación a las condiciones de uso locales:** Este estudio examina si las maquinas están adaptadas a las características de las frutas y las condiciones de uso en Colombia. Por ejemplo, puede identificar si la maquinaria es compatible con las variedades de frutas tropicales que se producen al interior del país.
- **Análisis de compatibilidad de la infraestructura local:** El estudio técnico proporciona un análisis detallado sobre los recursos necesarios para la instalación y operación de las maquinas, esto incluye personal capacitado, herramientas y tiempo requerido para poner en funcionamiento la máquina.
- **Facilidad de mantenimiento y soporte técnico:** Permite identificar la disponibilidad de repuestos y los requerimientos de mantenimiento, así como la posibilidad de brindar soporte técnico local.

***Estudio legal y Administrativo:*** Este estudio es fundamental en el proceso de importación o exportación ya que permite que se cumpla con los requisitos regulatorios y administrativos necesarios, evitando problemas legales y optimizando procesos administrativos, los beneficios de realizar este estudio son:

- **Cumplimiento de regulaciones de importación:** Permite identificar y comprender todas las normativas y leyes que regulan la importación de

maquinaria en Colombia, incluyendo requisitos de calidad, certificaciones de seguridad y normas técnicas.

- **Identificación de aranceles e impuestos:** Este estudio permite conocer los aranceles, impuestos y otros cargos aplicables a la importación de maquinaria como el IVA o los impuestos de aduana.
- **Gestión de licencias y permisos:** Dependiendo del tipo de maquinaria puede ser necesario obtener ciertas licencias o permisos.

***Cálculos de Costos de la Importación:*** Al realizar cálculos de costos de importación de máquinas despulpadoras de fruta se puede evaluar la viabilidad económica del proyecto y establecer los costos de venta de los productos que se producirá con él. Estos cálculos incluyen varios elementos que permiten tener una visión completa de los gastos que se harán para que el producto llegue hasta el país destino, en estos cálculos suelen incluirse:

- **Precio de compra de la maquinaria:** Es el costo base de la maquinaria en Alemania, el cual sirve como punto de partida para todos los cálculos posteriores.
- **Costo de transporte internacional:** Incluye el transporte desde el lugar de origen en Alemania hasta el puerto de Colombia, en esta parte influye el método de negociación.

- Costos de seguros: Contratar un seguro para proteger la maquinaria durante su transporte es esencial para cubrir posibles daños, pérdidas o robos.
- Aranceles e impuestos de la importación: Se deben de calcular, los aranceles aduaneros, el impuesto del IVA si en esta aplica y todos los demás impuestos que según su posición arancelaria y el método de negociación lo demanden.
- Costos de manejo y almacenamiento de aduanas: Los costos de manejo aduanero incluyen tarifas por almacenamiento, manipulación y otros gastos de aduana colombiana.

Estos son algunos de los gastos que se deben de tener en cuenta en este proyecto, por esto mismo la importancia de realizar estos cálculos.

***Análisis de los Impactos Sociales y Ambientales:*** El análisis de los impactos sociales y ambientales son esenciales para comprender como el proyecto afectara a la comunidad, el entorno y la sostenibilidad a largo plazo. Estos análisis permiten anticipar y gestionar efectos potenciales en aspectos clave como la responsabilidad social y la sostenibilidad.

Los estudios de viabilidad incluyen 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 Producción e Importación de Maquinaria Industrial.

## **16.2. Clase o Tipo de Investigación**

Para el desarrollo del Estudio de Factibilidad para la Importación de Maquinas despulpadoras de Fruta se ha decidido emplear una investigación descriptiva como metodología principal ya que este enfoque permite analizar detalladamente características del mercado, el perfil de los consumidores y las especificaciones técnicas necesarias para que la maquinaria se adapte a las necesidades del entorno colombiano.

El método de investigación será mixto porque permite una comprensión integral y detallada de la factibilidad de importar maquinaria industrial al combinar los beneficios de los enfoques cualitativo y cuantitativo. La recolección de datos cuantitativos es esencial para poder obtener cifras que sean exactas sobre diferentes aspectos, al mismo tiempo los datos cualitativos

permite llevar un análisis profundo en las percepciones, expectativas y necesidades que se van a generar o cubrir al llevar a cabo este proyecto.

Este enfoque mixto ofrece una visión mas completa ya que los datos numéricos que se obtendrán serán complementados con la información contextual, logrando de esta forma una evaluación más precisa para conocer la viabilidad del proyecto. A demás permite que se identifiquen los factores que pueden influir en el proceso de la importación de forma positiva y negativa para el éxito del proyecto.

Las fuentes de investigación serán secundarias debido a que proporcionan información más amplia, adquirida en revistas, páginas, bibliografías y demás. Para ello, se empleará fuentes de Procolombia, Mincit y datos estadísticos recopilados en fuentes de otros proyectos.

### **16.3. Método de Investigación**

El método inductivo y el método deductivo son enfoques esenciales en la investigación ya que poseen ventajas, técnicas y aplicaciones que proporcionan mayor comprensión para implementación del trabajo.

***Método Inductivo:*** Este método se basa en la recopilación y el análisis de datos específicos para llegar a conclusiones generales. Al aplicar este método a la importación de maquinaria despulpadora de frutas, el objetivo es observar situaciones o elementos específicos del proceso de importación, como lo son costos, demanda, características del producto, condiciones del mercado y

demás, a partir de estas observaciones se van a formular conclusiones mas amplias sobre la viabilidad y mejores practicas para la importación.

**Método Deductivo:** El método deductivo es un enfoque lógico y sistémico en el que se parte de principios generales teorías existentes para llegar a conclusiones específicas. En cuanto a la importación de maquinas despulpadoras de fruta desde Alemania hasta Colombia. La importación de esta maquinaria aumentara la calidad de los productos que se desarrollaran con ella y brindara una mejora en áreas que se han mencionado anteriormente. Lo ideal es se compruebe con todos estos estudios la viabilidad de llevar acabo el proyecto.

#### **16.4. Técnicas de Investigación**

Las fuentes que se utilizaran en este proyecto son fuentes secundarias debido a que el acceso a la información es amplia y rápida, ya que las fuentes secundarias incluyen datos y estudios previos, informes del mercado, investigaciones académicas, publicaciones gubernamentales, estadísticas comerciales entre otros que se pueden obtener de sitios web como DIAN, Procolombia, Mincit, teniendo en cuenta que es informacion 100% confiable y verídica.

El realizar una investigación y análisis detallado aseguran que el proyecto sea viable en el momento en que se decida implementar. En un proyecto de importación de maquinaria es esencial la implementación de técnicas de investigación que sean apropiadas y ya que en este caso se

emplearan las fuentes secundarias, es necesario que dichas fuentes sean confiables, por lo cual también se tendrán en cuenta las estadísticas brindadas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), este ofrece datos claves del mercado en cuanto a volúmenes de importaciones.

### **16.5. Población**

La población en Colombia que podría usar Maquinas despulpadoras de Fruta se concentra principalmente en sectores económicos y grupos que están directamente involucrados en la producción, procesamiento y comercialización de productos agroindustriales derivados de frutas. Por lo cual se comprende como una población finita, que serían:

- Productores de Fruta:

Agricultores y Productores rurales que cultivan frutas como mangos, papayas, piñas, guayabas, entre otras, y que buscan optimizar sus procesos de post-cosecha.

- Empresas de procesamiento agroindustrial:

Empresas dedicadas a la transformación de frutas en pulpas, jugos, néctares, mermeladas, y otros productos procesados. Estas empresas son grandes consumidoras de maquinaria despulpadora, ya que requieren equipos de alta capacidad para procesar grandes volúmenes de fruta.

- Exportadores de productos agroindustriales:

Empresas exportadoras de productos alimenticios procesados, como pulpas de frutas congeladas, jugos, mermeladas y otros productos derivados, que necesitan maquinaria de calidad para garantizar el cumplimiento de estándares internacionales.

- Mercados de exportación:

Colombia tiene una gran demanda de productos agroindustriales en mercados internacionales, como Estados Unidos, Europa, y otros países de América Latina. Estas empresas necesitan maquinaria eficiente y de alta tecnología para mantenerse competitivas.

- Empresas de Sostenibilidad y economía circular:

Iniciativas enfocadas en la sostenibilidad que buscan reducir el desperdicio de frutas y mejorar los procesos de reciclaje de desechos orgánicos. Algunas empresas que buscan aprovechar frutas "de descarte" para hacer jugos, pulpas y otros productos también pueden ser consumidores de estas máquinas.

## **16.6. Muestra**

En este caso la muestra incluirá una combinación de productores de fruta, Empresas de procesamiento agroindustrial, distribuidores y exportadores, además se tendrán en cuenta cooperativas, asociaciones y centros de investigación con el fin de completar el panorama de la investigación. La muestra será seleccionada cuidadosamente con el objetivo que representen las verdaderas necesidades y características del mercado lo que permitirá que se obtengan resultados útiles y aplicables al proyecto de importación.

$$n = \frac{NZ^2S^2}{d^2(N-1) + Z^2S^2}$$

Población Finita

n=Tamaño de la muestra

N=Tamaño de la población

Z= Valor obtenido mediante los niveles de confianza

S<sup>2</sup>=Varianza de la población en estudio

A través de esta investigación, se espera contribuir al fortalecimiento del sector agroindustrial colombiano, destacando la calidad de los productos derivados de frutas mediante procesos optimizados con tecnología de punta. La incorporación de máquinas despulpadoras modernas no solo busca mejorar la eficiencia en la transformación de frutas, sino también posicionar a Colombia como un país competitivo en la producción de alimentos procesados, dignos de ser comercializados tanto a nivel nacional como internacional.

La población objetivo de este estudio está conformada por las empresas agroindustriales y del sector frutícola del Valle del Cauca, particularmente aquellas que trabajan en el procesamiento de frutas tropicales como mango, guayaba, maracuyá y piña. Estas empresas constituyen un segmento estratégico, ya que requieren constantemente mejorar sus procesos productivos y garantizar estándares de calidad para competir en el mercado nacional e internacional.

Para efectos de la investigación, se seleccionó una muestra intencional de 20 empresas ubicadas en la ciudad de Santiago de Cali y sus alrededores,

pertenecientes al sector de alimentos y bebidas, que tienen relación directa con el uso o la necesidad de maquinaria agroindustrial. La selección se realizó con base en los siguientes criterios:

- Empresas formalmente constituidas en el sector agroindustrial.
- Pertenencia a actividades relacionadas con la producción de jugos, néctares, mermeladas o derivados de frutas.
- Interés manifiesto en modernizar su infraestructura tecnológica para mejorar productividad.
- Ubicación en Santiago de Cali y municipios aledaños, con potencial de crecimiento en la producción y/o exportación.

La técnica de muestreo utilizada fue no probabilística por conveniencia e intencional, dado que se buscó obtener información de aquellas organizaciones con mayor pertinencia para el objeto de estudio. La información se recopiló mediante entrevistas semiestructuradas y encuestas aplicadas a representantes de estas empresas, lo que permitió identificar el nivel de conocimiento sobre la maquinaria despulpadora, su interés en la modernización tecnológica y la percepción frente a la importación de equipos provenientes de Alemania.

Esta muestra aporta un panorama real y aplicable al contexto del sector frutícola en Cali, sirviendo como base para validar la viabilidad técnica, económica y social del proyecto de importación.

## 17.Procedimientos

Se realizó una matriz de factibilidad de importación donde se comparan los dos países preseleccionados en aspectos generales como gastos causados al embarque, tributos aduaneros y otros gastos, con estos valores realizados se selecciona al país con el gran total menor.

En el estudio de mercado se tuvo en cuenta los cinco países que más importan Maquinas Despulpadoras de Fruta en el mundo, se realizó un análisis a cada país se consideró variables como la política, religión, cultura de negociación, idioma y acuerdos internacionales. Luego se preseleccionó dos de estos países y se les realizo el entorno donde se enmarca donde está ubicado cada país respecto a Colombia.

Se tiene en cuenta el marco legal de las importaciones en Colombia puesto que estas son las que rigen en el país las importaciones.

Estas son la ley marco de comercio exterior 7 y 9 1991 donde se indican las normas generales a las cuales se debe sujetar el gobierno Nacional para regular el comercio exterior en el país, también se dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias.

El decreto 1169, donde se mencionan en algunos artículos los requisitos y obligaciones del importador, la obligación aduanera en la importación.

Resolución externa No. 1 de 2018, en él se habla de artículos en los cuales se refiere a los tipos de monedas en las cuales se puede negociar las importaciones, la intervención en el mercado que tiene el banco de la república y las compras o ventas de divisas en el mercado. La circular externa DCIN-83, la cual señala todo lo relacionado con la importación de bienes.

Para realizar una importación es necesario estar inscrito en el R.U.T, en la V.U.C.E (ventanilla única de comercio exterior), conocer la posición arancelaria del producto a importar en la página de la D.I.A.N, tener el registro o licencia de la importación.

Para calcular los costos de la importación se realiza la matriz de costos de importación donde se indican datos como el costo del seguro, el flete internacional, el tipo de INCOTERM que se va a utilizar, añadiendo estos datos automáticamente se genera el total de los costos de la importación. Esta matriz es muy importante ya que con esta se puede conocer cuánto se debe pagar para poder realizar la importación.

### **17.1. Línea de Investigación**

El presente trabajo se inscribe en la línea de investigación del programa Tecnología en Gestión de Comercio Exterior del Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez” “Emprendimiento para la importación de máquinas despulpadoras de fruta desde Klettgau - Alemania hacia Santiago de Cali – Colombia”.

### **17.2. Delimitación del Objeto de Estudio**

La investigación del presente proyecto será ejecutada dentro de los límites entre las ciudades de Klettgau a Santiago de Cali, que se encuentran ubicadas en Alemania y Colombia.

### **18. Estudio de Mercado**

Este estudio de mercado tiene como objetivo analizar la viabilidad y el potencial de importar máquinas despulpadoras de frutas desde Klettgau, Alemania, hacia Santiago de Cali, Colombia. Las despulpadoras de frutas son equipos esenciales en la industria agrícola, ya que permiten una extracción eficiente de la pulpa de las frutas, optimizando procesos de producción para empresas que se dedican al procesamiento de jugos, conservas y otros productos derivados.

Alemania, reconocida por su alta ingeniería y tecnología avanzada en la fabricación de maquinaria industrial, destaca por la calidad y fiabilidad de sus equipos. Las máquinas despulpadoras fabricadas en Klettgau son conocidas por su durabilidad, eficiencia energética y precisión, lo que las convierte en una opción atractiva para el sector agroindustrial colombiano.

En este estudio se examinarán diversos aspectos, tales como la demanda local de maquinaria para el procesamiento de frutas, la competencia existente en el mercado colombiano, así como las características y beneficios específicos de estas máquinas que podrían captar el interés de los compradores en Colombia. Además, se identificarán las barreras y oportunidades para la entrada de estas máquinas en el mercado, analizando factores como los costos de importación,

regulaciones comerciales y la aceptación del producto en el sector agroindustrial local.

### **18.1. Análisis del Sector**

En los últimos años, la importación de maquinaria desde Klettgau, Alemania, representa una excelente oportunidad para satisfacer las crecientes necesidades del sector agroindustrial en Colombia, especialmente en el procesamiento de frutas. En varias regiones del país, los procesos manuales de despulpado de frutas siguen siendo comunes, lo que resulta en una producción ineficiente y costosa, especialmente cuando se manejan grandes volúmenes de frutas. La consistencia en la calidad del producto es crucial para las empresas procesadoras, ya que los consumidores exigen productos que mantengan altos estándares en cada ciclo de producción.

La maquinaria despulpadora alemana, con su alta tecnología y eficiencia, puede mejorar significativamente la competitividad del sector, permitiendo procesos más rápidos, precisos y rentables. Además, la innovación tecnológica de estos equipos facilita la implementación de técnicas avanzadas en el procesamiento de frutas, lo cual abre la puerta a la creación de nuevos productos que se destaquen en el mercado.

El proceso de importación de esta maquinaria desde Alemania hacia Colombia involucra diversos factores que deben ser cuidadosamente analizados. Desde la selección adecuada de las máquinas y sus costos hasta la logística necesaria para garantizar su transporte, sin olvidar las regulaciones aduaneras y

la disponibilidad de soporte técnico, cada uno de estos elementos juega un papel fundamental en el éxito de la operación de importación y en la integración efectiva de estas tecnologías en el mercado colombiano.

### ***Cinco Fuerzas de Michael Porter***

Para complementar el estudio de factibilidad de la importación de máquinas despulpadoras de frutas desde Klettgau, Alemania, hacia Santiago de Cali, Colombia, se incorpora el modelo de análisis competitivo de las Cinco Fuerzas de Michael Porter. Este modelo permite evaluar el entorno externo del mercado en el que se pretende operar, analizando elementos clave como el poder de los proveedores, los compradores, la competencia existente, la amenaza de nuevos entrantes y de productos sustitutos. Al aplicar esta herramienta, se identifican oportunidades estratégicas y posibles amenazas que pueden afectar el desempeño y la sostenibilidad del proyecto, proporcionando una visión más completa sobre la viabilidad y competitividad del mismo dentro del sector agroindustrial colombiano.

A continuación, se analiza detalladamente cada una de las cinco fuerzas propuestas por Porter en el contexto del comercio internacional e importación de maquinaria agroindustrial, enfocadas específicamente en el caso de las despulpadoras de fruta.

### ***Amenaza de Nuevos Competidores***

La posibilidad de que nuevos competidores ingresen al mercado colombiano de maquinaria agroindustrial, especialmente en el nicho de

despulpadoras de fruta, es real. Sin embargo, existen barreras de entrada que dificultan el acceso inmediato, como la inversión inicial, la necesidad de contactos con fabricantes extranjeros, el conocimiento técnico del producto, y la adaptación a la normativa colombiana de importación y comercialización.

La globalización y tratados de libre comercio, como el TLC entre Colombia y la Unión Europea, han facilitado la importación de bienes de capital, reduciendo aranceles y abriendo oportunidades para nuevos actores. Esto ha incentivado la entrada de competidores desde países como China, Brasil e Italia, que ofrecen maquinaria a precios competitivos, aunque con variaciones en calidad y durabilidad frente a la tecnología alemana. Así mismo, empresas locales o regionales pueden optar por importar directamente desde países proveedores, sin intermediarios, aumentando así la presión sobre los importadores establecidos.

La empresa deberá reforzar su diferenciación mediante la promoción de la calidad alemana, su tecnología avanzada, el ahorro energético y el cumplimiento de estándares internacionales, posicionándose como una solución Premium frente a otras opciones del mercado.

### ***Poder de Negociación de los Proveedores***

En este proyecto, los proveedores son los fabricantes alemanes de maquinaria despulpadora. Alemania, por su reputación internacional en ingeniería de precisión y tecnología industrial, ejerce un poder moderado sobre los importadores. No obstante, debido a la existencia de múltiples proveedores en Europa, Asia y América, el poder de negociación del proveedor no es absoluto.

El poder del proveedor aumenta cuando ofrece un portafolio completo: equipos personalizados, repuestos originales, asistencia técnica remota, capacitación operativa y garantías extendidas. Las empresas importadoras colombianas tienen la capacidad de negociar condiciones favorables si se presentan como compradores constantes o representantes exclusivos de marca.

Es estratégico establecer relaciones sólidas con proveedores alemanes, buscando condiciones de exclusividad, soporte técnico constante y acuerdos logísticos que reduzcan los costos de postventa y mantenimiento.

### ***Poder de Negociación de los Clientes***

Los clientes en Colombia, que compran maquinaria despulpadora, pertenecen a sectores exigentes: agroindustria, procesamiento de frutas, transformación para exportación y cooperativas frutícolas. Este grupo tiene un alto nivel de poder porque puede comparar entre múltiples proveedores nacionales e internacionales, evaluar características técnicas y exigir garantías, soporte técnico y repuestos.

Además, muchos compradores realizan estudios de mercado previos y ya conocen las marcas líderes, lo que los empodera en la negociación. La decisión de compra se basa no solo en el precio, sino también en eficiencia energética, durabilidad, facilidad de operación, costos de mantenimiento y cumplimiento de normativas sanitarias.

Es esencial acompañar la oferta con un valor agregado: servicio posventa, asesoría técnica, capacitación al personal y soporte para instalación. Esto generará fidelización y ventaja competitiva.

### ***Amenaza de Productos Sustitutos***

Los productos sustitutos no siempre son máquinas equivalentes, sino alternativas que cumplen la misma función, aunque con diferentes niveles de eficiencia. En este caso, la principal sustitución proviene de procesos manuales o semiautomatizados, aún comunes en regiones rurales de Colombia, Ecuador, Perú y otras zonas tropicales donde se produce fruta para jugos y pulpas.

Estos métodos tienen altos niveles de desperdicio de materia prima, mayor consumo de mano de obra y baja higiene, pero siguen utilizándose por sus bajos costos iniciales. También existen sustitutos tecnológicos: maquinaria artesanal o de fabricación local con menor tecnología y eficiencia.

A pesar de ello, los mercados que buscan certificaciones de exportación o altos estándares de calidad no aceptan productos procesados con métodos rudimentarios.

Se debe comunicar claramente cómo la maquinaria alemana permite ahorrar materia prima, reducir el desperdicio, aumentar la productividad y cumplir con normas internacionales, destacando la mejora en el valor agregado del producto final.

### ***Rivalidad entre Competidores Existentes***

El mercado colombiano ya cuenta con empresas que importan maquinaria agrícola desde distintos orígenes: **China, Italia, Brasil, EE.UU.** y fabricantes nacionales con tecnología propia. Esta rivalidad se refleja en precios, tiempos de entrega, disponibilidad de repuestos, financiamiento y servicios de instalación y capacitación.

Aunque la maquinaria alemana es reconocida por su excelencia, enfrenta competencia fuerte de países asiáticos que ofrecen precios bajos con funcionalidades básicas. También se observa una rivalidad por el posicionamiento de marca y la fidelización de clientes, en la que el servicio posventa y la adaptabilidad a las frutas tropicales son factores clave.

La estrategia competitiva debe centrarse en el posicionamiento de marca como sinónimo de calidad, eficiencia y cumplimiento de normas internacionales. Una alianza con distribuidores locales y centros de mantenimiento puede ser decisiva para ganar participación en el mercado.

El análisis del entorno competitivo a través del modelo de las Cinco Fuerzas de Michael Porter ha permitido identificar con claridad los principales factores que inciden en la viabilidad y sostenibilidad del proyecto de importación de máquinas despulpadoras de fruta desde Klettgau, Alemania, hacia Santiago de Cali, Colombia.

En términos generales, se evidencia que el mercado colombiano presenta un nivel competitivo considerable, caracterizado por una rivalidad moderada entre importadores, un poder de negociación alto por parte de los clientes, y una

amenaza constante de productos sustitutos, principalmente a través de procesos manuales o maquinaria de bajo costo importada de países asiáticos. Aun así, la calidad, precisión y eficiencia de la maquinaria alemana representan una ventaja competitiva sustancial que puede ser capitalizada mediante una estrategia de diferenciación orientada al valor agregado.

La posición de los proveedores alemanes se fortalece por su reputación internacional, aunque el mercado abierto ofrece margen de negociación si se establecen alianzas estratégicas o acuerdos de exclusividad. Asimismo, las barreras de entrada para nuevos competidores, aunque no insuperables, ofrecen cierta protección inicial al proyecto, especialmente si se logra posicionar una propuesta de valor clara y diferenciada en el mercado colombiano.

Este análisis permite concluir que, aunque el entorno presenta desafíos, la importación de maquinaria alemana sigue siendo una estrategia viable y competitiva siempre que se sustente en un enfoque de calidad, eficiencia operativa, soporte técnico especializado y una propuesta comercial que responda a las verdaderas necesidades del sector agroindustrial colombiano. Integrar este tipo de maquinaria no solo puede aumentar la productividad de las empresas locales, sino también elevar sus estándares técnicos para participar con mayor fuerza en mercados internacionales.

## **18.2. El Sector Importador Colombiano**

El sector importador colombiano ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, especialmente en productos industriales,

maquinaria y productos químicos. En diciembre de 2024, las importaciones de manufacturas aumentaron un 8,7%, lo que subraya el fortalecimiento de la demanda de bienes de capital, como maquinaria y equipos industriales, esenciales para diversos sectores productivos del país.

La importación de maquinaria juega un papel crucial en el desarrollo de diversas industrias, como la agroindustria, la construcción y la manufactura. El creciente interés por maquinaria avanzada responde a la necesidad de modernización en los procesos productivos, con el fin de aumentar la eficiencia, reducir costos y mejorar la calidad de los productos. En particular, la maquinaria de alto rendimiento, como las despulpadoras de frutas, ha visto un aumento en su demanda debido a la creciente demanda de productos procesados en el sector agroindustrial colombiano.

El contexto económico global también ha facilitado este aumento en las importaciones, ya que Colombia ha diversificado sus fuentes de proveedores internacionales, estableciendo relaciones comerciales con países europeos como Alemania, Italia y otros miembros de la Unión Europea. Las importaciones provenientes de estos países están impulsadas por la calidad y tecnología avanzada que ofrecen, lo que permite a las empresas colombianas acceder a equipos que optimizan sus procesos productivos.

En cuanto a la logística de importación, Colombia ha mejorado sus infraestructuras portuarias y de transporte, lo que facilita la llegada de productos del extranjero de manera más eficiente. Sin embargo, la importación de maquinaria también enfrenta retos como la gestión de costos, el cumplimiento de

las regulaciones aduaneras y la necesidad de contar con un soporte técnico adecuado.

El sector importador colombiano se encuentra en una etapa de expansión, especialmente en lo que respecta a la maquinaria y equipos industriales, lo que constituye una excelente oportunidad para las empresas extranjeras que deseen ingresar al mercado colombiano. Esto refleja una tendencia hacia la adopción de tecnologías innovadoras que potencien la competitividad de la industria local. (Sectorial, 2025)

### **18.3. Mercado del Producto en el Exterior**

El mercado de máquinas despulpadoras de frutas ha experimentado un notable desarrollo en los últimos años, impulsado por la creciente demanda de productos procesados y la necesidad de mejorar la eficiencia en la producción. La innovación tecnológica ha sido un pilar fundamental en la evolución de este mercado, permitiendo la diversificación de equipos y la mejora en la calidad del procesamiento de frutas.

En Europa, países como Alemania, Italia y España han mantenido su posición como líderes en la fabricación de maquinaria para la industria alimentaria, incluyendo las despulpadoras de frutas. Estos países han logrado consolidarse como centros de innovación y producción de equipos de alta calidad, exportando sus productos a diversas regiones del mundo.

Por otro lado, regiones emergentes como América Latina, Australia y Sudáfrica han experimentado un crecimiento significativo en la adopción de

tecnologías avanzadas para el procesamiento de frutas. En América Latina, países como Brasil y Colombia han incrementado la importación de maquinaria especializada, reflejando una tendencia hacia la modernización y eficiencia en la industria agroalimentaria. Este crecimiento está impulsado por la necesidad de satisfacer la demanda interna y las oportunidades de exportación de productos procesados.

La adopción de máquinas despulpadoras de frutas en estas regiones ha permitido a las empresas mejorar la calidad de sus productos, reducir costos operativos y aumentar la capacidad de producción. Además, la integración de tecnologías como la automatización y la inteligencia artificial en estas máquinas ha optimizado los procesos de producción, permitiendo una mayor precisión y eficiencia en la separación de la pulpa de la fruta. (Business Research , 2025)

#### 18.4. Análisis DOFA

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Innovación tecnológica: maquinaria alemana con alto nivel de precisión, durabilidad y eficiencia.	Expansión hacia mercados internacionales mediante la mejora en la calidad del producto final.	Dependencia de materias primas estacionales: puede generar inestabilidad en los volúmenes de producción.	Alta competencia en el sector agroindustrial nacional e internacional.
Capacidad de procesamiento industrial de grandes volúmenes de fruta en menor tiempo.	Inversión en infraestructura agroindustrial promovida por políticas públicas y programas de fomento.	Elevada inversión inicial: el costo de compra, transporte e instalación es significativo.	Cambios en normativas o regulaciones aduaneras que podrían incrementar los costos de importación.

Aumento de productividad: optimización de procesos, reducción de desperdicio de materia prima.	Posibilidad de alianzas estratégicas con fabricantes o distribuidores europeos.	Dependencia de soporte técnico y repuestos importados puede dificultar la operatividad continua.	Avances tecnológicos inesperados podrían volver obsoleta la maquinaria adquirida.
Reducción de costos laborales: menor necesidad de procesos manuales.	Diversificación de productos: jugos, néctares, mermeladas, pulpas congeladas, etc.	Trámites aduaneros y procesos burocráticos que pueden retrasar la nacionalización.	Riesgos logísticos: demoras en transporte internacional o interrupciones en la cadena de suministro.
Cumplimiento de estándares internacionales de higiene y calidad: permite competitividad global.	Eficiencia energética de las máquinas importadas, reducción del impacto ambiental.	Fluctuaciones del tipo de cambio euro–peso colombiano pueden elevar los costos del proyecto.	Inestabilidad política o económica en el país de origen o destino puede afectar el comercio.

## 19. Inteligencia de Mercados

La inteligencia de mercado en la importación de máquinas despulpadoras de frutas desde Klettgau, Alemania, hacia Santiago de Cali, Colombia, implica un análisis profundo de diversos factores clave que determinarán la viabilidad y éxito del proyecto. Entre estos factores se incluyen las tendencias del sector agroindustrial, las relaciones comerciales internacionales, así como las regulaciones tanto colombianas como globales que rigen la importación de equipos. Es esencial comprender la demanda del mercado local, que está influenciada por las necesidades de los productores de frutas y el crecimiento de la industria de productos procesados. Además, los factores económicos

relacionados con los costos de importación, la logística y los impuestos juegan un papel crucial en la evaluación de la rentabilidad del proyecto. Este enfoque integral permite identificar las oportunidades y riesgos asociados, asegurando que la operación se desarrolle de manera eficiente y rentable.

### **19.1. Posibles Mercados para Importar el Producto**

#### **Italia**



#### **Ubicación Geográfica**

El territorio italiano está configurado por una península y varias islas, entre las que destacan las dos mayores del Mar Mediterráneo: Sicilia y Cerdeña. Italia tiene un relieve montañoso. De norte a sur se extienden los Apeninos. Al norte destaca la Cordillera de los Alpes, donde se encuentran el Monte Cervino (4478 m) y Monte Rosa (4683 m). El pico más alto de Italia es Monte Bianco, en la frontera entre Italia y Francia, con unos 4807 metros de altura. La península italiana está rodeada por los mares de Liguria, Tirreno, Mediterráneo, Jónico y Adriático, en el centro del Mediterráneo. (Ministerio de Asuntos Exteriores Union Europea y Cooperacion de España, 2024)

## **Idioma**

En Italia, el idioma oficial es el italiano, hablado por la gran mayoría de la población. Sin embargo, el país es hogar de una notable diversidad lingüística, con varios dialectos y lenguas regionales que enriquecen su panorama cultural.

Italiano es la lengua oficial y materna del 95% de los residentes en Italia. Se deriva del latín vulgar, especialmente de la variante toscana arcaica, y se consolidó como lengua nacional en 1861 (Dalila Gennaro, s.f.)

## **Moneda**

Italia utiliza el euro (€) como su moneda oficial desde el 1 de enero de 2002, cuando reemplazó a la lira italiana (ITL). El euro es la moneda común de 19 países dentro de la zona euro, que forma parte de la Unión Europea.

El euro se divide en 100 céntimos (o centavos), y tanto las monedas como los billetes se utilizan de manera uniforme en toda la zona euro. Sin embargo, los billetes son iguales en todos los países, pero las monedas tienen un diseño nacional en el reverso. En el caso de Italia, las monedas de 1 y 2 euros tienen representaciones de figuras y monumentos italianos. Monedas: 1, 2, 5, 10, 20 y 50 céntimos; 1 y 2 euros. Billetes: 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 euros. (Jack S. Waverly, 2001)

## **Política**

Italia es una república parlamentaria con un sistema político democrático y multipartidista. La Constitución de 1948 establece que la soberanía reside en el pueblo, que la ejerce en las formas y límites de la Constitución misma.

Estructura del Gobierno: Presidente de la República: Es el jefe de Estado y representa la unidad nacional. Es elegido por el Parlamento en sesión conjunta y tiene un mandato de siete años. Sus funciones incluyen la promulgación de leyes, la convocatoria de elecciones y la designación del Primer Ministro.

Primer Ministro (Presidente del Consejo de Ministros): Es el jefe de Gobierno y dirige la política general del Ejecutivo. Es nombrado por el Presidente de la República y debe obtener la confianza del Parlamento. El Primer Ministro lidera el Consejo de Ministros, compuesto por ministros que supervisan diferentes áreas gubernamentales.

Parlamento: Es el órgano legislativo bicameral compuesto por dos cámaras:

Cámara de Diputados: Con 400 miembros elegidos por sufragio directo y universal.

Senado de la República: Con 200 miembros, de los cuales 6 son elegidos por los italianos residentes en el extranjero y 5 son designados por el Presidente de la República.

Sistema Electoral: Italia utiliza un sistema electoral mixto que combina representación proporcional y mayoritaria. Este sistema permite una representación más equitativa de los partidos políticos en el Parlamento.

Partidos Políticos: Italia cuenta con un sistema multipartidista, lo que significa que varios partidos políticos compiten por el poder. Esta pluralidad puede llevar a la formación de coaliciones gubernamentales para obtener una mayoría parlamentaria.

División Administrativa: El país está dividido en 20 regiones, de las cuales 5 tienen un estatuto especial de autonomía que les permite aprobar legislación sobre algunas cuestiones de carácter local.

Este sistema político busca equilibrar la representación democrática con la estabilidad gubernamental, permitiendo la participación ciudadana a través de elecciones libres y justas. (Superprof Blog, 2025)

### **Cultura de Negociación**

Las negociaciones en el país están fuertemente influenciadas por las relaciones personales. Establecer una buena conexión y confianza es crucial para tener éxito en los negocios, especialmente en el sur de Italia, donde las relaciones cercanas son aún más valoradas. Aunque Italia tiene una estructura organizacional jerárquica, se fomenta el debate durante las reuniones y la participación de los involucrados. Sin embargo, las decisiones finales suelen ser tomadas por los ejecutivos de alto nivel. En cuanto a las reuniones, son relativamente informales y pueden tener una puntualidad flexible. Los desacuerdos durante las negociaciones son comunes, ya que los italianos tienden a ser directos y expresivos, lo que refleja su estilo de comunicación emocional. El proceso de negociación en Italia es generalmente más lento, ya que las relaciones se desarrollan con paciencia y las decisiones deben ser aprobadas por la alta dirección, lo que lleva tiempo. Por lo general, los acuerdos verbales son confirmados más tarde por escrito para asegurar la formalidad. (Cindy Pineda Nomezque, 2023)

## Gravamen por Acuerdos Internacionales para la Importación

124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	ITALIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %		01-ago-2013
--	--------	-------------------------	--------	--	-------------

### España



### Ubicación Geográfica

España se encuentra ubicada al suroeste de Europa y ocupa el 80% de la Península Ibérica, la cual comparte con Portugal. A su vez, limita al norte con el Mar Cantábrico, Francia y Andorra, al este con el Mar Mediterráneo, al sur con el Mar Mediterráneo y el Océano Atlántico, y al oeste con el Océano Atlántico y Portugal.

España cuenta con una superficie de 505.957 Km<sup>2</sup>, incluyendo su área peninsular, el territorio ocupado por las Islas Baleares, el Archipiélago Canario y las ciudades españolas situadas en el norte de África: Ceuta y Melilla.

España cuenta con aproximadamente 8.000 kilómetros de costa y una riqueza de paisajes extraordinaria que te permitirá adentrarte en frondosos bosques, descubrir áridos desiertos y encontrar lugares fascinantes que parecen de otro mundo. (Spain.info, 2024)

## **Idioma**

En España, el idioma oficial y predominante es el español o castellano, que se habla en todo el territorio. Sin embargo, España es un país plurilingüe y, además del español, existen otras lenguas cooficiales en diversas regiones.

1. Catalán: Es hablado principalmente en Cataluña, Comunidad Valenciana (donde se conoce como valenciano) y las Islas Baleares.
2. Gallego: Es hablado en Galicia, en el noroeste de España.
3. Euskera: Se habla en el País Vasco y en algunas zonas de Navarra. El euskera es una lengua única, no relacionada con ninguna otra lengua indoeuropea.

El español es el idioma utilizado a nivel gubernamental, en los medios de comunicación nacionales y en el ámbito educativo, aunque las lenguas regionales también tienen un reconocimiento oficial en sus respectivas regiones. (Noelia Gomez, 2022)

## **Moneda**

En España, la moneda oficial es el euro (€), que se utiliza en todo el país y es parte de la zona euro, un grupo de países de la Unión Europea que comparten la misma moneda. El euro se introdujo en España en 2002, sustituyendo a la peseta, que fue la moneda nacional hasta ese momento. (Union Europea, 2025)

## **Religión**

El catolicismo fue oficialmente la religión de España desde el siglo XV hasta 1931, y entre 1939 y 1978.

España se declaró un país laico en 1978, con la promulgación constitucional de la libertad ideológica, religiosa y de culto. La Iglesia católica es la organización religiosa mayoritaria en España, a la cual se adscriben aproximadamente tres cuartas partes de la población.

Según la memoria de actividades de la Iglesia de 2012 en España hay 34 496 250 bautizados, que cubrirían el 73 % de la población. Están organizados en 70 diócesis y arquidiócesis. (Redaccion, 2019)

## **Política**

España es un Estado democrático, de derecho y de bienestar, con una economía de mercado. España es un Estado cuya forma política es una monarquía parlamentaria. El sistema de gobierno se basa en la soberanía nacional, la división de poderes y un sistema parlamentario. Es un sistema parlamentario por el papel central que tiene el poder legislativo o Parlamento.

La soberanía nacional corresponde al pueblo español, es decir, todos los ciudadanos son titulares del poder público y de él derivan los poderes legislativo, ejecutivo y judicial. (Administracion.gov.es, 2025)

## **Cultura de Negociación**

La mayor parte del ejercicio de comercio exterior realizado por España se produce con los países europeos, en especial con los que hacen parte de la Unión Europea, convirtiendo al país ibérico en la principal puerta de entrada a este

importante mercado. Igualmente, cuenta con estratégicos aliados comerciales en América, como lo es el caso de Estados Unidos, Argelia en África y China en Asia. La economía española es una de las más dinámicas y abiertas al mercado internacional. Actualmente la industria es su principal motor por encima de la tradicional agricultura, que fuera importante hasta la década de los cincuenta. Los principales sectores en los que se desarrollan las exportaciones son los de la tecnología industrial, la moda, químicos, materias primas, manufacturas, agrícola (en especial los productos hortofrutícolas), construcción y el turismo. Desde la entrada oficial de España a la Unión Europea y la democratización del país, las importaciones tuvieron un aumento representativo, permitiendo de esta manera que los países interesados en incursionar en este mercado encontraran oportunidades para sus productos.

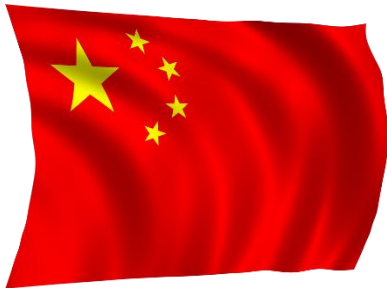
El perfil de los hombres y mujeres de negocios de España es conocido por estar enmarcado en la honestidad, la independencia y la responsabilidad. Suelen cerrar los tratos oficialmente y no son partidarios de cambios de última hora o recalcar bastante sobre el mismo punto. Dan la misma validez a los acuerdos hechos verbalmente que los plasmados en documentos.

Por lo general las negociaciones suelen tomar bastante tiempo, sus homólogos españoles son reservados y desconfiados y pocas veces dan más información de la que se necesita en los primeros acercamientos. Es usual que revisen cada detalle y cada punto de las negociaciones, la paciencia juega un papel muy importante. En los puntos claves se muestran serios y concentrados. (Legiscomex.com, 2025)

## Gravamen por Acuerdos Internaciones para la Importación

124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	ESPAÑA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %		01-ago-2013
--	--------	-------------------------	--------	--	-------------

### China



#### Ubicación Geográfica

China es el país más grande de Asia Oriental además es el más poblado del mundo con más de 1.300 millones de habitantes, aproximadamente la quinta parte de la población mundial, consta de veintidós provincias, cinco regiones autónomas, cuatro municipalidades y dos Regiones Especiales.

Con una superficie total de aproximadamente 9,6 millones de kilómetros cuadrados, la República Popular China, China es, junto con Rusia, el país con más fronteras terrestres del mundo, ya que tiene fronteras con 14 países: Afganistán, Bután, Birmania, India, Kazajistán, Kirguistán, Laos, Mongolia, Nepal, Corea del Norte, Pakistán, Rusia, Tayikistán y Vietnam. (Gabriel Galvez, 2011)

#### Idioma

Mientras que hace unos 2000 años la mayoría de las lenguas europeas estaban influenciadas por el latín, China tenía en la misma época su propia lengua

franca llamada chino clásico. Este idioma era utilizado mayormente por eruditos y administradores, pero también se mezcló con los idiomas y dialectos populares, creando muchas variantes locales. De hecho, China es el hogar de 56 grupos étnicos que han desempeñado un importante papel en la configuración de las muchas variantes del chino.

China tiene 302 lenguas vivas en una población de aproximadamente 1400 millones de habitantes. Poniendo este hecho en perspectiva mundial, tenemos que un increíble 20 % de la población mundial habla alguna forma del idioma chino de manera nativa.

Existe un gran debate por la clasificación de los idiomas de China como lenguas o como dialectos del chino. Sin embargo, en China clasifican sus lenguas como dialectos, por razones políticas.

Antes del siglo XX, los diferentes gobiernos chinos no se preocupaban demasiado acerca de qué lenguas se utilizaban en China. Pero en 1955, el gobierno apoyó la idea de tener una sola lengua oficial en toda China y se eligió el mandarín. Actualmente, en las escuelas se enseña esta lengua y se utiliza en todas las cuestiones militares y civiles (comercio, trabajos, radio, periodismo, etc...). Además, también se han simplificado cientos de caracteres chinos para facilitar su aprendizaje. Según los lingüistas, existen siete idiomas de China principales. El mandarín es el más grande y los demás tienen varios subdialectos. (Italki, 2023)

## **Moneda**

El yuan (CNY), también conocido como renminbi (RMB), es la moneda oficial de la República Popular China. El Banco Popular de China es el responsable de emitir esta moneda, que se utiliza en todas las transacciones dentro del país. El yuan es una moneda bastante fuerte en el contexto internacional y tiene varias denominaciones en billetes y monedas.

En China circulan billetes de 1, 2, 5, 10, 20, 50 y 100 yuanes, y de 1, 2 y 5 jiao (décimas partes de yuan). Las monedas son de 1, 5 y 10 jiao, y de 1, 2 y 5 fen (centimos de yuan). (TodoslosHechos, 2022)

## **Religión**

No existe una religión china oficial, pues la cultura china entiende que la religión es algo puramente personal y privado. Por ello, en China existen muchas religiones distintas que se respetan y compenetran entre sí, creando un sincretismo religioso único en el mundo.

En la cultura china la religión ha sido siempre un tema personal. En China no existen los conceptos de conversión religiosa, herejía, paganismo, etc... Esto ha permitido que en China florezcan multitud de religiones y pensamientos filosóficos. Y si tenemos en cuenta las tradiciones religiosas de las minorías étnicas en el espacio geográfico de China, la lista se vuelve interminable.

No existe una religión mayoritaria en China, ya que muchos chinos profesan varias de estas religiones al mismo tiempo. O bien se consideran personas espirituales no adscritas a ninguna religión en particular. (Cultura China, 2025)

## Política

El sistema político de China se define como un sistema socialista de partido único, en el que el Partido Comunista de China (PCCh) es el partido gobernante. El PCCh es el partido político más grande del mundo, con más de 91 millones de miembros. El líder del partido es el Secretario General, que actualmente es Xi Jinping, quien también sirve como Presidente de China y Presidente de la Comisión Militar Central.

El PCCh juega un papel crucial en la política china, ya que controla todas las instituciones del gobierno y toma decisiones clave sobre políticas y reformas. A pesar de que existen otros partidos políticos en China, el PCCh es el único partido que tiene poder real y participa en la toma de decisiones

El gobierno de China se organiza en torno a varios niveles de gobierno, que incluyen el gobierno central, los gobiernos locales y los gobiernos municipales. En la cúspide del gobierno se encuentra la Asamblea Nacional Popular (ANP), que es el órgano legislativo supremo de China. La ANP está compuesta por representantes elegidos por el pueblo chino y se reúne anualmente para tomar decisiones importantes sobre políticas y leyes.

El Consejo de Estado es el órgano ejecutivo del gobierno chino y se encarga de implementar las decisiones tomadas por la ANP. Está compuesto por varios departamentos y ministerios, cada uno encabezado por un ministro. El

Primer Ministro de China es el líder del Consejo de Estado y es responsable de supervisar la administración diaria del gobierno.

Además, China tiene un sistema de gobierno local que incluye gobiernos provinciales, municipales y de condado. Cada nivel de gobierno tiene sus propias responsabilidades y autoridad para tomar decisiones en áreas como la educación, la salud y la infraestructura. (Paises.org, 2025)

### **Cultura de Negociación**

En general, las normas y la práctica de la negociación en China son coherentes con la forma de relacionarse de los chinos; es decir, que tienen en cuenta tres aspectos: la cara, la cooperación y el conflicto. Podemos afirmar que existen tres categorías de normas o principios que guían la negociación con chinos: la primera corresponde a las reglas que tienen en cuenta los patrones de comunicación y que incluyen el autocontrol y la contención de las emociones; se relacionan con los ritos de la buena educación y excluyen las técnicas de persuasión agresivas. La segunda categoría corresponde a las normas vinculadas a las obligaciones sociales, que se concretan poniendo énfasis en los objetivos del grupo negociador (prioritarios respecto a los objetivos individuales de cada uno de los miembros del grupo), y se relacionan con el liderazgo (deferencia al jefe del grupo negociador) y con la preocupación por la carga de la deuda, lo que requiere reciprocidad (bao) siguiendo el tradicional modelo cara-favor. En tercer lugar encontramos las normas relacionadas con la distinción de quien está dentro y fuera del grupo. (Luis Jose Garcia, 2021)

## **Gravamen por Acuerdos Internaciones para la Importación**

No hay acuerdo internacional de importación con China para esta partida arancelaria: 8435.10.00.00

### **Estados Unidos**



### **Ubicación Geográfica**

La geografía de Estados Unidos se ve determinada principalmente por la amplitud de su relieve, y es que EE.UU es el 2do país más grande en América (después de Canadá) y el 4to en todo el mundo. Tiene una extensión de 9.828.675 km<sup>2</sup>, de los cuales 469.496 km<sup>2</sup> son superficie de agua y tiene una línea de costa de 19.924 km.

EE.UU limita al norte con Canadá y al sur con México, al este con el Océano Atlántico y al oeste con el Océano Pacífico, está compuesto por 50 estados, entre los cuales se encuentra Hawái, que es un estado que no se encuentra en el continente, sino que se ubica en un archipiélago polinesio en el Pacífico. (Encolombia, 2025)

### **Idioma**

Aunque el inglés es el idioma más hablado en Estados Unidos, sus habitantes se comunican en más de 350 idiomas. De acuerdo a la oficina del censo, algunos de los idiomas más hablados aparte del inglés son: español, chino, tagalo, vietnamita y árabe. También se hablan idiomas nativos de Norteamérica como el navajo, yupik, dakota, apache, keres, cherokee, entre otros. (Usa.gov en Español, 2024)

## **Moneda**

En Estados Unidos, la moneda oficial es el dólar estadounidense (USD). Se representa con el símbolo \$ y se subdivide en 100 centavos.

El dólar es una de las monedas más utilizadas a nivel mundial y está respaldado por el gobierno de Estados Unidos a través de la Reserva Federal (Federal Reserve) (Usa.gov en Español, 2024)

## **Religión**

Estados Unidos es un país caracterizado por su diversidad religiosa, un reflejo de su historia como una nación fundada por personas que buscaban libertad de religión. A lo largo de los siglos, ha sido hogar de una amplia variedad de creencias, desde religiones monoteístas predominantes hasta religiones minoritarias y nuevos movimientos espirituales. A pesar de que la libertad religiosa está garantizada por la Primera Enmienda de la Constitución de los Estados Unidos, que prohíbe la creación de una religión estatal y protege el derecho a la práctica religiosa, algunas religiones han alcanzado una mayor prominencia en la vida pública y privada del país.

El cristianismo es, con diferencia, la religión más practicada en Estados Unidos, con alrededor del 70% de la población identificándose como cristiana, según los últimos datos del Pew Research Center. Dentro del cristianismo, hay una amplia diversidad de denominaciones y tradiciones.

Una característica distintiva de Estados Unidos en las últimas décadas ha sido el crecimiento del número de personas que no se identifican con ninguna religión en particular. Los no religiosos incluyen a ateos, agnósticos, deístas y aquellos que simplemente se identifican como “espirituales, pero no religiosos”. Este grupo ha experimentado un crecimiento notable y representa aproximadamente el 23% de la población estadounidense, según encuestas recientes. (Rodrigo Ricardo, 2027)

## **Política**

Estados Unidos constituye una república federal constitucional, con un régimen presidencialista como forma de gobierno basado en la separación de poderes en tres ramas: ejecutivo, legislativo y judicial.

El federalismo es el sistema político por el cual las funciones de gobierno están repartidas entre un poder central y unos estados asociados. Un sistema del que EEUU es pionero en la teoría y en la práctica. El Gobierno Federal ejerce de forma exclusiva las competencias mínimas e indispensables para garantizar la unidad política y económica de la nación, en materias como política exterior y defensa, contraponiéndose a los sistemas basados en un estado unitario o centralizado. El resto de competencias corresponden a los estados federados o se

ejercen de forma coordinadas en ambos niveles de gobierno, como en la el caso de la política de Educación. Por debajo del poder federal figura el poder de los estados (a día de hoy 50) y tras ellos, el poder local, que adopta múltiples formas y tiene como unidad administrativa básica el condado. Para su gestión cada estado dispone de un gobernador electo y de una legislatura propia.

El presidencialismo es un sistema de gobierno creado en Estados Unidos, contrario al parlamentarismo, que tiene las siguientes características fundamentales:

- El Presidente concentra todo el poder ejecutivo, ya que es a la vez Jefe de Gobierno y Jefe de Estado.
- El poder ejecutivo está completamente separado del poder legislativo:
- El Presidente se elige directamente por los votantes en elecciones presidenciales independientes de las de legislatura.
- No existe vinculación entre el poder ejecutivo y el partido político mayoritario en el Congreso.
- Los miembros del gabinete presidencial no pueden ser miembros del Congreso.

El poder ejecutivo, formado por el Presidente, el Vicepresidente, el Gabinete del Presidente compuesto por los 15 Secretarios de departamentos (equivalente a los ministerios), la Oficina del Presidente (organizaciones

administrativas) y las agencias independientes del Gobierno (como la CIA, el FBI o la FDA).

El Presidente debe ser mayor de 35 años, debe haber nacido en Estados Unidos y haber vivido en el país por lo menos catorce años. Su poder está restringido a dos períodos de cuatro años cada uno. (elEconomista.es, 2025)

### **Cultura de Negociación**

Estados Unidos es considerado uno de los mercados más atractivos del mercado Americano, por lo cual no sorprende que muchos empresarios deseen hacer negocios en el país. Para lograr cerrar un negocio y ante todo mantener relación comercial el empresario debe tener presente ciertas consideraciones a la hora de negociar.

Lo primero que el empresario debe tener presente es que por su diversidad cultural, Estados Unidos es un país complejo ya que cada uno de estos grupos y comunidades conserva su cultura propia de negocios. Sin embargo, los estadounidenses son cordiales en el trato y muy atentos, se caracterizan por ser muy buenos negociadores. Tienden a ser dominantes y directos durante el proceso, y suelen demostrar el desacuerdo de una manera recia. Les gusta aprovechar las nuevas oportunidades y son empresarios arriesgados que no le temen al cambio.

Son también muy persistentes a la hora de resolver problemas durante la negociación. Se caracterizan por considerar que siempre hay una solución para resolver dichos inconvenientes. Así mismo, el empresario estadounidense es muy

consistente ya que a la hora de finalizar las condiciones de una negociación es muy raro que cambien de opinión. Sin embargo, buscan siempre negociar bajo un esquema de win - win para ambas partes, lo cual permite establecer relaciones comerciales de largo plazo.

La puntualidad es algo habitual en los empresarios estadounidenses, por lo cual es necesario ser muy puntuales en las reuniones de negocios. Por esta razón cualquier cita que se requiera con un empresario del país norteamericano debe programarse con tiempo para evitar posibles incumplimientos.

## Gravamen por Acuerdos Internacionales para la Importación

131-TLC. EEUU-PTO RICO- cód 131- mcias remanufacturadas	ESTADOS UNIDOS	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %		01-ene-2014
---	----------------	----------------------	--------	--	-------------

## Alemania



### Ubicación Geográfica

Alemania es un país enormemente extenso. De hecho, es el séptimo país más grande del continente Europeo, convirtiéndose en el quinto si no contamos a Rusia, Kazajistán y Turquía.

Con aproximadamente 357.000 km<sup>2</sup> de extensión, si no tenemos en cuenta los estados antes mencionados, sólo se encuentra aventajado por Francia, España y Suecia. Como consecuencia de ello, es también un país de muchos contrastes y paisajes maravillosos.

Desde sus fronteras con el Mar del Norte hasta los macizos montañosos de los Alpes, pasando por amplias explanadas de grandes lagos, verdes valles e inmensos bosques, la geografía de Alemania es enormemente diversa.

Por su situación en el centro norte del continente, la República Federal de Alemania tiene frontera con diversos estados. En particular, es fronteriza con Francia, Luxemburgo, Bélgica, Suiza, Países Bajos, Austria, República Checa, Polonia y Dinamarca, así como con el Mar del Norte y el Báltico.

(Alemaniando.com, 2025)

## **Idioma**

Alemania tiene un idioma oficial, el alemán.

Además, el gobierno reconoce algunas lenguas minoritarias, que son el danés (24.900 hablantes), el bajo alemán, el sorabo alto (13.300), el sorabo bajo (6.670), el romaní (80.000) y las lenguas frisonas (10.000). Estas lenguas están protegidas oficialmente por la *Carta Europea de las Lenguas Minoritarias o Regionales*, un acuerdo firmado por los países europeos.

El alemán (*Deutsch*) es hablado por el 98% de la población alemana (el 10,3% de ellos, como segunda lengua). Se escribe con las 26 letras del alfabeto latino, e incluyendo con algunas modificaciones en las vocales ä, ö, ü (umlaut) y

con la «s fuerte» (ß), que no hay que confundir con una «b». Tiene una similitud léxica con el inglés de un 60% y de un 29% con el francés.

Alemania es uno de los países con mayor inmigración del mundo, creando una diversidad lingüística muy grande. Las lenguas inmigrantes más comunes son el turco (1.340.000 hablantes), árabe levantino (670.000), italiano (643.000), rumano (640.000), croata (368.000), griego (365.000), búlgaro (310.000), ruso (249.000), serbio (226.000), kurdo del norte (218.000), albanés gheg (209.000), húngaro (207.000), español (207.000), portugués (189.000), bosnio (181.000), holandés (155.000), francés (149.000), ucraniano (138.000), chino (136.000) y persa (103.000). (QUEIDIOMA, 2025)

## **Moneda**

La moneda utilizada en Alemania, al igual que en otros países de la Eurozona, es el euro. Esta moneda se ha vuelto fundamental para la integración económica y monetaria de la región. El euro ha permitido la creación de un mercado único de bienes, servicios y factores productivos, lo que ha resultado en un aumento de la competencia y fomentado el crecimiento económico en la región.

La economía alemana, como la más grande de la Eurozona, ha sido una de las principales beneficiarias de la adopción del euro. El uso de una moneda común ha eliminado las barreras cambiantes y de riesgo de tipo de cambio, lo que ha facilitado las transacciones comerciales y financieras con otros países de la zona del euro. Además, el euro ha fortalecido la posición de la economía alemana en el mercado global, permitiendo una mayor eficiencia en la producción y comercio.

Aunque la adopción del euro ha sido beneficiosa para la economía alemana, también ha presentado nuevos retos. La política monetaria de la zona del euro ahora es gestionada por el Banco Central Europeo (BCE), y no por el Banco Central Alemán. Esto significa que la política monetaria se basa en los intereses generales de la Eurozona, en lugar de ser adaptada específicamente a las necesidades de la economía alemana. (Jose Torres, 2024)

## **Religión**

El cristianismo es la religión mayoritaria en los territorios de Alemania desde antes de la caída del Imperio Romano de Occidente en el año 476 d. C., pero a pesar de todo, en este territorio se pueden encontrar una gran diversidad de religiones.

Así pues, el norte y el este del país es predominantemente protestante, el sur y el oeste mayoritariamente católicos, y en la actualidad existe una mayoría no religiosa en Hamburgo y los Estados de Alemania del Este.

A mismo tiempo que Alemania formara parte sustancial del Sacro Imperio Romano católico, también fue la fuente de los reformadores protestantes como Martín Lutero. Históricamente, Alemania tenía una población judía considerable, pero sólo unos pocos miles de personas de origen judío permanecieron en Alemania después del Holocausto, pero la comunidad judía alemana tiene ahora aproximadamente 100.000 miembros, muchos de la antigua Unión Soviética. Además, este país

tiene una importante minoría musulmana, la mayoría de los cuales proceden de Turquía.

## **Política**

El sistema político de Alemania está organizado en forma de democracia parlamentaria. La Ley Primordial (Constitución) acuerda que el poder estatal procede del pueblo. A su vez, el pueblo traslada dicho poder a los parlamentos de los estados federados (Bundestag y Länder) por el lapso de una asamblea.

El Poder Estatal se divide en tres ramas: Legislativo, Ejecutivo y Judicial. El (la) Presidente (a) federal es la máxima representación de Alemania de manera formal. Seguidamente, el presidente del Bundestag.

Quien sustituye al presidente federal es el presidente del Consejo Federal (Bundesrat), dicho cargo es ocupado por turnos anuales los jefes de gobierno de los estados federados (Länder).

El jefe de gobierno o canciller federal es el que tiene mayor capacidad de acción política, además otro alto representante del Estado es el presidente de la Corte Constitucional Federal. (infoAlemania.net, 2025)

## **Cultura de Negociación**

La cultura empresarial alemana se caracteriza por su enfoque en la calidad de los productos y servicios. Para lograr cerrar negociaciones exitosas en Alemania, es fundamental proporcionar productos y servicios de alta calidad. Esto genera confianza y credibilidad en los socios comerciales alemanes.

Además, en la sociedad alemana, la puntualidad es sumamente valorada y considerada un símbolo de confianza. Por esta razón, es muy importante llegar a tiempo a las reuniones de negocios y respetar los horarios establecidos. La impuntualidad puede generar una impresión negativa y afectar las relaciones comerciales.

Otro aspecto esencial de la etiqueta empresarial alemana es realizar presentaciones empresariales con la ayuda de un intermediador. Este intermediario puede ser una persona de confianza que tenga conocimiento profundo de la cultura de negocios alemana y que pueda facilitar la comunicación entre las partes involucradas. (Alemania Total, 2025)

## Gravamen por Acuerdos Internacionales para la Importación

124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	ALEMANIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %		01-ago-2013
--	----------	-------------------------	--------	--	-------------

### 19.2. País Origen Seleccionado (Alemania)



#### 19.2.1 Entorno Económico

Alemania es la principal potencia económica de la Unión Europea (UE) y la cuarta economía del mundo, tiene el PIB y el número de población más altos de la

UE, lo que la convierte en el mercado más importante de Europa. El PIB asciende a 3.367.560 millones de euro (2020); el PIB per cápita (2020) se eleva a 40.490 euro. Tradicionalmente Alemania es un país fuertemente integrado al mercado de exportación, es uno de los países con mayor volumen de exportaciones en el ranking mundial y alrededor de 800 000 empresas operan en este sector.

Comparado con otros países, Alemania no es solo un país de exportación sino un país importador de primer orden, especialmente después de la reunificación la receptividad que ha aumentado considerablemente, ofreciendo también para socios extranjeros un gran potencial de venta. Es hogar de más de 82,2 millones de habitantes representando la mayor población en la Unión Europea, así, Alemania cuenta con un gran mercado interno y aparte de eso con el acceso a los mercados emergentes de la Unión Europea.

Cada año el gobierno subsidia la I+D con miles de millones de euros, convirtiendo al país en líder mundial de la innovación, Alemania cuenta con tecnología de alta productividad y los trabajadores poseen excelentes cualidades. Además, Alemania proporciona marcos legales, económicos y políticos altamente desarrollados que garantizan la seguridad jurídica necesaria para invertir en un negocio. Alemania es un país atractivo para los inversionistas extranjeros, las 500 empresas más grandes del mundo están presentes en el país, en total hay 45 000 empresas extranjeras y las inversiones extranjeras directas ascienden a 786 mil millones de US\$ (2020). (AHK ZAKK, 2025)

PIB	3.367.560 millones de €
PIB per cápita	40.490 €
Inflación	0,49 %
Tasa de desempleo	5,8 %
FDI	786 964 Millones US\$
Exportaciones	1 207,5 Mil Millones €
Importaciones	954,6 Mil Millones €

### **19.2.3. Entorno Tecnológico**

Pocos países han contribuido tanto a la ciencia y la tecnología como Alemania. Desde la física y la química hasta los coches y los productos de consumo, Alemania es un líder mundial en innovación que cuenta con universidades de primera línea e instituciones de investigación, además de importantes industrias de ingeniería, informática y fabricación.

Durante la mayor parte del siglo XX, Alemania tuvo más premios Nobel en ciencias que ninguna otra nación, y actualmente la producción total de investigación científica alemana se sitúa de forma constante entre las mejores del mundo.

Multitud de proyectos financiados por la Unión Europea, coordinados por empresas, universidades e instituciones de investigación alemanas, ponen de relieve la diversidad de la innovación científica y tecnológica alemana, incluso en

el campo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Por ejemplo, en Flexnet, VDI/VDE Innovation + Technik coordina el desarrollo de nuevos materiales, dispositivos y sistemas que contribuyan a situar a Europa como líder en electrónica orgánica y flexible de gran formato. Esta red de excelencia incluye también a la Universidad Técnica de Chemnitz y a otros quince socios europeos, y se centra en especial en ayudar a PYME europeas a desarrollar tecnologías y productos que utilicen materiales orgánicos flexibles con una amplia gama de aplicaciones, desde paneles solares y pilas hasta iluminación y pantallas. El proyecto SMErobotics también se centra en PYME manufactureras y pretende desarrollar nuevos tipos de robots de producción cuyo empleo sea fácil e intuitivo, sin necesidad de una programación compleja y que, además (y de manera crucial), sean capaces de adaptarse a los cambios en los procesos de fabricación en lugar de estar diseñados simplemente para realizar tareas repetitivas.

La variedad de los proyectos emprendidos refleja probablemente la condición de Alemania como país más grande de la Unión Europea, pero también queda claro que la investigación y la innovación están plenamente vivas, y que los científicos alemanes continuarán contribuyendo a expandir el conocimiento y mejorar la tecnología. (Comision Europea, 2012)

#### **19.2.4. Entorno Político**

La República Federal de Alemania es un Estado federal y está organizado como una democracia parlamentaria. La Ley Fundamental establece que el poder del Estado surge del pueblo. El pueblo transfiere ese poder al Parlamento (el

Bundestag y los Parlamentos de cada estado federado) por el tiempo que dura un periodo electoral.

El poder del Estado se divide entre el poder legislativo, el poder ejecutivo y el poder judicial, que se encarga de administrar la justicia. La división de poderes es un componente fundamental de la democracia y, en Alemania, está consolidada en la Ley Fundamental, la Constitución. El poder legislativo está compuesto por los parlamentos; el poder ejecutivo, por los gobiernos. El poder judicial desempeña un papel central, ya que los jueces y las juezas de los tribunales federales y de los estados son independientes y toman sus decisiones con base en las leyes. El tribunal más alto de Alemania es la Corte Constitucional Federal, que vela por el cumplimiento de la Ley Fundamental. Todos los demás órganos del Estado están sujetos a la jurisprudencia de los 16 jueces y juezas constitucionales. (La Actualidad de Alemania, 2025)

#### ***19.2.5. Entorno Ambiental***

La política climática de Alemania está basada en dos pilares. Por un lado, la lucha contra el cambio climático, a través de una reducción de los gases de efecto invernadero y una reestructuración sostenible de la economía. Por otro lado, la adaptación al inevitable aumento de la temperatura.

Alemania se compromete con la protección del medio ambiente y las especies. Simultáneamente, el país apuesta por las oportunidades ecológicas y económicas derivadas de la transformación energética. (La Actualidad de Alemania, 2025)

### **19.2.6. Entorno Cultural**

La cultura de Alemania se ha ido formando a través de la milenaria historia del país, desarrollando una serie de costumbres y tradiciones muy distintivos y fácilmente reconocibles por todo el mundo. Los alemanes han dejado una impronta en la historia mundial, ofreciendo destacados aportes al arte, la ciencia y la tecnología, entre otras áreas del desarrollo social humano.

Ubicada en el centro de Europa y con Berlín como su capital, Alemania está conformada por 16 estados, regidos por una República Parlamentaria Federal, bajo la figura de un Primer Ministro.

Su nombre oficial es República Federal Alemana y actualmente alberga a 82 millones de personas, que la convierten en la nación más poblada de la Unión Europea. El país posee además una poderosa economía que permite a su población mantener un estilo de vida alto, acompañado de un buen sistema de seguridad social.

Pese a sus formas reservadas, a los alemanes les encanta realizar fiestas por casi cualquier motivo. Es celebrado en Múnich en honor a la cerveza. Su origen data de 1810 a propósito de la celebración de la boda del príncipe Luis I de Bavaria con Teresa de Sajonia y Hildburghausen.

En esa ocasión, los ciudadanos fueron invitados a las festividades públicas realizadas como parte del enlace real, las cuales continuaron desarrollándose año tras año hasta nuestros días. (Lifeder, 2025)

### 19.3 País Destino (Colombia)



#### 19.3.1 Entorno Económico

La economía creció un 0,6 % en 2023, ya que la necesidad de desmonte de las medidas de estímulo y el aumento de la incertidumbre alrededor de la dirección de la política afectaron la inversión fija. Las tasas de pobreza monetaria y extrema disminuyeron en 2023, principalmente por mayores ingresos en el mercado laboral. Se prevé que la economía se expandirá un 1,5 % en 2024 y se ubicará ligeramente por encima de la tasa de crecimiento potencial del 2,9% en los próximos años, a medida que disminuyan la inflación y las tasas de interés.

Colombia enfrenta significativas desigualdades sociales y geográficas, incluyendo en el capital humano. Para abordar la pobreza y estimular la prosperidad de manera más equitativa en todas las regiones, es crucial fomentar mercados laborales más eficientes e inclusivos, reformar los sistemas de seguridad social y de transferencias fiscales intergubernamentales, y fortalecer la capacidad de los gobiernos subnacionales para garantizar un acceso generalizado a servicios públicos de calidad. (Grupo Banco Mundial, 2024)

	2023	2024	2025
Producto Interno Bruto	0.6	1.8	2.8
Consumo privado	0.8	1.6	1.5
Formación bruta de capital fijo	-9.5	2.3	10.8
Exportaciones	3.4	3.1	3.8
Importaciones	-15.0	1.9	6.4
Tasa de desempleo	10.2	10.5	10.0
Inflación precios al consumidor (T4-T4)	10.0	5.7	3.6
Inflación subyacente (T4-T4)	8.9	5.1	3.6
Balance sector público	-4.3	-5.6	-5.1

### 19.3.2. Entorno Tecnológico

El sector tecnológico en Colombia atravesó un año lleno de grandes retos, pero también de oportunidades. Factores como el panorama económico global, conflictos internacionales, fluctuaciones inflacionarias, incertidumbres legislativas y la amenaza persistente de ciberataques, sumado a la escasez de talento tecnológico, marcaron el escenario para las empresas del sector.

A pesar de estos retos, el sector siguió creciendo. El país se consolidó como un centro tecnológico regional, y las empresas no dejaron de innovar y desarrollar nuevas soluciones disruptivas.

El sector tecnológico en Colombia tiene un gran potencial de crecimiento. Sin embargo, es importante que las empresas estén preparadas para los desafíos que enfrentarán en 2025.

En los últimos años, Colombia ha experimentado un crecimiento significativo en el ámbito del desarrollo tecnológico.

Así lo demuestran estudios y publicaciones como las de Datacrédito Experian, que argumentan cómo nuestro parque tecnológico nacional en los últimos 5 años creció 7.3 veces en valor y generó más de 150 mil empleos para situarse en un 2.94% del PIB, cuando esta participación en 2010 era tan sólo del 0.40%.

Este avance ha sido impulsado por diversos factores, entre ellos:

- La creciente adopción de diferentes tipos de tecnologías.
- El fomento de la innovación y la promoción de la transformación digital en múltiples sectores.
- Programas de Minciencias y la banca nacional en materia de apoyo crediticio y beneficios tributarios. (Camilo Ramirez, 2025)

### **19.3.3. Entorno Político**

La política en Colombia se ha caracterizado, a lo largo de su historia, por un predominante bipartidismo; siendo de los pocos países latinoamericanos 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.

El radicalismo político en Colombia ha desencadenado numerosos conflictos internos, guerras civiles que incluso conllevaron a la separación de Panamá. Durante principios del siglo XX, luego del final de la Guerra de los Mil Días, los ideales comunistas tomaron fuerza y se radicaron en el ala radical del Partido Liberal y también conllevó a la creación del Partido Comunista Colombiano y otros partidos. Sin embargo, este y los demás partidos de izquierda siempre fueron minoritarios. Más recientemente, la socialdemocracia logra verse como una segunda opción de poder con el Polo Democrático Alternativo y surge el uribismo en la derecha, principalmente con el Centro Democrático (Colombia). (Mundo Escopio, 2014)

#### **19.3.4 Entorno Ambiental**

Colombia alberga cerca del 10% de la biodiversidad mundial, contiene cinco reservas mundiales de biósfera y es el segundo país con más biodiversidad por kilómetro cuadrado. Estos hechos convierten al país en una potencia mundial a nivel medioambiental y lo ubican en el Grupo de Países Mega diversos Afines del Mundo.

Gracias a sus privilegiadas condiciones geográficas, Colombia presenta una alta variedad biológica e hídrica. A nivel de especies, es considerada la primera nación en anfibios y aves, la segunda en diversidad de plantas, la tercera en reptiles, la cuarta en grupos taxonómicos y la quinta en mamíferos. El 68,7% de la

superficie continental colombiana está cubierta por alrededor de 314 ecosistemas naturales, incluyendo bosques, arbustales, herbazales y cuerpos de agua naturales. Todas estas estadísticas hacen del país una potencia en mega diversidad biológica a lo largo de sus seis regiones: Andina, Caribe, Insular, Amazónica, Orinoquía y Pacífica .

Teniendo en cuenta la absoluta incidencia del medio ambiente en el desarrollo de un país, la mega diversidad se convierte en uno de los pilares fundamentales del sustento y crecimiento de Colombia. El Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible está liderando el proceso de actualización de la Política Nacional de Biodiversidad. Igualmente, a nivel local las Corporaciones Autónomas Regionales adelantan planes de gestión ambiental según las necesidades de cada ecosistema. (Prolombia, 2012)

### **19.3.5 Entorno Cultural**

La cultura de Colombia es la combinación del mestizaje europeo, indígena y africano que hacen de este país de América del Sur un lugar de gustos y tradiciones muy variadas, usualmente amenas y coloridas.

Este combo de culturas se evidencia en su gastronomía, costumbres, música y especialmente en la manera que tiene el colombiano para interpretar la vida, siempre con buena actitud y sin importar los inconvenientes que puedan presentarse. La cultura colombiana se manifiesta también en los logros obtenidos por sus ciudadanos en el mundo; desde su Nobel de Literatura, Gabriel García

Márquez, pasando por las obras del artista Fernando Botero, sin olvidar destacadas figuras deportivas del fútbol o del ciclismo.

En Colombia se acostumbra saludar con un apretón de manos cuando las personas son presentadas y los hombres y mujeres se saludan de un beso en la mejilla luego de conocerse. Los colombianos toman café a todas horas. Su amor por esta bebida se evidencia claramente, siendo normalmente el centro del encuentro. La familia es muy importante para los colombianos, por lo que una reunión familiar será prioridad por sobre cualquier otra actividad.

Colombia es un país de fuerte tradición católica, que se evidencia en su devoción a las advocaciones de la Virgen María, el respeto a los ritos eclesiásticos y sus sacramentos. Sin duda, la religión forma parte de la identidad e historia del individuo y el catolicismo es muestra de ello, debido a su vinculación con la colonización española.

El país ha evolucionado desde ese entonces al recibir a personas de otras latitudes que trajeron consigo su cultura y religión. Es por esto que, después del catolicismo, existe también una representación de cristianos protestantes, testigos de Jehová, budistas, taoístas, musulmanes, hinduistas y judíos. (Lifeder, 2021)

## **20.El Producto**

DESPULPADORA, COLADORA, DESHUESADORA PARA FRUTAS

### **20.1. Portafolio de Productos**



## 20.2. Generalidad y/o Características del Producto a Importar

Máquina diseñada para el despulpado, colado y deshuesado de frutas, de utilización habitual en mermeladas, mousse de legumbres, cremas de salsas, cremas de marisco y sopas de pescado.

Las despulpadoras, coladoras, deshuesadoras para fruta son máquinas adecuadas para despulpar diferentes tipos de fruta. Se pueden utilizar como deshuesadora de cerezas y aceitunas, pasadora de tomate, pero también para albaricoques, ciruelas pasas, melocotones, verduras cocidas, etc. La máquina permite separar la pulpa de los huesos y semillas, desmenuzando la fruta por completo, creando una papilla que puede usarse para mermeladas, confituras de frutas y fermentaciones. La inserción de rejillas especiales también permite obtener un producto final adecuado para zumos de frutas.

Las máquinas están construidas completamente de acero inoxidable AISI 304 y están formadas por una tolva de carga con rejilla de protección de seguridad, de un agitador y de una rejilla recambiable, disponible en diferentes calibres para los distintos tamaños de huesos y pepitas, donde la pulpa es

separada del hueso y la descargada por una salida diferente. El motor eléctrico con parada de emergencia está certificado CE y también disponen de 4 ruedas giratorias con freno para permitir una mayor maniobrabilidad.

### Dimensiones

Dimensiones producto: ..... 2,2 x 2,5 x 1 m

Peso neto: ..... 750 / 960 kg

Caja: ..... Sobre palé

Tiempo de montaje: ..... Montado

### Características producto

Marca: ..... Zumex

Tipología: ..... Despulpadora de frutas

Certificaciones: ..... CE

Material chasis: ..... Acero inoxidable alimenticio

Configuración: ..... Tambor filtrante

Arranque: ..... Eléctrico 220/230 V

Eléctrico 220/230 V: .....

Dimensión tolva: ..... No especificado

País de producción: ..... Alemania

### Datos motor

Tipo motor: ..... Motor de inducción trifásico

Potencia nominal: ..... 15 HP

Velocidad: ..... 1.760 rpm

Alimentación: ..... 230/460 V – 60 Hz

País de producción: ..... Alemania

### Datos transmisión

Tipo transmisión: ..... Correa + cadena

Relación de reducción: ..... 5:1 (aprox.)

Cárter protección transmisión: .....  Incluido

### Equipamiento

Interruptor de seguridad: .....  Según normativa

Par de rodillos de presión: ..... No aplica

Tambor acero inoxidable: .....

Mangueras sanitarias: .....

Desmontaje para limpieza: .....  Fácil acceso

## 21.El Mercado Proveedor

Se identifican y analizan los principales proveedores internacionales de maquinaria despulpadora de frutas con sede o representación en Alemania, país reconocido por su liderazgo tecnológico e industrial. El objetivo es mostrar la existencia de una oferta diversa y especializada que permita a las empresas colombianas seleccionar equipos de alta calidad, eficientes y adecuados a sus necesidades productivas. Para ello, se presentan algunas de las compañías más destacadas que exportan este tipo de maquinaria hacia Colombia, evaluando su trayectoria, capacidad tecnológica y presencia en el mercado latinoamericano, lo cual garantiza la viabilidad técnica y comercial del proyecto de importación.

### **Zumex Group**

Zumex Group es una empresa reconocida a nivel internacional por la fabricación de maquinaria para el procesamiento de frutas, especialmente despulpadoras, extractoras y exprimidoras industriales. Aunque su sede central se encuentra en Valencia, España, cuenta con presencia operativa y distribución en Alemania, desde donde se exportan sus equipos a diversos países del mundo, incluyendo Colombia. Zumex se especializa en soluciones automáticas y semi-automáticas para el sector agroalimentario, con tecnología avanzada que permite la obtención de pulpas, jugos y néctares de alta calidad. En Colombia, sus máquinas son usadas por empresas productoras de jugos y pulpas naturales, gracias a su eficiencia, higiene y durabilidad, siendo una opción destacada por cumplir con las normativas internacionales de exportación.

### **Krones AG**

Krones AG es una empresa alemana con sede en Neutraubling, especializada en la fabricación de maquinaria para el procesamiento y envasado de alimentos y bebidas. Esta empresa cuenta con una amplia experiencia en el diseño de líneas completas de producción, incluyendo equipos para el tratamiento de frutas, tales como lavadoras, despulpadoras y pasteurizadoras. En Colombia, Krones tiene una sólida presencia, ya que ha suministrado maquinaria a grandes embotelladoras y procesadoras del sector alimentario. La empresa ofrece además soluciones llave en mano, que van desde el procesamiento inicial hasta el embotellado del producto final. Gracias a su tecnología de vanguardia y su soporte técnico posventa, Krones es considerada una de las principales proveedoras del mercado colombiano.

### **Bertuzzi Food Processing Srl**

Aunque Bertuzzi es una empresa de origen italiano, posee distribución y soporte técnico en Alemania, desde donde también se gestiona la exportación de equipos hacia América Latina. Esta compañía se ha especializado en el diseño y fabricación de maquinaria para el procesamiento de frutas tropicales, entre ellas despulpadoras, pasadoras, extractoras y plantas completas para jugos y mermeladas. En Colombia, sus máquinas han sido implementadas principalmente por empresas agroindustriales dedicadas al aprovechamiento de frutas como el mango, el maracuyá y la guayaba. Su tecnología se caracteriza por su adaptabilidad a diferentes tipos de fruta, alto rendimiento y bajo desperdicio, lo que la convierte en una opción competitiva dentro del mercado proveedor.

### **FAM Stumabo Germany GmbH**

FAM Stumabo es una empresa con sede en Alemania que forma parte de un grupo europeo especializado en tecnología de corte para frutas y verduras. Aunque su enfoque principal es el corte industrial, también comercializa equipos complementarios como despulpadoras y trituradores, usados frecuentemente en el pretratamiento de frutas antes de otros procesos. En el contexto colombiano, este tipo de maquinaria ha sido empleada por empresas procesadoras de alimentos que buscan mejorar la calidad y uniformidad del producto final. FAM ofrece soluciones de ingeniería personalizadas, con soporte técnico internacional, lo cual le permite posicionarse como un proveedor confiable para empresas que desean importar maquinaria desde Alemania.

### **Bühler Group**

Bühler Group es una empresa suiza con fuerte presencia en Alemania, desde donde exporta maquinaria para el procesamiento de alimentos a nivel mundial. Esta compañía es ampliamente reconocida por s

us soluciones en procesamiento de frutas y vegetales, especialmente en líneas de producción automatizadas que incluyen despulpado, tamizado, y esterilización. En Colombia, Bühler ha tenido presencia principalmente en sectores industriales que requieren alta capacidad de procesamiento y cumplimiento de estándares internacionales. Sus máquinas ofrecen eficiencia energética, reducción de desperdicio y facilidad de integración con otros sistemas de producción, lo cual ha generado interés por parte de grandes transformadoras de frutas en el país.

## **22. Mercado Potencial Objetivo**

El mercado potencial objetivo para la importación de máquinas despulpadoras de frutas en Colombia está enfocado en el sector agroindustrial, especialmente en la producción de jugos, pulpas y otros productos derivados de frutas. La región de Santiago de Cali, ubicada en el Valle del Cauca, es uno de los principales centros de producción agrícola del país, con una gran cantidad de cultivos frutales, como la guanábana, el lulo, la piña y el maracuyá, que requieren maquinaria especializada para su procesamiento. Además, el creciente interés por la exportación de productos alimenticios procesados, sumado al desarrollo de la industria agroalimentaria en Colombia, crea una oportunidad única para la implementación de tecnologías eficientes y de alta calidad, como las máquinas despulpadoras de frutas. La importación de estas máquinas desde Klettgau, Alemania, a Santiago de Cali representa una solución clave para mejorar los procesos productivos, aumentar la competitividad y satisfacer la creciente demanda tanto interna como internacional.

### **22.1. Población Objetivo**

La población objetivo para la importación de máquinas despulpadoras de frutas desde Klettgau, Alemania, hacia Santiago de Cali, Colombia, está compuesta principalmente por actores de la industria agroalimentaria y frutal. Esto incluye productores de jugos y pulpas, empresas procesadoras de frutas, cooperativas agrícolas, distribuidores de maquinaria agrícola y emprendedores en el sector de alimentos. Además, las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la producción de conservas y productos derivados de frutas también forman parte de esta población objetivo. Conocer a fondo esta población es clave para la toma

de decisiones informadas y estratégicas, permitiendo ofrecer soluciones tecnológicas que optimicen la producción y respondan a la creciente demanda del mercado local e internacional.

## **22.2. Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País Destino**

En Colombia, las tendencias y el comportamiento del consumo en el sector agroindustrial se orientan hacia la adopción de maquinaria más avanzada, eficiente y sostenible. Los productores de frutas y empresas del sector agroalimentario buscan cada vez más tecnologías que optimicen sus procesos, reduzcan el desperdicio y mejoren la calidad de los productos finales, como pulpas y jugos. Además, hay un creciente interés por soluciones que ayuden a enfrentar desafíos como el cambio climático y la escasez de recursos naturales. La demanda de maquinaria especializada, como las despulpadoras de frutas, está aumentando debido al crecimiento del mercado de productos naturales y procesados, impulsado por la tendencia de consumo saludable. Si las importaciones de maquinaria desde Alemania continúan siendo competitivas en calidad y precio, es probable que el mercado en Colombia siga expandiéndose, con un interés creciente en optimizar la producción y satisfacer la demanda tanto nacional como internacional.

## **22.3. Requisitos del Consumidor en el País Destino**

Los consumidores de máquinas despulpadoras en Colombia buscan equipos que ofrezcan eficiencia, durabilidad, facilidad de uso y limpieza. Para satisfacer estas necesidades, es esencial que las máquinas cumplan con

requisitos técnicos, financieros, legales y operativos específicos. Entre los aspectos técnicos, se destacan la capacidad de procesamiento adecuada y la facilidad de mantenimiento. Desde el punto de vista financiero, los consumidores buscan inversiones que aseguren un retorno favorable y costos operativos eficientes. Legalmente, es obligatorio que las máquinas importadas cuenten con la certificación de limpieza fitosanitaria, garantizando que estén libres de contaminantes y plagas. Además, deben cumplir con las normativas de salud y seguridad establecidas por entidades como el INVIMA, que regulan la inocuidad alimentaria. Operativamente, se requiere que los proveedores ofrezcan capacitación y soporte técnico, asegurando una integración efectiva de la maquinaria en los procesos productivos. Estos requisitos garantizan un uso eficiente y seguro de las máquinas despulpadoras en la industria alimentaria colombiana. (Instituto Colombiano Agropecuario , 2018)

### **23. Mercado Competidor**

El mercado competidor para la importación de máquinas despulpadoras de frutas en Colombia está compuesto por empresas y proveedores tanto nacionales como internacionales que ofrecen productos similares en el sector agroindustrial. A nivel nacional, empresas especializadas en maquinaria para el procesamiento de frutas, como Meprosa, TecnoAgro y Sodex, son competidores directos en el mercado colombiano. Estas empresas han establecido una base sólida en la industria agroalimentaria local, ofreciendo equipos adaptados a las necesidades

del mercado colombiano y compitiendo en términos de precio, durabilidad y facilidad de operación.

A nivel internacional, existen fabricantes reconocidos en la industria de maquinaria para el procesamiento de frutas, como Bucher Vaslin y Revin (de Francia), FAM (de Bélgica) y Spremy (de Italia), que también representan una competencia significativa para las importaciones de maquinaria desde Alemania. Estos competidores internacionales tienen una amplia experiencia y reputación en el sector agroindustrial, lo que les permite ofrecer productos de alta calidad con diversas opciones tecnológicas y de personalización.

En cuanto a los países competidores, Alemania se destaca como uno de los principales proveedores de tecnología avanzada para el procesamiento de frutas, con un enfoque en la innovación y sostenibilidad. A pesar de su presencia en el mercado, la importación de maquinaria desde Alemania hacia Colombia sigue siendo competitiva, gracias a la calidad, eficiencia y durabilidad de los equipos, que satisfacen las crecientes demandas de la industria agroalimentaria colombiana. Analizar este mercado de competidores es crucial para identificar las mejores oportunidades de negocio y asegurar que las máquinas despulpadoras importadas ofrezcan una propuesta de valor que supere las alternativas disponibles en el mercado.

### **23.1. Países Exportadores del Producto**

A nivel mundial, los principales países exportadores de maquinaria para el procesamiento de frutas incluyen a Alemania, Italia, España, China y Estados

Unidos, los cuales son reconocidos por su innovación y tecnología avanzada en la fabricación de equipos especializados para la agroindustria. Estos países cuentan con una sólida infraestructura industrial y un historial de producción de maquinaria de alta calidad, adaptada a las necesidades de mercados globales. En particular, Alemania se destaca por su precisión tecnológica y durabilidad, lo que hace que sus equipos sean muy demandados en mercados como el colombiano. Además, Italia y España, con su experiencia en la maquinaria agrícola y agroalimentaria, también son competidores clave en la exportación de tecnología de procesamiento de frutas hacia países de América Latina y otros mercados internacionales.

**Alemania:** Es reconocida por la fabricación de maquinaria agrícola avanzada, incluida la maquinaria para el procesamiento de frutas, como las despulpadoras. El país se destaca por su alta calidad, eficiencia y tecnología innovadora, respaldada por años de inversión en investigación y desarrollo. Las empresas alemanas están a la vanguardia de la fabricación de equipos que mejoran la productividad y garantizan la durabilidad, lo que las convierte en competidores fuertes en el mercado global. La maquinaria alemana es valorada por su precisión y fiabilidad, lo que la hace una opción atractiva para los países que buscan optimizar la producción y el procesamiento de frutas.

**Italia:** Con su larga tradición en la fabricación de maquinaria agrícola, es también un jugador clave en el mercado de despulpadoras de frutas. El país es conocido por su enfoque artesanal en la producción de equipos especializados, combinando innovación tecnológica con una excelente calidad de materiales. Las empresas italianas son reconocidas por diseñar maquinaria que no solo es

eficiente, sino también fácil de usar y mantener, adaptándose a las necesidades de productores de frutas en mercados internacionales. Italia ha mantenido su posición de liderazgo gracias a su capacidad para desarrollar productos que mejoran la eficiencia y la calidad en el procesamiento de frutas.

**España:** Uno de los mayores productores de frutas de Europa, también es un destacado exportador de maquinaria agrícola, incluidas las despulpadoras de frutas. Las empresas españolas han desarrollado equipos adaptados a las condiciones locales, lo que les permite ofrecer soluciones eficientes y de alta calidad para el procesamiento de frutas. La maquinaria española es muy apreciada por su fiabilidad y facilidad de uso, siendo una opción popular en mercados internacionales que buscan optimizar los procesos de producción en la industria agroalimentaria. Además, España continúa innovando en tecnologías que contribuyen a la sostenibilidad en la producción de alimentos.

**China:** Es un importante productor y exportador de maquinaria agrícola, incluidas las despulpadoras de frutas, gracias a su capacidad de fabricación a gran escala y sus costos competitivos. En los últimos años, las empresas chinas han mejorado significativamente la calidad de sus productos, ofreciendo maquinaria eficiente y asequible para el procesamiento de frutas. Si bien las despulpadoras de frutas fabricadas en China no siempre tienen la misma reputación en términos de durabilidad y tecnología avanzada que las de otros países, su asequibilidad y la capacidad para producir equipos a gran volumen las han convertido en una opción atractiva para mercados emergentes y productores que buscan reducir costos.

**Estados Unidos:** Es un jugador clave en la fabricación y exportación de maquinaria agrícola, incluidas las despulpadoras de frutas, debido a su avanzado sector industrial y su enfoque en la innovación tecnológica. Las empresas estadounidenses se centran en desarrollar maquinaria de alta calidad que mejora la eficiencia, reduce los costos operativos y aumenta la producción. La maquinaria para procesamiento de frutas fabricada en EE.UU. es conocida por su durabilidad y tecnología de punta, lo que la convierte en una opción popular en mercados que buscan soluciones de alta gama. Además, Estados Unidos tiene una sólida infraestructura de distribución y exportación, lo que le permite competir eficazmente en el mercado global.

### **23.2. Procedencia del Producto en el País Destino**

En Colombia, las principales zonas de destino para la importación de maquinaria especializada, como las despulpadoras de frutas, se encuentran en regiones con una gran producción agrícola, especialmente en el Valle del Cauca, Cundinamarca y Antioquia.

**Valle del Cauca:** Es una de las regiones más importantes para la agroindustria en Colombia, especialmente conocida por su producción de frutas tropicales como la piña, el lulo, la guanábana y el maracuyá. Debido a su alta producción agrícola, el Valle del Cauca es un mercado clave para la importación de maquinaria especializada para el procesamiento de frutas, como las despulpadoras. La cercanía con puertos como Buenaventura facilita la importación de maquinaria, permitiendo a los productores de la región acceder a equipos de

alta calidad para mejorar la eficiencia y productividad en la industria agroalimentaria.

**Cundinamarca:** Cundinamarca, al estar cerca de la capital, Bogotá, se ha consolidado como una región de alto desarrollo agrícola, impulsada por la demanda creciente de maquinaria moderna en el sector agropecuario. La cercanía a la ciudad permite a los importadores tener un acceso directo y eficiente a maquinaria avanzada, como las despulpadoras de frutas. Además, la región se caracteriza por su producción de frutas como la guanábana, el lulo y las hortalizas, lo que genera una alta demanda de equipos que optimicen los procesos de transformación de estas frutas.

**Antioquia:** Antioquia es otra región clave en Colombia para la importación de maquinaria agrícola, especialmente en lo que se refiere a la producción de frutas tropicales como la naranja, el mango y el aguacate. En esta zona, la modernización de los procesos productivos está en auge, y los agricultores buscan constantemente equipos especializados, como las despulpadoras, para aumentar la eficiencia y la calidad de la producción. Gracias a su infraestructura comercial y su fuerte vínculo con el sector agroindustrial, Antioquia se posiciona como un mercado importante para la importación de maquinaria para el procesamiento de frutas.

### **23.3. Precios Internacionales del Producto**

Los precios internacionales han mostrado una tendencia al alza en los últimos años, impulsados por la creciente demanda de equipos eficientes y con

tecnología avanzada para el procesamiento de frutas. Este aumento de precios se debe a varios factores, como la innovación continua en el diseño de las máquinas, la mejora en la calidad y eficiencia operativa, y el incremento de los costos de producción y logística debido a la globalización y la inflación en los precios de los materiales.

Los precios promedio de las despulpadoras de frutas varían considerablemente según la gama de productos y las características específicas de cada máquina. En el caso de las máquinas de alta gama, con características avanzadas como mayor capacidad de procesamiento, durabilidad y eficiencia energética, los precios pueden oscilar entre **USD 15,000 y USD 30,000**. Las despulpadoras de gama media, que ofrecen un buen balance entre precio y rendimiento, se encuentran generalmente en el rango de **USD 8,000 a USD 15,000**. Por último, las máquinas de gama baja, que cuentan con funcionalidades básicas y son adecuadas para productores más pequeños, tienen precios que varían entre **USD 3,000 y USD 8,000**.

Se observa una tendencia de incremento en los precios internacionales de las despulpadoras de frutas en los últimos años, con un aumento anual promedio de entre **4% y 6%**, lo que refleja el crecimiento sostenido en la demanda de equipos de procesamiento alimentario eficientes y con tecnología de punta. Este comportamiento es similar al observado en otras categorías de maquinaria agrícola.

Existen también diferencias significativas en los precios dependiendo de la región de fabricación. En países europeos como Alemania e Italia, los precios

tienden a ser más altos debido a la alta calidad, la innovación y la reputación de los fabricantes, lo que justifica los precios premium. Por otro lado, en regiones como China y algunos países de América Latina, los precios son generalmente más bajos, ya que las empresas en estas zonas ofrecen productos más asequibles, a menudo con tecnologías más básicas, pero igualmente funcionales para productores que no requieren equipos tan especializados.

En general, la elección de la maquinaria dependerá del presupuesto disponible y de las necesidades específicas del mercado en el país de destino, en este caso, Colombia, donde se requiere un equilibrio entre el costo y la capacidad de las máquinas para atender la creciente demanda del procesamiento de frutas.

#### **24. Canal de Distribución**

El canal de distribución para la importación de máquinas despulpadoras de frutas a Colombia implica una combinación de medios de transporte que garantizan eficiencia y costos competitivos en el traslado de equipos pesados y voluminosos. En este caso, el transporte marítimo desde el puerto de Klettgau, Alemania, hasta el puerto de Buenaventura es el método más utilizado y económico. El transporte marítimo es ideal para la importación de maquinaria de gran tamaño, ya que permite el uso de contenedores, protegiendo la mercancía durante el trayecto y asegurando la llegada de la maquinaria en buenas condiciones.

Una vez llegada la maquinaria al puerto de Buenaventura, se realiza el transporte terrestre hasta Santiago de Cali, donde se encuentra el destino final de

las máquinas. El transporte terrestre es una parte crucial de la cadena de distribución, y aunque es eficiente, puede verse afectado por la calidad de las infraestructuras viales en algunas zonas del país. Para mitigar posibles retrasos o inconvenientes en el transporte, es esencial contar con agentes de transporte terrestre bien establecidos que gestionen el traslado de la maquinaria desde el puerto hasta su destino final.

Adicionalmente, para garantizar una importación segura y sin contratiempos, se deben tener en cuenta otros aspectos fundamentales como los seguros de carga. Estos seguros protegen financieramente la mercancía en caso de daño, robo o pérdida durante el transporte, tanto en el trayecto marítimo como terrestre. También se requiere la colaboración de agentes de aduanas para gestionar el cumplimiento de las normativas legales, el pago de aranceles y otros impuestos de importación en Colombia. Además, las instituciones financieras y los bancos juegan un papel importante al facilitar los pagos internacionales y garantizar la transferencia de fondos entre el exportador y el importador.

## **25. Estrategias de Mercados y Ventas**

La comercialización de máquinas despulpadoras de frutas en Colombia se centrará en los productores agrícolas, cooperativas, distribuidores de equipos agroindustriales y empresas del sector alimentario, específicamente aquellas dedicadas al procesamiento de frutas y jugos. Para maximizar las ventas, se buscará establecer alianzas estratégicas con distribuidores locales y asociaciones agrícolas que ya cuentan con una red establecida y relaciones de confianza con los productores.

Una de las principales estrategias será ofrecer Programas de Financiación atractivos para facilitar la adquisición de maquinaria de alto valor. Estos programas se podrán gestionar mediante acuerdos con bancos y entidades financieras locales, lo que permitirá a los agricultores y empresas del sector agroalimentario financiar la compra de las despulpadoras en cuotas accesibles.

Además, la demostración práctica de la maquinaria será un componente esencial en la estrategia de marketing. Realizar demostraciones directas de cómo las máquinas despulpadoras aumentan la eficiencia en la producción y mejoran la calidad de los productos procesados permitirá a los potenciales compradores experimentar de primera mano los beneficios del equipo. Capacitación y educación a los usuarios finales sobre cómo operar y mantener adecuadamente las máquinas también será una parte clave para generar confianza en el producto.

Estrategias clave para potenciar las ventas incluyen:

Enfocarse en las necesidades del consumidor: Entender las demandas específicas de los agricultores y procesadores de frutas locales para ofrecer soluciones a medida.

Atraer al consumidor: A través de campañas de publicidad específicas que muestren la eficiencia, durabilidad y rentabilidad de las despulpadoras de frutas, utilizando testimonios y casos de éxito.

Excelente atención al cliente: Proveer un servicio postventa integral, que incluya mantenimiento, asesoría técnica y soporte a largo plazo, asegurando la satisfacción y fidelización del cliente.

innovación del producto: Mejorar constantemente la tecnología y las características de las máquinas para mantenernos a la vanguardia del mercado, adaptándonos a las nuevas tendencias del sector agroindustrial.

Programas de financiación: Facilitar el acceso al crédito para los pequeños y medianos productores que puedan ver dificultado el pago inmediato.

Canales de distribución: Establecer alianzas con distribuidores locales, importadores y cooperativas que faciliten la disponibilidad de la maquinaria en diferentes regiones del país.

Ampliación de la variedad de productos: Ofrecer diferentes modelos de despulpadoras que se ajusten a las necesidades y capacidades de los productores, desde equipos de entrada hasta máquinas de alta gama.

Precios competitivos: Ofrecer precios tanto al por menor como al por mayor, lo que facilitará la compra a nivel individual o a gran escala para distribuidores o cooperativas.

## 26.El Estudio Técnico



El estudio técnico de la importación de las máquinas despulpadoras de frutas comienza con la evaluación de las especificaciones técnicas de los equipos, abarcando aspectos como su capacidad de procesamiento, dimensiones, peso, materiales de fabricación, consumo energético y características de despulpado. Estos elementos son fundamentales para asegurar que las máquinas sean adecuadas para las necesidades operativas de la planta en Santiago de Cali. Además, es esencial realizar un análisis detallado de los costos asociados, que incluyen el precio de compra de las máquinas y los repuestos necesarios, considerando también los gastos de transporte y los impuestos de importación. Así mismo, se deben revisar los certificados de calidad y los requisitos normativos para garantizar que las máquinas cumplan con las regulaciones locales colombianas, como los estándares de seguridad industrial y las certificaciones medioambientales. La viabilidad de la importación también involucra un análisis logístico, evaluando las mejores opciones de transporte desde Klettgau a Colombia, así como la infraestructura necesaria para la instalación y puesta en marcha de las máquinas en la planta. Finalmente, se considera un plan de mantenimiento preventivo que asegure el óptimo funcionamiento de las máquinas a lo largo de su vida útil, sumado al análisis de los riesgos tecnológicos, financieros y operativos que puedan surgir durante el proceso de importación y puesta en operación.

### **26.1. Localización del Proyecto**

La importación de Máquinas Despulpadoras de Frutas desde Klettgau, Alemania, hacia Santiago de Cali, Colombia, se realizará a través del puerto de

Buenaventura, ubicado en la costa del Pacífico colombiano. Este puerto es el principal punto de entrada para las mercancías que provienen de Europa, y cuenta con la infraestructura adecuada para la descarga de maquinaria pesada. Una vez que las máquinas lleguen a Buenaventura, serán transportadas por carretera hasta las instalaciones de la empresa en Santiago de Cali, lo que representa un trayecto de aproximadamente 200 kilómetros. Este proceso logístico asegura una llegada eficiente y segura de la maquinaria, optimizando tiempos y costos en el transporte hasta el destino final.

## 26.2. Macro Localización



La macro localización de la importación de Máquinas Despulpadoras de Frutas desde Klettgau, Alemania, hasta Santiago de Cali, implica un proceso logístico internacional complejo, dado que Klettgau se encuentra en el suroeste de Alemania, cerca de la región de Baden-Württemberg. Desde allí, las máquinas serán enviadas por vía marítima desde el puerto de Hamburgo, uno de los puertos más importantes del norte de Alemania, situado en el mar del Norte. El puerto de Hamburgo conecta con el mar del Norte, atravesando el Canal de la Mancha y el Océano Atlántico en dirección a América Latina. Posteriormente, la mercancía

llegará al puerto de Buenaventura en la costa del Pacífico colombiano, que es el principal puerto de importación para la región. Buenaventura está ubicado a unos 200 kilómetros al oeste de Santiago de Cali, lo que permitirá el transporte de las máquinas por carretera hasta las instalaciones de la empresa en Cali, completando así el ciclo de importación.

### **26.3. Micro Localización**



La micro localización para la importación de Máquinas Despulpadoras de Frutas desde Klettgau, Alemania, a Santiago de Cali, Colombia, se enfoca en la ruta de transporte y logística específica para garantizar una instalación eficiente de la maquinaria. El equipo será transportado por vía marítima desde el puerto de Hamburgo, Alemania, hasta el puerto de Buenaventura en la costa pacífica colombiana. Buenaventura es el puerto de mayor relevancia para la importación en esta región. Desde allí, las máquinas serán trasladadas por carretera hasta Santiago de Cali, un trayecto de aproximadamente 200 kilómetros. Este proceso terrestre tiene una duración estimada de entre 4 y 5 horas, dependiendo de las condiciones del tráfico y el estado de las vías. Es importante considerar factores como el tipo de vehículos necesarios para el transporte de la maquinaria pesada,

así como posibles retos logísticos, como el acceso a las carreteras principales y el clima en la región. La proximidad de Buenaventura a Santiago de Cali facilita este proceso, permitiendo un transporte relativamente eficiente, aunque con desafíos logísticos que deben ser atendidos para asegurar la entrega en tiempo y forma.

#### **26.4. La Planta Física**

La empresa se ubicará en la Zona Franca de Palmaseca, en el municipio de Candelaria, debido a su ubicación estratégica que ofrece ventajas logísticas y fiscales significativas. Esta zona franca se encuentra a solo unos minutos del Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón, lo que facilita el acceso tanto a transporte aéreo como terrestre, asegurando una excelente conectividad nacional e internacional. Además, la Zona Franca ofrece incentivos fiscales, como exenciones de impuestos sobre la renta y tarifas preferenciales, lo que puede beneficiar considerablemente a la empresa, especialmente en el proceso de importación de maquinaria y materias primas.

La proximidad de la zona franca a Buenaventura, el principal puerto marítimo del país, a solo 40 km, proporciona una ventaja adicional en términos de logística, ya que permite un transporte rápido y eficiente de la maquinaria importada y las materias primas necesarias para la producción. Esta ubicación también facilita la colaboración con otras empresas de sectores industriales y de servicios dentro de la misma zona, promoviendo sinergias y oportunidades de networking. Por todas estas razones, la Zona Franca de Palmaseca se presenta

como una opción estratégica para establecer la planta física de la empresa, asegurando un desarrollo empresarial eficiente y optimizado.



## **27. Aspectos Técnicos del Producto**

Como se ha mencionado anteriormente en otros apartados, el producto a importar es una máquina despulpadora de frutas de la marca Zumex, diseñada para la extracción eficiente de pulpa de diferentes tipos de frutas. Esta máquina

cuenta con un sistema de paletas giratorias y un tambor de acero inoxidable, lo que garantiza un procesamiento óptimo y una alta capacidad de producción. Además, cumple con normativas internacionales de seguridad y calidad, lo que la convierte en una opción ideal para microempresarios del sector agrícola. A continuación, se presenta la ficha técnica del producto.

### 27.1. Ficha Técnica del Producto

<b>MODELO</b>	ZPF
<b>IMAGEN</b>	
<b>MARCA</b>	Zumex
<b>TIPO DE MÁQUINA</b>	Despulpadora Industrial
<b>MATERIAL</b>	Acero inoxidable grado alimenticio
<b>CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN</b>	Aproximadamente 1.500 kg/h
<b>DIMENSIÓN DEL PRODUCTO</b>	120x75x90 cm
<b>DIMENSIÓN DE EMBALAJE</b>	130x85x100 cm
<b>PESO NETO</b>	60 kg
<b>PESO TOTAL EMBALAJE</b>	65 kg
<b>MOTOR</b>	Inducción
<b>POTENCIA</b>	1 HP
<b>SISTEMA DE DESPULPADO</b>	Tambor giratorio con sistema de paletas
<b>PROTECCIONES INCLUIDAS</b>	Protección para el motor y seguridad del operador
<b>USO PRINCIPAL</b>	Extracción de pulpa de frutas como mango, guayaba, maracuyá y tomate de árbol
<b>MANTENIMIENTO</b>	Fácil acceso a componentes para limpieza y mantenimiento
<b>CERTIFICACIONES</b>	Cumple con normativas CE de seguridad y calidad
<b>DISTRIBUIDOR</b>	Zumex Alemania
<b>CONTACTO</b>	<a href="https://www.zumex.com">https://www.zumex.com</a>

## **27.2. Capacidad de Producción y/o Comercialización por Unidad de Tiempo**

Zumex es una empresa líder en la fabricación de maquinaria para la extracción de jugos y procesamiento de frutas, con sede en Alemania y presencia en múltiples mercados internacionales. Su tecnología innovadora y su compromiso con la calidad han permitido consolidarse como un referente en el sector, ofreciendo soluciones adaptadas a las necesidades de pequeños y medianos productores agrícolas.

La empresa cuenta con una línea de producción altamente eficiente, lo que le permite fabricar y distribuir máquinas despulpadoras en diferentes capacidades y modelos. Estas máquinas están diseñadas para procesar grandes volúmenes de fruta por hora, facilitando la operación de microempresarios y productores del sector agrícola.

En términos de importación y comercialización, la capacidad de distribución de las máquinas despulpadoras de Zumex se estima en 20 unidades por período de importación, con un precio unitario aproximado de 2.500 euros, lo que representa un total de 50.000 euros por lote de importación. Este valor equivale a aproximadamente 223.500.000 pesos colombianos, tomando en cuenta la tasa de cambio actual.

Este nivel de comercialización garantiza una oferta adecuada para satisfacer la demanda del mercado local, permitiendo a la empresa importadora

posicionarse estratégicamente en el sector de procesamiento de frutas en Colombia.

### **27.3. Unidad de Empaque y Etiquetado para la Importación**

El empaque y etiquetado del producto es un aspecto fundamental para garantizar la seguridad de la máquina despalilladora de uva durante su transporte y almacenamiento. Su objetivo principal es proteger el equipo de posibles daños mecánicos, humedad y otros factores externos que puedan afectar su funcionamiento.

Para este proceso, la máquina será embalada con papel film industrial para evitar ralladuras y acumulación de polvo. Posteriormente, se protegerá con una caja de cartón reforzado y estructuras de madera tratada, asegurando una base estable para su transporte. En su interior, se incluirán espuma de polietileno o burbujas de aire, lo que proporcionará una capa adicional de amortiguación ante impactos.

En términos de transporte, la importación de estas máquinas se realizará a través de envío marítimo, utilizando un contenedor de 20 pies. Esta elección se debe a su relación costo-beneficio, ya que ofrece suficiente capacidad para el número de unidades a importar, optimizando el espacio y reduciendo costos logísticos.

El etiquetado será acorde a las normativas internacionales y locales, cumpliendo con las regulaciones de seguridad y transporte. Cada máquina contará con:

- Código de barras y número de serie, facilitando su identificación en aduanas y puntos de distribución.
- Etiquetas de manejo y almacenamiento, indicando la correcta manipulación del equipo en inglés y español.
- Símbolos de seguridad como "Frágil", "Mantener seco" y "Este lado arriba", asegurando que el equipo sea tratado con cuidado durante su traslado.
- Certificaciones de calidad y cumplimiento normativo, asegurando que la máquina cumple con las exigencias internacionales para su importación y comercialización en Colombia.

Para garantizar un proceso eficiente y seguro, la empresa E-CONTAINERS LOGÍSTICA será la encargada del empaque, etiquetado y transporte de las máquinas. Esta compañía cuenta con amplia experiencia en el manejo de carga internacional y cumple con los estándares de seguridad exigidos por la normativa de comercio exterior.

Además, se emplearán flejadoras automáticas para agrupar las unidades en pallets de madera, lo que facilitará su manipulación en puertos y bodegas. Luego del proceso de nacionalización, las máquinas serán almacenadas en un espacio adecuado antes de ser distribuidas a los clientes finales en Colombia.

## **28. La Unidad Empresarial Importadora**

AgroTech Barrios García S.A.S. es una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) fundada por Madelaine Barrios Bastidas y Lizeth Dayana García Mina, con el propósito de establecerse en el mercado de importación de maquinaria

agrícola en Colombia. La empresa se especializa en la importación y comercialización de equipos innovadores para el procesamiento de frutas, enfocándose en mejorar la eficiencia y calidad en el sector agroindustrial.

La elección de una S.A.S. como estructura legal brinda flexibilidad administrativa y limita la responsabilidad de las socias, quienes solo responden por el capital aportado. Esto facilita la operación de la empresa, reduciendo los riesgos asociados a la importación y permitiendo una gestión más ágil y eficiente.

Con una visión de crecimiento y compromiso con el sector agrícola, AgroTech Barrios García S.A.S. busca posicionarse como un referente en la importación de maquinaria de alta tecnología, brindando soluciones a pequeños y medianos productores en Colombia.

### **28.1. Tipo de Sociedad**

Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S

### **28.2. Razón Social**

AgroTech Barrios García S.A.S. es una empresa dedicada a la importación y comercialización de maquinaria especializada para el procesamiento de frutas en Colombia. Su misión es ofrecer equipos de alta calidad e innovación tecnológica que optimicen los procesos agroindustriales, facilitando el trabajo de pequeños y medianos productores del sector.

### **28.3. Misión Empresarial**

AgroTech Barrios García S.A.S. busca ser un aliado estratégico para el sector agroindustrial en Colombia, proporcionando maquinaria de alta calidad y tecnología moderna para el procesamiento de frutas. Nuestro objetivo es optimizar los procesos productivos de pequeños y medianos agricultores, impulsando su crecimiento mediante una importación eficiente y un servicio personalizado que satisfaga sus necesidades específicas.

#### **28.4. Visión Empresarial**

Para 2030, AgroTech Barrios García S.A.S. aspira a ser la empresa líder en la importación y distribución de maquinaria agroindustrial en Santiago de Cali y otras regiones del país. Buscamos consolidar relaciones estratégicas con proveedores internacionales y clientes locales, garantizando soluciones innovadoras que mejoren la eficiencia y competitividad del sector agrícola.

#### **28.5. Principios y Valores**

- ✓ **Compromiso con la calidad:** Ofrecer maquinaria y servicios con altos estándares, asegurando eficiencia y durabilidad.
- ✓ **Ética y transparencia:** Actuar con responsabilidad en todas las operaciones comerciales.
- ✓ **Sostenibilidad:** Fomentar prácticas responsables con el medio ambiente y promover el desarrollo sostenible en el sector agrícola.

**Valores:**

- ✓ **Eficiencia:** Agilizar procesos para garantizar tiempos de entrega óptimos y minimizar demoras en la importación.
- ✓ **Innovación:** Apostar por tecnología moderna y soluciones avanzadas para mejorar la productividad agrícola.
- ✓ **Seguridad:** Proteger la información de clientes, proveedores y socios, asegurando un manejo responsable y confidencial de los datos comerciales.
- ✓ **Compromiso social:** Apoyar el desarrollo del sector agroindustrial colombiano, contribuyendo al bienestar de las comunidades agrícolas.

## 28.6. Políticas de Empresa

**Política de Conducta Empresarial:** Todos los colaboradores deben actuar con integridad y transparencia en sus interacciones internas y externas

**Política de Confidencialidad:** Se protegerá la información confidencial de clientes, proveedores y la empresa.

**Política de Responsabilidad Ambiental:** Se priorizará la importación de maquinaria con certificaciones ambientales y tecnología que minimice el impacto ecológico.

**Política de Compras:** Se evaluará periódicamente a los proveedores para garantizar calidad y eficiencia en la selección de maquinaria.

**Política de Calidad:** Toda la maquinaria comercializada deberá cumplir con normativas y estándares internacionales de calidad.

**Política de Servicio al Cliente:** Se capacitará al personal para ofrecer atención eficiente y soluciones satisfactorias a los clientes.

**Política de Cumplimiento Normativo:** La empresa se mantendrá actualizada sobre regulaciones nacionales para garantizar el cumplimiento legal en todas sus operaciones.

**Política de Gestión de Riesgos:** Se implementará un análisis periódico para minimizar riesgos operativos y comerciales.

## 28.7. Organigrama

# ORGANIGRAMA



## 28.8 Manual de Cargos y Funciones

### **Cargo: Gerente General**

**Área:** Dirección General

**Jefe Inmediato:** (máxima autoridad)

**Personal a Cargo:** Todas las áreas

**Objetivo del Cargo:** Dirigir y coordinar integralmente la empresa, definiendo estrategias para el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

#### **Responsabilidades Principales:**

Planear y supervisar la gestión administrativa, financiera, comercial y técnica.

Representar legal y comercialmente a la empresa.

Aprobar presupuestos, inversiones y proyectos.

#### **Funciones Específicas:**

1. Definir políticas empresariales.
2. Evaluar desempeño de las áreas.
3. Coordinar reuniones de planeación.
4. Aprobar estrategias de ventas y producción.

#### **Perfil Requerido:**

- Profesional en Administración, Ingeniería o afines.

- Experiencia mínima de 3 a 5 años en dirección.
- Competencias: Liderazgo, toma de decisiones, planeación estratégica.

**Cargo: Jefe Área Administrativa y Financiera**

**Área:** Administrativa y Financiera

**Jefe Inmediato:** Gerente General

**Personal a Cargo:** Auxiliares Administrativos

**Objetivo del Cargo:** Administrar recursos financieros, materiales y humanos de la empresa.

**Responsabilidades Principales:**

- Elaborar presupuestos y controlar gastos.
- Manejar contabilidad, tesorería y pagos.
- Coordinar compras e inventarios.
- Gestionar procesos de talento humano.

**Funciones Específicas:**

1. Preparar informes financieros.
2. Supervisar nómina y pagos.
3. Gestionar proveedores.
4. Coordinar capacitación del personal.

**Perfil Requerido:**

- Profesional en Contaduría, Administración o Finanzas.
- Experiencia mínima de 2 años.
- Competencias: Análisis financiero, liderazgo, organización.

**Cargo: Jefe Área Comercial**

**Área:** Comercial

**Jefe Inmediato:** Gerente General

**Personal a Cargo:** Asesores de Ventas

**Objetivo del Cargo:** Dirigir estrategias de ventas y marketing, garantizando la satisfacción del cliente.

**Responsabilidades Principales:**

- Coordinar la Sala de Ventas y Exhibición.
- Diseñar campañas de promoción.
- Supervisar gestión de asesores de ventas.
- Establecer metas comerciales.

**Funciones Específicas:**

1. Monitorear indicadores de ventas.
2. Atender clientes estratégicos.
3. Realizar estudios de mercado.
4. Presentar informes comerciales.

**Perfil Requerido:**

- Profesional en Mercadeo, Administración o afines.
- Experiencia mínima de 2 años en cargos comerciales.
- Competencias: Negociación, comunicación, orientación a resultados.

**Cargo: Asesor de Ventas**

**Área:** Comercial

**Jefe Inmediato:** Jefe de Área Comercial

**Personal a Cargo:** Ninguno

**Objetivo del Cargo:** Asesorar a los clientes y promover la venta de la maquinaria.

**Responsabilidades Principales:**

- Atender y asesorar clientes.
- Demostrar funcionamiento de la maquinaria.
- Cumplir metas individuales de ventas.

**Funciones Específicas:**

1. Elaborar cotizaciones.
2. Hacer seguimiento a clientes potenciales.
3. Gestionar la posventa y fidelización.

**Perfil Requerido:**

- Tecnólogo o técnico en ventas o áreas afines.
- Experiencia mínima de 1 año en ventas.
- Competencias: Servicio al cliente, comunicación, persuasión.

**Cargo: Jefe Área Técnica y Operativa**

**Área:** Técnica y Operativa

**Jefe Inmediato:** Gerente General

**Personal a Cargo:** Técnicos y Auxiliares de Producción

**Objetivo del Cargo:** Supervisar procesos técnicos, de almacenamiento y despacho de la maquinaria.

**Responsabilidades Principales:**

- Coordinar la producción y almacenamiento.
- Supervisar mantenimiento y soporte técnico.
- Controlar inventarios de materia prima y producto terminado.

**Funciones Específicas:**

1. Supervisar ingreso y salida de maquinaria.
2. Coordinar logística de distribución.
3. Garantizar normas de seguridad industrial.

**Perfil Requerido:**

- Ingeniero o tecnólogo industrial/mecánico.

- Experiencia mínima de 2 años.
- Competencias: Organización, conocimientos técnicos, liderazgo.

**Cargo: Técnico de Soporte**

**Área:** Técnica y Operativa

**Jefe Inmediato:** Jefe de Área Técnica y Operativa

**Personal a Cargo:** Ninguno

**Objetivo del Cargo:** Prestar asistencia técnica y realizar mantenimiento preventivo y correctivo a la maquinaria.

**Responsabilidades Principales:**

- Instalar y calibrar maquinaria.
- Brindar soporte postventa a clientes.
- Cumplir con protocolos de seguridad.

**Funciones Específicas:**

1. Atender solicitudes técnicas de clientes.
2. Ejecutar mantenimientos preventivos.
3. Registrar historial de servicios.

**Perfil Requerido:**

- Técnico o tecnólogo en mantenimiento industrial.
- Experiencia mínima de 1 año.
- Competencias: Servicio, resolución de problemas, conocimiento técnico.

**Cargo: Auxiliar de Producción/Logística**

**Área:** Técnica y Operativa

**Jefe Inmediato:** Jefe de Área Técnica y Operativa

**Personal a Cargo:** Ninguno

**Objetivo del Cargo:** Apoyar en el manejo de inventarios, producción y despacho de maquinaria.

**Responsabilidades Principales:**

- Recibir y organizar materia prima.
- Almacenar y preparar pedidos.
- Apoyar carga y descarga de camiones.

**Funciones Específicas:**

1. Clasificar maquinaria y repuestos.
2. Verificar condiciones de almacenamiento.
3. Apoyar logística de transporte.

**Perfil Requerido:**

- Bachiller o técnico en logística.
- Experiencia mínima de 6 meses.
- Competencias: Orden, responsabilidad, trabajo en equipo.

### **28.9 Las Necesidades del Personal**

AgroTech Barrios García S.A.S. busca candidatos que combinen habilidades técnicas, comerciales y administrativas con un enfoque en el sector agrícola. La empresa requiere un equipo altamente capacitado que garantice una importación eficiente y la comercialización efectiva de maquinaria para procesamiento de frutas.

### **28.10 Perfiles y Funciones del Personal**

#### **Nivel Directivo: Gerencia General**

**Estudios:** Administración de Empresas, Comercio Internacional, Finanzas o áreas afines.

**Experiencia:** Mínimo 5 años en dirección empresarial y comercio exterior.

**Edad:** 30 - 50 años.

**Salario:** \$4.000.000 COP.

#### **Funciones:**

- ✓ Definir estrategias y objetivos de la empresa.
- ✓ Supervisar todas las áreas y garantizar el cumplimiento de metas.

- ✓ Representar a la empresa en negociaciones con proveedores y clientes.
- ✓ Aprobar inversiones y controlar la rentabilidad del negocio.

### **Nivel Administrativo y Operativo**

#### **Departamento de Importaciones y Logística: Coordinador de Importaciones**

**Estudios:** Profesional en Comercio Internacional o Negocios Internacionales.

**Experiencia:** 3 años en importaciones y gestión aduanera.

**Edad:** 27 - 45 años.

**Salario:** \$2.000.000 COP.

#### **Funciones:**

- ✓ Gestionar procesos de importación y despacho aduanero.
- ✓ Supervisar documentación y cumplimiento normativo.
- ✓ Coordinar con proveedores internacionales y empresas de transporte.

#### **Analista de Logística**

**Estudios:** Técnico o Tecnólogo en Logística o Comercio Exterior.

**Experiencia:** 2 años en operaciones logísticas.

**Edad:** 25 - 40 años.

**Salario:** \$1.400.000 COP.

#### **Funciones:**

- ✓ Controlar inventarios y tiempos de entrega.
- ✓ Coordinar el almacenamiento y distribución de productos.
- ✓ Optimizar costos y tiempos en el transporte de mercancías.

### **Departamento Comercial y Ventas: Jefe de Ventas**

**Estudios:** Profesional en Mercadeo, Administración o Ventas.

**Experiencia:** 4 años en dirección comercial.

**Edad:** 28 - 45 años.

**Salario:** \$3.800.000 COP (más incentivos por metas).

#### **Funciones:**

- ✓ Liderar el equipo de asesores comerciales.
- ✓ Diseñar estrategias de ventas y captación de clientes.
- ✓ Analizar el mercado y buscar nuevas oportunidades comerciales.

### **Asesores Comerciales**

**Estudios:** Técnico o Tecnólogo en Ventas o Mercadeo.

**Experiencia:** 1 a 3 años en ventas de maquinaria o equipos industriales.

**Edad:** 22 - 40 años.

**Salario:** \$1.424.000 COP (más comisiones).

#### **Funciones:**

- ✓ Atender clientes y asesorarlos en la compra de maquinaria.
- ✓ Realizar cotizaciones y seguimientos a ventas.
- ✓ Ejecutar estrategias comerciales y promocionales.

### **Departamento Técnico y Servicio Postventa: Jefe de Soporte Técnico**

**Estudios:** Profesional en Ingeniería Mecánica, Industrial o afines.

**Experiencia:** 3 años en mantenimiento de maquinaria.

**Edad:** 28 - 45 años.

**Salario:** \$3.500.000 COP.

#### **Funciones:**

- ✓ Coordinar el equipo de técnicos de mantenimiento.
- ✓ Garantizar el correcto funcionamiento de las máquinas.
- ✓ Brindar asistencia técnica a clientes postventa.

### **Técnicos de Mantenimiento**

**Estudios:** Técnico en Mecánica Industrial o Electromecánica.

**Experiencia:** 1 a 4 años en reparación de maquinaria.

**Edad:** 23 - 45 años.

**Salario:** \$1.400.000 COP.

**Funciones:**

- ✓ Realizar mantenimiento preventivo y correctivo de equipos.
- ✓ Diagnosticar fallas y ejecutar reparaciones.
- ✓ Capacitar clientes en el uso y mantenimiento de maquinaria.

**Departamento Financiero y Contable: Contador**

**Estudios:** Profesional en Contaduría Pública con tarjeta profesional.

**Experiencia:** 3 años en contabilidad empresarial.

**Edad:** 25 - 50 años.

**Salario:** \$1.900.000 COP.

**Funciones:**

- ✓ Gestionar la contabilidad y tributos de la empresa.
- ✓ Elaborar reportes financieros y análisis contables.
- ✓ Supervisar el cumplimiento de normativas fiscales.

**Auxiliar Contable**

**Estudios:** Técnico o Tecnólogo en Contabilidad.

**Experiencia:** 1 a 3 años en registros contables.

**Edad:** 22 - 40 años.

**Salario:** \$1.423.000 COP.

**Funciones:**

- ✓ Apoyar en la gestión de facturación y pagos.
- ✓ Registrar movimientos contables y controlar cuentas.
- ✓ Organizar documentación tributaria y financiera.

**29.El Plan Importador**

Un plan de importación es un documento estratégico que permite organizar de forma estructurada todos los pasos necesarios para traer bienes o servicios desde el extranjero. Este plan detalla los objetivos, estrategias y acciones operativas que orientan el proceso de importación, desde la identificación de mercados potenciales y selección de proveedores, hasta el cumplimiento de regulaciones y gestión de costos asociados al comercio internacional. Asimismo, incluye un análisis de las posibles barreras comerciales y establece las estrategias para superarlas, garantizando así la viabilidad logística, financiera y legal de la operación. (ProColombia, 2020)

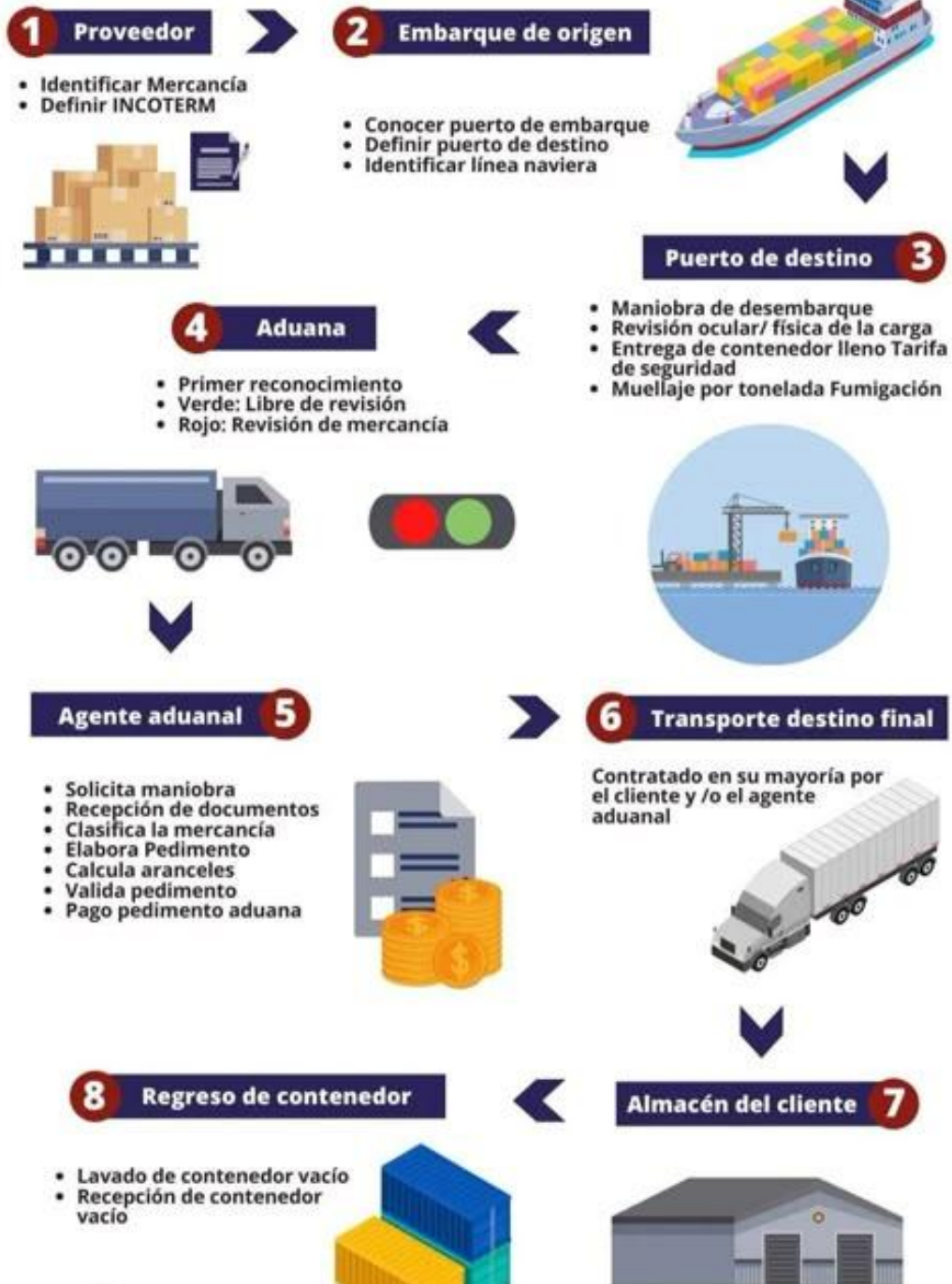
**29.1. Régimen de Importación**

Un plan de importación es un documento que establece los objetivos, estrategias y acciones necesarias para llevar a cabo la compra de bienes o servicios desde el exterior, incluyendo el análisis de proveedores, mercados potenciales, costos, requisitos normativos y barreras comerciales. En el caso del presente proyecto, este plan se aplica a la importación de una máquina

despulpadora de frutas desde Klettgau, Alemania, hacia Santiago de Cali, Colombia, como parte de una estrategia para mejorar la productividad agroindustrial en el país. El régimen de importación elegido es la modalidad ordinaria, ya que esta maquinaria será destinada a uso definitivo dentro del territorio colombiano, lo que permite su nacionalización plena conforme a la normativa aduanera vigente. Esta modalidad también facilita los trámites correspondientes, garantiza el pago de los impuestos y aranceles aplicables, y habilita la libre disposición del bien una vez finalizado el proceso de importación.

## **29.2. Trámites del Proceso Importador**

# PROCESO DE IMPORTACIÓN



## 29.3. Posición Arancelaria

8435.10.00.00

Régimen de comercio para importaciones – 8435100000			
Concepto	Desde	Hasta	Leg
LIBRE IMPORTACIÓN	01-ene-2007	...	

DIAN

DIAN - MUISCA - ARANCEL		Perfil de la mercancía					
Consultas Arancel							
General							
Por medidas							
Por código de nomenclatura							
Estructura nomenclatura							
Índice alfabético arancelario							
Reglas generales de la nomenclatura							
▶ Por texto							
		DATOS GENERALES					
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg	
ARIAN	8435.10.00.00			01-ene-2007	...		
Descripción	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos Prensas, estrujadoras y máquinas y aparatos análogos para la producción de vino, sidra, jugos de frutos o bebidas similares. - Máquinas y aparatos			01-ene-2007	...		
Unidad física	u - Unidades o artículos			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							

## 29.4 . Permisos Previos y/o Vistos Buenos

Para llevar a cabo la importación de la maquinaria despulpadora de frutas desde Alemania hacia Colombia, es fundamental cumplir con una serie de trámites y requisitos legales que garantizan la correcta nacionalización del equipo y su legal uso en el territorio nacional, los cuales son:

**Registro Único Tributario (RUT):** El importador debe estar registrado ante la DIAN en el RUT como persona natural o jurídica habilitada para realizar operaciones de comercio exterior. Este documento es obligatorio para cualquier proceso aduanero.

**Permisos de Importación ante la DIAN:** La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) es la autoridad encargada de autorizar la importación de maquinaria industrial. Se deben presentar los documentos exigidos para la declaración y legalización de la mercancía.

**Certificado de Origen:** Este documento, expedido por la Cámara de Comercio o entidad competente en Alemania, acredita que la máquina fue fabricada en ese país. Este certificado es indispensable para acceder a posibles beneficios arancelarios, gracias al acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea.

***Visto Bueno de Autoridades Ambientales (ANLA):***

En función de las características de la maquinaria y su posible impacto en procesos productivos agrícolas, puede requerirse la autorización de la Autoridad Nacional de Licencias Ambientales (ANLA), especialmente si la maquinaria tiene implicaciones en la gestión de residuos orgánicos o consumo energético.

**Certificado Fitosanitario del ICA:** Debido a que la máquina estará en contacto directo con frutas frescas, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) puede exigir un certificado que garantice que la maquinaria está libre de

residuos, plagas o agentes contaminantes que puedan afectar la sanidad agrícola local.

### **29.5. Términos de Negociación**

Para la importación de la maquinaria despulpadora de frutas desde Klettgau, Alemania, se ha decidido utilizar el término de negociación CIF (Costo, Seguro y Flete), el cual resulta adecuado para este tipo de operación internacional. Bajo este Incoterm, el proveedor alemán asume la responsabilidad de cubrir los costos de transporte marítimo, el seguro de la mercancía y todos los gastos hasta que el equipo llegue al puerto colombiano, lo cual proporciona mayor tranquilidad al importador frente a los riesgos asociados al trayecto internacional.

Este tipo de negociación permite que la empresa importadora en Cali únicamente deba encargarse de los procesos de nacionalización y logística interna una vez que la máquina haya arribado a Colombia. Si bien el CIF representa un mayor compromiso económico para el exportador, desde la perspectiva del comprador ofrece mayor previsibilidad y seguridad, especialmente al tratarse de un bien de capital de alto valor que requiere condiciones específicas de transporte.

### **29.6. Agente de Carga y/o Tipo de Transporte**

Para llevar a cabo la importación de la máquina despulpadora de frutas desde Klettgau, Alemania, hasta Santiago de Cali, se ha optado por el

transporte marítimo, ya que es el medio más adecuado para movilizar equipos industriales de gran tamaño y peso. Esta modalidad no solo es la más común en operaciones de comercio internacional, sino que además permite transportar cargas voluminosas a costos competitivos, garantizando eficiencia, estabilidad y seguridad a lo largo del trayecto.

La elección del transporte marítimo responde también a la necesidad de conectar de forma efectiva los principales puertos europeos con Colombia, específicamente el puerto de Hamburgo como punto de salida y el puerto de Buenaventura como puerto de ingreso al país. Desde allí, se realizará el traslado terrestre hasta la ciudad de Cali.

El agente de carga seleccionado para esta operación es la empresa E-Containers, reconocida por su experiencia en el manejo de importaciones de maquinaria pesada. Esta compañía se caracteriza por ofrecer soluciones logísticas integrales, una infraestructura tecnológica de vanguardia y un equipo altamente calificado, lo que garantiza la trazabilidad del proceso, cumplimiento de tiempos y atención personalizada. Su capacidad para gestionar tanto la logística internacional como el transporte nacional hasta el destino final en Cali, convierte a E-Containers en un aliado estratégico clave para el éxito de esta importación.

### **29.7. Medio de Pago**

Para la operación de importación de la máquina despulpadora de frutas desde Klettgau, Alemania, se ha determinado que el medio de pago más

adecuado será la **carta de crédito (Letter of Credit - L/C)**. Esta modalidad fue seleccionada por ser una de las más seguras en el comercio internacional, ya que protege tanto al comprador como al proveedor, garantizando que el pago se realizará únicamente cuando se cumplan las condiciones previamente establecidas en el acuerdo.

En este caso, la carta de crédito será emitida por un banco colombiano y confirmada por un banco corresponsal en Alemania, lo que brinda respaldo financiero a ambas partes y minimiza los riesgos de incumplimiento. Este instrumento ofrece múltiples ventajas:

**Seguridad en el pago**, ya que el desembolso solo se efectúa cuando el proveedor presenta la documentación correcta (factura, conocimiento de embarque, certificado de origen, etc.).

**Reducción del riesgo para el vendedor**, quien no necesita otorgar crédito al comprador ni asumir incertidumbres sobre el cobro.

**Supervisión bancaria**, ya que las entidades financieras verifican el cumplimiento de los términos antes de autorizar la liberación de fondos.

**Transparencia y claridad**, dado que las condiciones están previamente pactadas y registradas en un documento oficial, lo cual evita malentendidos.

**Protección para el importador**, quien puede verificar que la mercancía enviada cumple con lo establecido en el contrato, evitando errores o productos defectuosos.

La implementación de este medio de pago en el presente proyecto refuerza la seriedad de la negociación internacional y garantiza un flujo comercial seguro, eficiente y transparente entre las partes involucradas.

### **29.8. Contrato de Importación**

Zumex GmbH, con domicilio principal en Klettgau, Alemania, en adelante denominado "EL VENDEDOR", representado legalmente por la señora Katrin Schneider, identificada con el número de identificación empresarial A46271326, y Agrofrut S.A.S., con domicilio principal en Santiago de Cali, Colombia, en adelante denominado "EL COMPRADOR", representado legalmente por la señora Madelaine Barrios Bastidas, identificada con cédula de ciudadanía número 1193405056 y con NIT 901385330-8.

#### **CLÁUSULA PRIMERA – OBJETO DEL CONTRATO**

EL VENDEDOR se obliga a vender y EL COMPRADOR se obliga a comprar 20 (veinte) máquinas despulpadoras de fruta, marca Zumex, modelo ZPF, de origen alemán, totalmente nuevas, con las características técnicas descritas en la ficha técnica anexa al presente contrato.

#### **CLÁUSULA SEGUNDA – PRECIO**

El valor unitario de cada máquina es de DOS MIL QUINIENTOS EUROS (€2.500,00), para un total de CINCUENTA MIL EUROS (€50.000,00).

El precio incluye:

- Costo de las máquinas
- Seguro internacional
- Flete marítimo hasta Buenaventura, Colombia (Incoterm CIF)

#### CLÁUSULA TERCERA – FORMA DE PAGO

EL COMPRADOR se compromete a pagar el valor total del contrato mediante carta de crédito irrevocable, confirmada y pagadera a la vista, emitida por un banco colombiano de primera categoría a favor de EL VENDEDOR.

La carta de crédito deberá:

- Ser emitida dentro de los 10 días hábiles siguientes a la firma del presente contrato.
- Estar conforme a las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional (UCP 600).
- Permitir el pago contra presentación de los siguientes documentos:
  - Factura comercial
  - Lista de empaque
  - Conocimiento de embarque (BL)
  - Certificado de origen
  - Póliza de seguro internacional

- Certificado de calidad
- Manual técnico de operación

#### CLÁUSULA CUARTA – PLAZO Y CONDICIONES DE ENTREGA

EL VENDEDOR se compromete a realizar el embarque de la mercancía en un plazo no mayor a 30 días calendario desde la notificación de apertura de la carta de crédito.

La entrega será realizada bajo el Incoterm CIF – Buenaventura, Colombia (Incoterms 2020).

#### CLÁUSULA QUINTA – GARANTÍA

EL VENDEDOR garantiza que las máquinas son nuevas, libres de defectos y aptas para el uso previsto. Ofrece una garantía de 60 meses contados a partir de la entrega al COMPRADOR, cubriendo defectos de fabricación.

#### CLÁUSULA SEXTA – LEGISLACIÓN APLICABLE Y ARBITRAJE

El presente contrato se regirá por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG).

Cualquier controversia será sometida a arbitraje conforme al reglamento de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) con sede en París, Francia.

#### CLÁUSULA SÉPTIMA – IDIOMA Y COPIAS

Este contrato se firma en dos idiomas, español y alemán. En caso de discrepancia, prevalecerá la versión en español. Se firman dos ejemplares de igual valor legal.

Firmado en Santiago de Cali, a los 21 días del mes de mayo del 2025.

POR EL VENDEDOR

Firma: \_\_\_\_\_

Nombre: Katrin Schneider

Cargo: Representante Legal

Empresa: Zumex GmbH

POR EL COMPRADOR

Firma: \_\_\_\_\_

Nombre: Madelaine Barrios Bastidas

C.C. 1193405056

Cargo: Representante Legal

Empresa: Agrofrut S.A.S.

## **29.9. Proceso General de una Importación**



### ***Análisis del Mercado Internacional y Nacional***

El análisis del mercado se desarrolló a partir de la identificación de necesidades operativas de las empresas procesadoras de fruta en Colombia, destacando las limitaciones tecnológicas del sector. Se evidenció que el consumo de jugos naturales y productos derivados de la fruta ha crecido de manera constante, motivado por una tendencia global hacia hábitos de vida más saludables. Este comportamiento ha impulsado la demanda de maquinaria industrial más eficiente y tecnológicamente avanzada.

En cuanto al comportamiento del consumidor, se observa una fuerte preferencia por productos con alto contenido de fruta natural, lo que exige

procesos más rápidos, higiénicos y con menor desperdicio de materia prima. Esto marca la necesidad de importación de equipos con estándares internacionales.

Respecto a los costos y proveedores locales, se identificó una oferta limitada de maquinaria despulpadora con características industriales, además de un elevado consumo energético y baja eficiencia en comparación con las tecnologías disponibles en Europa. Los canales de distribución nacionales están compuestos por comercializadoras de equipos agroindustriales, aunque en su mayoría dependen de tecnología importada.

La competencia directa de productos nacionales es reducida, y la importación de equipos modernos se posiciona como una ventaja competitiva significativa. En cuanto a precios, se determinó que la importación de una máquina desde Alemania tiene un valor estimado de €2.500 por unidad, con una inversión total de €50.000 para 20 unidades.

Las estrategias comerciales de los importadores incluyen ventas directas a cooperativas agrícolas, industrias procesadoras y plantas de jugos, destacando las condiciones de venta preferenciales como la financiación parcial, instalación incluida y soporte técnico. Los gustos del consumidor industrial apuntan a soluciones tecnológicas que incrementen la eficiencia y reduzcan el impacto ambiental.

### ***Presupuesto General de Costos de Importación***

- Gastos preliminares: (gestión documental, traducciones, legalizaciones).
- Gastos de embarque: (embalaje y documentación portuaria).
- Flete internacional: (Hamburgo - Buenaventura).
- Seguro internacional: (seguro CIF).
- Gastos de nacionalización:(gestión aduanera, inspecciones).
- Aranceles.
- IVA
- Bodegaje y almacenamiento
- Flete interno (Buenaventura–Cali
- Gastos administrativos y financieros: (honorarios, comisiones bancarias).
- Otros gastos (servicios, comunicaciones, imprevistos)

### ***Términos de Negociación Internacional***

Antes de formalizar la importación, se definieron parámetros claves como:

- **Cantidad y frecuencia:** 20 unidades en un único despacho anual.
- **Seguro CIF incluido,** cubriendo pérdida o daño durante el tránsito.

- **Incoterm negociado: CIF – Buenaventura**, donde el vendedor asume flete y seguro hasta el puerto colombiano.
- Se estableció la elaboración de un **contrato de compraventa internacional**, con cláusulas de entrega, garantía y arbitraje.
- Se realizó un análisis comparativo entre tiempos y costos de envío desde Alemania, concluyendo que el transporte marítimo es el más adecuado por volumen.
- Se acordó una operatividad aduanera asistida por una Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA).

### ***Cotizaciones y Forma de Pago***

El acuerdo entre las partes se realizó bajo el mecanismo de **Carta de Crédito irrevocable confirmada**, como garantía de cumplimiento tanto para el vendedor como para el comprador. Esta modalidad fue seleccionada debido a:

- La necesidad de protección mutua en operaciones de comercio exterior.
- Las exigencias de las instituciones financieras colombianas para compras mayores a USD/€10.000.
- La verificación de documentos requeridos para el pago: factura comercial, lista de empaque, BL, certificado de origen y seguro.

### ***Permisos y Trámites Previos a la Importación***

El proceso incluye:

- Verificación de mercancía acorde al decreto 1165 de 2019.
- Trámite ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).
- Visto bueno (VoBo) de entidades como ICA y MinComercio, dependiendo de la clasificación arancelaria.
- Autorización y validación documental antes del embarque.

### ***Negociación de Fletes Internacionales***

Se evaluaron cotizaciones de diferentes navieras. El flete marítimo fue el más rentable en comparación con el aéreo, por volumen y peso. El puerto de destino acordado fue Buenaventura, donde se prevé descarga y posterior transporte terrestre.

### ***Contratación de Seguro Internacional***

El seguro fue contratado bajo cobertura “todo riesgo” conforme a la cláusula ICC-A de seguros internacionales, protegiendo contra pérdidas o daños durante el transporte marítimo. Esta póliza fue incluida en el precio CIF y emitida por la aseguradora designada por el proveedor.

### ***Embarque de la Mercancía***

El embarque se realiza a través de un agente autorizado en Alemania. Este agente se encarga de presentar la orden de embarque, coordinar el

despacho y entregar el conocimiento de embarque (BL) al comprador mediante el banco emisor de la carta de crédito.

### ***Obligaciones del Transportador a la Llegada***

Al llegar al puerto colombiano, el transportador debe:

- Emitir el manifiesto de carga a la DIAN.
- Coordinar la descarga y el ingreso a depósito temporal.
- Entregar los documentos de transporte.
- Notificar inconsistencias, exceso o faltantes.
- Gestionar planilla de envío y aviso de llegada.

### ***Recepción en Depósito y Zona Franca***

En caso de uso de zona franca, se recibe la carga para verificación física y documental. Se registra estado, cantidad y peso, se incorpora al sistema aduanero y se notifica cualquier anomalía. El tiempo para nacionalizar es de 15 días calendario en depósito o hasta 30 días en zona franca.

### ***Nacionalización de la Mercancía***

Para nacionalizar la mercancía se requiere:

- Diligenciar y presentar electrónicamente la Declaración de Importación y la Declaración Andina de Valor en Aduana (si supera los €5.000 FOB).
- Contratar a una SIA (Sociedad de Intermediación Aduanera).
- Liquidar tributos aduaneros según la tasa de cambio vigente.

- Realizar el pago anticipado en bancos autorizados por la DIAN.

### ***Legalización del Giro al Exterior y Pago de la Importación***

La legalización de los pagos por concepto de importación de maquinaria se enmarca dentro del régimen cambiario colombiano y es un proceso esencial que garantiza el cumplimiento de las normativas financieras vigentes. Este procedimiento se realiza a través de intermediarios cambiarios autorizados, como bancos comerciales, corporaciones financieras o compañías de financiamiento comercial.

Para dar inicio al proceso de pago, el importador debe solicitar la apertura de la carta de crédito o el giro directo ante el intermediario. Dicha operación requiere el diligenciamiento del Formulario de Declaración de Cambio No. 1, el cual formaliza la compra de divisas y justifica ante la autoridad cambiaria el uso destinado de los recursos en moneda extranjera.

En los casos donde la financiación otorgada supere los seis (6) meses desde la fecha del documento de transporte, y el monto total de la importación exceda los US\$10.000, se deberá reportar esta operación al Banco de la República. Para ello, el importador, a través del mismo intermediario cambiario, debe presentar el Formulario No. 6 – Información de Préstamos en Moneda Extranjera Otorgados a Residentes.

Adicionalmente, se tiene en cuenta la tasa representativa del mercado vigente publicada por la Superintendencia Financiera de Colombia, la cual es

utilizada para calcular la base gravable al momento de liquidar los tributos aduaneros correspondientes.

### **29.9.1. Documentación Requerida en el Proceso de Importación**

El proceso de importación de maquinaria pesada exige el cumplimiento de un conjunto de requisitos documentales exigidos por la legislación aduanera colombiana. Estos documentos aseguran la trazabilidad, legalidad y fiscalización del ingreso de bienes al país. Entre los principales se encuentran:

- **Factura Comercial:** Documento emitido por el proveedor que refleja el valor, descripción, condiciones de venta y moneda de la operación.
- **Lista de Empaque:** Detalle del contenido físico de cada bulto o unidad de carga, con indicación de peso y dimensiones.
- **Documento de Transporte (BL / AWB):** Evidencia el contrato de transporte internacional y sirve como prueba de embarque.
- **Declaración de Importación:** Formulario obligatorio que presenta el importador o la SIA ante la DIAN para registrar y autorizar el ingreso legal de la mercancía.
- **Declaración Andina de Valor en Aduana (cuando aplique):** Documento requerido si el valor FOB supera los US\$5.000, que desglosa los elementos que componen el precio de la transacción.

- **Certificado de Origen:** Acredita el país de fabricación del producto, necesario para aplicar beneficios arancelarios si hay acuerdos comerciales vigentes.
- **Formulario de Movimiento de Mercancía (FMM):** Aplica en caso de que la mercancía transite por una zona franca antes de su nacionalización.
- **Certificación de Seguro:** Documento que valida la existencia de cobertura para la mercancía durante el transporte internacional, de acuerdo al Incoterm pactado.
- **Mandato Aduanero:** Autorización otorgada a la Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA) para actuar en representación del importador ante la DIAN y otras autoridades competentes.

|

### 30.El Estudio Económico Financiero

#### 30.1 Las Inversiones Preliminares



# AGROTECH

<b>TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA</b>	
Total de los Gastos Pre Operativos	10.350.000
Total de las inversiones Fijas	14.675.000
Total del Capital de Trabajo	51.612.000
<b>TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES</b>	<b>76.637.000</b>

## 30.2 Gastos Pre Operativos

# AGROTECH

<b>PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS</b>	
<b>CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO</b>	<b>VALOR PRESUPUESTADO</b>
Estudio de Factibilidad	1.250.000
Gastos Notariales	300.000
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	1.500.000
Honorarios Asesorías Profesionales	3.200.000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	0
Publicidad de Impacto	0
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	1.500.000
Gastos de selección del personal	200.000
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	600.000
Gastos de Papelería	250.000
Gastos de transportes y diigencias	650.000
Diversos e Imprevistos	900.000
<b>TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS</b>	<b>10.350.000</b>

# AGROTECH

<b>AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO</b>	
Total del Gasto Diferido	10.040.000
Período de Amortizacion en Años (Periodo de Evaluación)	5
Total Amortizacion por cada Año del Periodo de Evaluación	2.008.000
<b>Total Amortizacion por mes o Amortización Mensual</b>	<b>167.333</b>

## 30.3 Las Inversiones Fijas

# AGROTECH

<b>PRESUPUESTO DE INVERSIONES FIJAS</b>			
<b>1. EQUIPO DE OFICINA, DE COMPUTO Y MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCION DEL ACTIVO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Computador de Mesa	3	2.000.000	6.000.000
Computador Portatil	1	1.500.000	1.500.000
Escritorios	4	250.000	1.000.000
Sillas para Computador	4	150.000	600.000
Sillas para Escritorio	4	100.000	400.000
Mesas para Computador	3	250.000	750.000
Impresora	1	300.000	300.000
Fotocopiadora	1	415.000	415.000
Aire Acondicionado	1	1.100.000	1.100.000
Mesa de Juntas	1	500.000	500.000
Sillas para mesa de juntas	4	100.000	400.000
Telefonos	2	350.000	700.000
Estanterías	2	150.000	300.000
Archivador	2	150.000	300.000
Vitrinas			0
Otros activos fijos depreciables	1	410.000	410.000
<b>TOTAL EQUIPO DE OFICINA, COMPUTO Y OTROS</b>			<b>14.675.000</b>

# AGROTECH

## DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

Total Equipo de Oficina, Computo y Muebles y Enseres	14.675.000
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea Recta)	5
Valor del Gasto por Depreciación Anual	2.935.000
<b>Valor del Gasto por Depreciación Mensual</b>	<b>244.583</b>

### 30.4 El Capital de Trabajo

# AGROTECH

## PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO

TIPO DE GASTO	VALOR MENSUAL	MESES A FINANCIAR	VALOR TOTAL
Honorarios Profesionales	1.500.000	2	3.000.000
Servicios publicos	900.000	2	1.800.000
Arrendamientos	1.550.000	3	4.650.000
Servicios de vigilancia	500.000	2	1.000.000
Copias, fotocopias	200.000	3	600.000
Servicio de cafeteria y casino	300.000	1	300.000
Servicios temporales	600.000	2	1.200.000
Servicio generales: Aseo y varios	350.000	3	1.050.000
Servicio de telefonía e internet	117.000	1	117.000
Gastos Legales	300.000	1	300.000
Mantenimiento y Reparaciones	500.000	0	0
Papelería y utiles de oficina	200.000	3	600.000
Transportes y Fletes	3.200.000	2	6.400.000
Diversos y otros gastos generales	700.000	3	2.100.000
Nómina	20.245.000	1	20.245.000
Compra de Inventarios	8.250.000	1	8.250.000
<b>TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>51.612.000</b>

### 30.5 La Composición del Capital

<b>AGROTECH</b>			
<b>COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA</b>			
Concepto	No Acciones	Vr. Nominal	Vr. Total
Capital Autorizado	153.274	1.000	153.274.000
Capital Suscrito	114.956	1.000	114.955.500
Capital Suscrito Por Cobrar	38.319	1.000	38.318.500
Capital Suscrito y Pagado	76.637	1.000	76.637.000

### 30.6 El Balance General de Constitución

<b>AGROTECH</b>		
<b>BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA</b>		
<b>Fecha: 29/05/2025</b>		
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
<b>DISPONIBLE</b>		
Caja		51.612.000
<b>INVENTARIOS</b>		
Inventario de Producto		
<b>TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>51.612.000</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
<b>ACTIVO FIJO</b>		
Equipo de Oficina y Otros Activos		14.675.000
<b>DIFERIDOS</b>		
<b>CARGOS DIFERIDOS</b>		
Gastos Preoperativos		10.350.000
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>25.025.000</b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>		<b>76.637.000</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
<b>PATRIMONIO</b>		
<b>CAPITAL SOCIAL</b>		
Aporte de los Inversoristas		76.637.000
<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>		<b>76.637.000</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>76.637.000</b>

### 31. La Producción y Los Costos Operacionales

AGROTECH							
PROYECCION VOLUMEN DE PRODUCCION A IMPORTAR POR AÑO							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE IMPORTACIÓN POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
DESPULPADORA DE FRUTA	20	2	40	44	48	53	59
TASA DE CREMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION EXPORTABLE				10,00%	10,00%	10,00%	10,00%

#### 31.1. La Producción Importable

AGROTECH							
PROYECCION VOLUMEN DE PRODUCCION A IMPORTAR POR AÑO							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE IMPORTACIÓN POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
DESPULPADORA DE FRUTA	20	2	40	44	48	53	59
TASA DE CREMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION EXPORTABLE				10,00%	10,00%	10,00%	10,00%

#### 31.2. Los Costos de Producción

AGROTECH							
PROYECCION DE LOS COSTOS y/o GASTOS DE LA IMPORTACIÓN							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
DESPULPADORA DE FRUTA	20	2	60.000.000	69.640.560	80.830.127	93.817.588	108.891.823
Gastos del Proceso Exportador (Costos de la Exportación)			1.500.000	1.582.740	1.670.044	1.762.164	1.859.365
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			5,516%	5,52%	5,52%	5,52%	5,52%

##### 31.2.1. Costos Directos

AGROTECH							
COSTO DE LA MERCANCIA IMPORTADA PARA VENDER EN EL MERCADO INTERNO							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
DESPULPADORA DE FRUTA	20	2	480.639.813	555.958.475	643.079.948	743.853.791	860.419.399
COSTO UNITARIO			12.015.995	12.635.420	13.286.776	13.971.709	14.691.951
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			5,16%	5,16%	5,16%	5,16%	5,16%

### 31.2.2. Costos de Personal

## AGROTECH

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%
<b>TOTAL</b>	<b>21,83%</b>		<b>25,50%</b>

## AGROTECH

NOMINA DE PERSONAL AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Gerente	4.000.000	0	4.000.000	873.200	1.020.000	5.893.200	70.718.400
Aux Administrativo	1.423.000	200.000	1.623.000	354.301	362.865	2.340.166	28.081.991
Contador	1.900.000	200.000	2.100.000	458.430	484.500	3.042.930	36.515.160
Secretaria	1.423.000	200.000	1.623.000	354.301	362.865	2.340.166	28.081.991
<b>TOTAL</b>	<b>8.746.000</b>	<b>600.000</b>	<b>9.346.000</b>	<b>2.040.232</b>	<b>2.230.230</b>	<b>13.616.462</b>	<b>163.397.542</b>

## AGROTECH

NOMINA DE PERSONAL AREA COMERCIAL (COMPRAS, VENTAS)							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Director de Compras	2.000.000	200.000	2.200.000	480.260	510.000	3.190.260	38.283.120
Asesor de ventas	1.475.000	200.000	1.675.000	365.653	376.125	2.416.778	29.001.330
Operario 1	1.400.000	200.000	1.600.000	349.280	357.000	2.306.280	27.675.360
			0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>4.875.000</b>	<b>600.000</b>	<b>5.475.000</b>	<b>1.195.193</b>	<b>1.243.125</b>	<b>7.913.318</b>	<b>94.959.810</b>

## AGROTECH

<b>NOMINA DE PERSONAL COMERCIO EXTERIOR</b>							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Vendedor Internacional	1.800.000	0	1.800.000	392.940	459.000	2.651.940	31.823.280
Cord Opera	2.000.000	0	2.000.000	436.600	510.000	2.946.600	35.359.200
Auxiliar de Operaciones	1.424.000	200.000	1.624.000	354.519	363.120	2.341.639	28.099.670
			0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>5.224.000</b>	<b>200.000</b>	<b>5.424.000</b>	<b>1.184.059</b>	<b>1.332.120</b>	<b>7.940.179</b>	<b>95.282.150</b>

## AGROTECH

<b>PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO</b>			
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Administración	186.720.228	199.601.727	213.371.898
Nómina Area Comercial	108.513.979	116.000.167	124.002.814
Area de Logística	108.882.329	116.393.929	124.423.740
<b>TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL</b>	<b>404.116.536</b>	<b>431.995.823</b>	<b>461.798.452</b>

# AGROTECH

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 DIECISIETE AÑOS.	
Año 2025	9,50%
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%
<b>TOTAL SUMATORIA</b>	<b>117,28%</b>
<b>TOTAL PROMEDIO</b>	<b>6,90%</b>

### 31.2.3. Gastos Generales de Producción

AGROTECH							
PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DEL AREA DE LOGISTICA 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	1.500.000	33,00%	5.940.000	6.246.207	6.568.199	6.906.790	7.262.835
Servicios publicos	900.000	33,00%	3.564.000	3.747.724	3.940.919	4.144.074	4.357.701
Arrendamientos	1.550.000	33,00%	6.138.000	6.454.414	6.787.139	7.137.016	7.504.929
Servicios de vigilancia	500.000	30,00%	1.800.000	1.892.790	1.990.363	2.092.967	2.200.859
Copias, fotocopias	200.000	18,00%	432.000	454.270	477.687	502.312	528.206
Servicio de cafeteria y casino	300.000	30,50%	1.098.000	1.154.602	1.214.122	1.276.710	1.342.524
Servicios temporales	600.000	33,00%	2.376.000	2.498.483	2.627.280	2.762.716	2.905.134
Servicio generales: Aseo y varios	350.000	33,00%	1.386.000	1.457.448	1.532.580	1.611.584	1.694.661
Servicio de telefonía e internet	117.000	20,00%	280.800	295.275	310.497	326.503	343.334
Gastos Legales	300.000	40,00%	1.440.000	1.514.232	1.592.291	1.674.373	1.760.687
Mantenimiento y Reparaciones	500.000	30,00%	1.800.000	1.892.790	1.990.363	2.092.967	2.200.859
Outsourcing conatable	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	200.000	18,00%	432.000	454.270	477.687	502.312	528.206
Transportes y Fletes	3.200.000	30,00%	11.520.000	12.113.856	12.738.325	13.394.986	14.085.497
Depreciación de Activos	244.583	20,00%	587.000	587.000	587.000	587.000	587.000
Amortización Diferidos	167.333	30,00%	602.400	602.400	602.400	602.400	602.400
Diversos y otros gastos generales	700.000	33,00%	2.772.000	2.914.897	3.065.160	3.223.168	3.389.323
<b>TOTAL DEL GASTO</b>	<b>11.328.917</b>		<b>42.168.200</b>	<b>44.280.657</b>	<b>46.502.011</b>	<b>48.837.877</b>	<b>51.294.156</b>

AGROTECH							
PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE AREA COMERCIAL (COMPRAS, VENTAS) PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA COMERCIAL (MERCADEO Y VENTAS)	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.500.000	33,00%	5.940.000	6.246.207	6.568.199	6.906.790	7.262.835
Servicios publicos	900.000	33,00%	3.564.000	3.747.724	3.940.919	4.144.074	4.357.701
Arrendamientos	1.550.000	33,00%	6.138.000	6.454.414	6.787.139	7.137.016	7.504.929
Servicios de vigilancia	500.000	30,00%	1.800.000	1.892.790	1.990.363	2.092.967	2.200.859
Copias, fotocopias	200.000	28,00%	672.000	706.642	743.069	781.374	821.654
Servicio de cafeteria y casino	300.000	30,50%	1.098.000	1.154.602	1.214.122	1.276.710	1.342.524
Servicios temporales	600.000	33,00%	2.376.000	2.498.483	2.627.280	2.762.716	2.905.134
Servicio generales: Aseo y varios	350.000	33,00%	1.386.000	1.457.448	1.532.580	1.611.584	1.694.661
Servicio de telefonía e internet	117.000	40,00%	561.600	590.550	620.993	653.006	686.668
Gastos Legales	300.000	29,50%	1.062.000	1.116.746	1.174.314	1.234.850	1.298.507
Mantenimiento y Reparaciones	500.000	30,00%	1.800.000	1.892.790	1.990.363	2.092.967	2.200.859
Outsourcing Conatable	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	200.000	28,00%	672.000	706.642	743.069	781.374	821.654
Transportes y Fletes	3.200.000	30,00%	11.520.000	12.113.856	12.738.325	13.394.986	14.085.497
Depreciación de Activos	244.583	50,00%	1.467.500	1.467.500	1.467.500	1.467.500	1.467.500
Amortización Diferidos	167.333	30,00%	602.400	602.400	602.400	602.400	602.400
Diversos y otros gastos generales	700.000	33,00%	2.772.000	2.914.897	3.065.160	3.223.168	3.389.323
<b>PRESUPUESTO MENSUAL</b>	<b>11.328.917</b>		<b>43.431.500</b>	<b>45.563.690</b>	<b>47.805.795</b>	<b>50.163.481</b>	<b>52.642.705</b>

## 32. Gastos Generales

### 32.1. La Distribución de los Gastos Comunes

## AGROTECH

### DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS GASTOS GENERALES COMUNES A LAS AREAS EMPRESARIALES

DETALLE O TIPO DE GASTO DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA	AREA DE COEMRCIO EXTERIOR	AREA COMERCIAL (COMPRAS)	TOTAL PORCENTAJE
Honorarios Profesionales	1.500.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Servicios publicos	900.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Arrendamientos	1.550.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Servicios de vigilancia	500.000	40,00%	30,00%	30,00%	100,00%
Copias, fotocopias	200.000	54,00%	18,00%	28,00%	100,00%
Servicio de cafeteria y casino	300.000	39,00%	30,50%	30,50%	100,00%
Servicios temporales	600.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Servicio generales: Aseo y varios	350.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Servicio de telefonía e internet	117.000	40,00%	20,00%	40,00%	100,00%
Gastos Legales	300.000	30,50%	40,00%	29,50%	100,00%
Mantenimiento y Reparaciones	500.000	40,00%	30,00%	30,00%	100,00%
Outsourcing contable	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Papelería y utiles de oficina	200.000	54,00%	18,00%	28,00%	100,00%
Transportes y Fletes	3.200.000	40,00%	30,00%	30,00%	100,00%
Depreciación de Activos	244.583	30,00%	20,00%	50,00%	100,00%
Amortización Diferidos	167.333	40,00%	30,00%	30,00%	100,00%
Diversos y otros gastos generales	700.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
<b>TOTAL PRESUPUESTO MES</b>	<b>11.328.917</b>				

### 32.2. Los Gastos de Administración

## AGROTECH

### PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DEL AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO

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
Honorarios Profesionales	1.500.000	34,00%	6.120.000	6.435.486	6.767.235	7.116.086	7.482.921
Servicios publicos	900.000	34,00%	3.672.000	3.861.292	4.060.341	4.269.652	4.489.752
Arrendamientos	1.200.000	34,00%	4.896.000	5.148.389	5.413.788	5.692.869	5.986.336
Servicios de vigilancia	500.000	40,00%	2.400.000	2.523.720	2.653.818	2.790.622	2.934.479
Copias, fotocopias	200.000	54,00%	1.296.000	1.362.809	1.433.062	1.506.936	1.584.618
Servicio de cafeteria y casino	300.000	39,00%	1.404.000	1.476.376	1.552.483	1.632.514	1.716.670
Servicios temporales	500.000	34,00%	2.040.000	2.145.162	2.255.745	2.372.029	2.494.307
Servicio generales: Aseo y varios	350.000	34,00%	1.428.000	1.501.613	1.579.022	1.660.420	1.746.015
Servicio de telefonía e internet	117.000	40,00%	561.600	590.550	620.993	653.006	686.668
Gastos Legales	300.000	30,50%	1.098.000	1.154.602	1.214.122	1.276.710	1.342.524
Mantenimiento y Reparaciones	500.000	40,00%	2.400.000	2.523.720	2.653.818	2.790.622	2.934.479
outsourcin contable	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	200.000	54,00%	1.296.000	1.362.809	1.433.062	1.506.936	1.584.618
Transportes y Fletes	2.800.000	40,00%	13.440.000	14.132.832	14.861.379	15.627.484	16.433.080
Depreciación de Activos	244.583	30,00%	880.500	880.500	880.500	880.500	880.500
Amortización Diferidos	167.333	40,00%	803.200	803.200	803.200	803.200	803.200
Diversos y otros gastos generales	700.000	34,00%	2.856.000	3.003.227	3.158.043	3.320.840	3.492.030
<b>PRESUPUESTO MENSUAL</b>	<b>10.478.917</b>		<b>46.591.300</b>	<b>48.906.287</b>	<b>51.340.611</b>	<b>53.900.425</b>	<b>56.592.197</b>

### 32.2.1. Los Gastos de Personal y su Proyección

<b>AGROTECH</b>			
<b>PORCENTAJES DE CARGA PRESTACIONAL Y PARAFISCAL QUE AFECTAN EL GASTO DE NOMINA (PERSONAL CONTRATO LABORAL)</b>			
<b>CARGA PRESTACIONAL</b>		<b>CARGA PARAFISCAL</b>	
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%
<b>TOTAL</b>	<b>21,83%</b>		<b>25,50%</b>

### 32.2.2. Gastos Generales de Administración y su Proyección

<b>AGROTECH</b>	
<b>INDICADOR DE PROYECCION DE LOS GASTOS DE NOMINA</b>	
<b>SE TOMARA COMO REFERENCIA EL PROMEDIO DE LA VARIACION DEL SALARIO MINIMO LEGAL MENSUAL VIGENTE EN COLOMBIA EN LOS ULTIMOS DIECISIETE AÑOS.</b>	
<b>Año 2025</b>	<b>9,50%</b>
<b>Año 2024</b>	<b>12,07%</b>
<b>Año 2023</b>	<b>16,00%</b>
<b>Año 2022</b>	<b>10,07%</b>
<b>Año 2021</b>	<b>3,50%</b>
<b>Año 2020</b>	<b>6,00%</b>
<b>Año 2019</b>	<b>6,00%</b>
<b>Año 2018</b>	<b>5,90%</b>
<b>Año 2017</b>	<b>7,00%</b>
<b>Año 2016</b>	<b>7,00%</b>
<b>Año 2015</b>	<b>4,60%</b>
<b>Año 2014</b>	<b>4,50%</b>
<b>Año 2013</b>	<b>4,02%</b>
<b>Año 2012</b>	<b>5,81%</b>
<b>Año 2011</b>	<b>4,00%</b>
<b>Año 2010</b>	<b>3,64%</b>
<b>Año 2009</b>	<b>7,67%</b>
<b>TOTAL SUMATORIA</b>	<b>117,28%</b>
<b>TOTAL PROMEDIO</b>	<b>6,90%</b>

### 32.3 Las Gastos de Comercialización y Ventas

## AGROTECH

### NOMINA DE PERSONAL AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA

CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Gerente	4.000.000	0	4.000.000	873.200	1.020.000	5.893.200	70.718.400
Aux Administrativo	1.423.000	200.000	1.623.000	354.301	362.865	2.340.166	28.081.991
Contador	1.900.000	200.000	2.100.000	458.430	484.500	3.042.930	36.515.160
Secretaria	1.423.000	200.000	1.623.000	354.301	362.865	2.340.166	28.081.991
<b>TOTAL</b>	<b>8.746.000</b>	<b>600.000</b>	<b>9.346.000</b>	<b>2.040.232</b>	<b>2.230.230</b>	<b>13.616.462</b>	<b>163.397.542</b>

## AGROTECH

### NOMINA DE PERSONAL AREA COMERCIAL (COMPRAS, VENTAS)

CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Director de Compras	2.000.000	200.000	2.200.000	480.260	510.000	3.190.260	38.283.120
Asesor de ventas	1.475.000	200.000	1.675.000	365.653	376.125	2.416.778	29.001.330
Operario 1	1.400.000	200.000	1.600.000	349.280	357.000	2.306.280	27.675.360
			0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>4.875.000</b>	<b>600.000</b>	<b>5.475.000</b>	<b>1.195.193</b>	<b>1.243.125</b>	<b>7.913.318</b>	<b>94.959.810</b>

## AGROTECH

### NOMINA DE PERSONAL COMERCIO EXTERIOR

CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Vendedor Internacional	1.800.000	0	1.800.000	392.940	459.000	2.651.940	31.823.280
Cord Opera	2.000.000	0	2.000.000	436.600	510.000	2.946.600	35.359.200
Auxiliar de Operaciones	1.424.000	200.000	1.624.000	354.519	363.120	2.341.639	28.099.670
			0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>5.224.000</b>	<b>200.000</b>	<b>5.424.000</b>	<b>1.184.059</b>	<b>1.332.120</b>	<b>7.940.179</b>	<b>95.282.150</b>

## AGROTECH

### PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE AREA COMERCIAL (COMPRAS, VENTAS) PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO

DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA COMERCIAL (MERCADERO Y VENTAS)	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.500.000	33,00%	5.940.000	6.246.207	6.568.199	6.906.790	7.262.835
Servicios publicos	900.000	33,00%	3.564.000	3.747.724	3.940.919	4.144.074	4.357.701
Arrendamientos	1.550.000	33,00%	6.138.000	6.454.414	6.787.139	7.137.016	7.504.929
Servicios de vigilancia	500.000	30,00%	1.800.000	1.892.790	1.990.363	2.092.967	2.200.859
Copias, fotocopias	200.000	28,00%	672.000	706.642	743.069	781.374	821.654
Servicio de cafeteria y casino	300.000	30,50%	1.098.000	1.154.602	1.214.122	1.276.710	1.342.524
Servicios temporales	600.000	33,00%	2.376.000	2.498.483	2.627.280	2.762.716	2.905.134
Servicio generales: Aseo y varios	350.000	33,00%	1.386.000	1.457.448	1.532.580	1.611.584	1.694.661
Servicio de telefonia e internet	117.000	40,00%	561.600	590.550	620.993	653.006	686.668
Gastos Legales	300.000	29,50%	1.062.000	1.116.746	1.174.314	1.234.850	1.298.507
Mantenimiento y Reparaciones	500.000	30,00%	1.800.000	1.892.790	1.990.363	2.092.967	2.200.859
Outsourcing Conatable	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	200.000	28,00%	672.000	706.642	743.069	781.374	821.654
Transportes y Fletes	3.200.000	30,00%	11.520.000	12.113.856	12.738.325	13.394.986	14.085.497
Depreciación de Activos	244.583	50,00%	1.467.500	1.467.500	1.467.500	1.467.500	1.467.500
Amortización Diferidos	167.333	30,00%	602.400	602.400	602.400	602.400	602.400
Diversos y otros gastos generales	700.000	33,00%	2.772.000	2.914.897	3.065.160	3.223.168	3.389.323
<b>PRESUPUESTO MENSUAL</b>	<b>11.328.917</b>		<b>43.431.500</b>	<b>45.563.690</b>	<b>47.805.795</b>	<b>50.163.481</b>	<b>52.642.705</b>

### 32.3.1 Gastos de Personal y su Proyección

## AGROTECH

### PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO

DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Administración	163.397.542	174.670.050	186.720.228	199.601.727	213.371.898
Nómina Area Comercial	94.959.810	101.510.920	108.513.979	116.000.167	124.002.814
Area de Logística	95.282.150	101.855.498	108.882.329	116.393.929	124.423.740
<b>TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL</b>	<b>353.639.502</b>	<b>378.036.467</b>	<b>404.116.536</b>	<b>431.995.823</b>	<b>461.798.452</b>

### 32.3.2 Gastos Generales de Comercialización y Ventas

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DEL AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
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
Honorarios Profesionales	1.500.000	34,00%	6.120.000	6.435.486	6.767.235	7.116.086	7.482.921
Servicios publicos	900.000	34,00%	3.672.000	3.861.292	4.060.341	4.269.652	4.489.752
Arrendamientos	1.200.000	34,00%	4.896.000	5.148.389	5.413.788	5.692.869	5.986.336
Servicios de vigilancia	500.000	40,00%	2.400.000	2.523.720	2.653.818	2.790.622	2.934.479
Copias, fotocopias	200.000	54,00%	1.296.000	1.362.809	1.433.062	1.506.936	1.584.618
Servicio de cafeteria y casino	300.000	39,00%	1.404.000	1.476.376	1.552.483	1.632.514	1.716.670
Servicios temporales	500.000	34,00%	2.040.000	2.145.162	2.255.745	2.372.029	2.494.307
Servicio generales: Aseo y varios	350.000	34,00%	1.428.000	1.501.613	1.579.022	1.660.420	1.746.015
Servicio de telefonía e internet	117.000	40,00%	561.600	590.550	620.993	653.006	686.668
Gastos Legales	300.000	30,50%	1.098.000	1.154.602	1.214.122	1.276.710	1.342.524
Mantenimiento y Reparaciones	500.000	40,00%	2.400.000	2.523.720	2.653.818	2.790.622	2.934.479
outsourcin contable	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	200.000	54,00%	1.296.000	1.362.809	1.433.062	1.506.936	1.584.618
Transportes y Fletes	2.800.000	40,00%	13.440.000	14.132.832	14.861.379	15.627.484	16.433.080
Depreciación de Activos	244.583	30,00%	880.500	880.500	880.500	880.500	880.500
Amortización Diferidos	167.333	40,00%	803.200	803.200	803.200	803.200	803.200
Diversos y otros gastos generales	700.000	34,00%	2.856.000	3.003.227	3.158.043	3.320.840	3.492.030
<b>PRESUPUESTO MENSUAL</b>	<b>10.478.917</b>		<b>46.591.300</b>	<b>48.906.287</b>	<b>51.340.611</b>	<b>53.900.425</b>	<b>56.592.197</b>

## AGROTECH

NOMINA DE PERSONAL AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Gerente	4.000.000	0	4.000.000	873.200	1.020.000	5.893.200	70.718.400
Aux Administrativo	1.423.000	200.000	1.623.000	354.301	362.865	2.340.166	28.081.991
Contador	1.900.000	200.000	2.100.000	458.430	484.500	3.042.930	36.515.160
Secretaría	1.423.000	200.000	1.623.000	354.301	362.865	2.340.166	28.081.991
<b>TOTAL</b>	<b>8.746.000</b>	<b>600.000</b>	<b>9.346.000</b>	<b>2.040.232</b>	<b>2.230.230</b>	<b>13.616.462</b>	<b>163.397.542</b>

### 32.3.3 Los Gastos del Proceso Importador



**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	Campos Modificables						
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	Campos con Formulas						
		Despadora de Fruta	8.435.100.000	DIVISA DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL		DÓLAR AMERICANO			
		8.435.100.000	Unidad		VALOR DE LA DIVISA A LA FECHA		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO		
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	€	2.820,00	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO		
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	Cajas sobre estibas		VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO		
	V	TIPO DE EMPAQUE	120x75x90 cm		VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO		
	VI	DIMENSIONES DEL EMPAQUE m	Septiembre 30 de 2024		VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO		
	VII	ORIGEN / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Alemania		VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO		
	VIII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	Colombia - Buenaventura		VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO		
	IX	PESO TOTAL KG/TON	20 kg		VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO		
	X	UNIDAD DE CARGA	Palet		VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO		
	XI	UNIDADES COMERCIALES	20		VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO		
	XII	VOLUMEN TOTAL EMPAQUE CM3 - M3	81 m3		VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO		
	XIII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	CIF		VALOR TASA O TIPO DE CAMBIO PROMEDIO		TASA DE VARIACIÓN PROMEDIO DEL TIPO DE CAMBIO		
	XIV	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	Carta Credito		VALOR TASA O TIPO DE CAMBIO PROMEDIO		TASA DE VARIACIÓN PROMEDIO DEL TIPO DE CAMBIO		
	XV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	\$		VALOR TASA O TIPO DE CAMBIO PROMEDIO		TASA DE VARIACIÓN PROMEDIO DEL TIPO DE CAMBIO		
			4.261	4.260,991250	4.260,991250	0,1680%	0,1680%		
CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN			MARÍTIMO		AÉREO		TERRESTRE		
			Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	
		EMPAQUE	0,00			0,000			
		EMBALAJE	0,00			0,000			
		VALOR EXW	2.820,00	56.400,00	-	2.820,000	56.400,00	2.820,000	56.400,00
		Costos Directos							
		UNITARIZACIÓN	0,000			0,000		0,000	
		MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,000			0,000		0,000	
		DOCUMENTACIÓN	0,000			0,000		0,000	
		TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0,000			0,000		0,000	
		ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,000			0,000		0,000	
		MANIPULEO PREAMBARQUE	0,000			0,000		0,000	
		MANIPULEO EMBARQUE	0,000			0,000		0,000	
		BANCARIO	0,000			0,000		0,000	
		AGENTES	0,000			0,000		0,000	
		Costos Indirectos							
		ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0,000			0,000		0,000	
		CAPITAL-INVENTARIO	0,000			0,000		0,000	
		SEGURO***				366,60		366,60	
		COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0,000	-		18,330	366,60	18,330	366,60
		VALOR : FCA No Incluye Embarque	2.820,000	56.400,00	-	2.838,330	56.766,60	2.838,330	56.766,60
		VALOR : FAS No Incluye Embarque	2.820,000	56.400,00	-	2.838,330	56.766,60	2.838,330	56.766,60
		VALOR : FOB	2.820,000	56.400,00	-	2.838,330	56.766,60	2.838,330	56.766,60
		TRANSPORTE INTERNACIONAL	0,000			0,000		0,000	
		VALOR CFR	2.820,000	56.400,00	-	2.838,330	56.766,60	2.838,330	56.766,60
		VALOR CPT	2.820,000	56.400,00	-	2.838,330	56.766,60	2.838,330	56.766,60
		SEGURO INTERNACIONAL	18,330	366,60		18,330	366,60	18,330	366,60
		VALOR CIF	2.838,330	56.766,60	-	2.856,660	57.133,20	2.856,660	57.133,20
		VALOR CIP	2.838,330	56.766,60	-	2.856,660	57.133,20	2.856,660	57.133,20
		MANIPULEO 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	18,330	366,60		36,660	733,20	36,660	733,20
		VALOR DAP** No Incluye Desembarque	2.838,330	56.766,60	-	2.856,660	57.133,20	2.856,660	57.133,20
		VALOR DAT	2.838,330	56.766,60	-	2.856,660	57.133,20	2.856,660	57.133,20
		TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	0,000			0,000		0,000	
		ALMACENAMIENTO	0,000			0,000		0,000	
		VALOR DAP***	2.838,330	56.766,60	-	2.856,660	57.133,20	2.856,660	57.133,20
		DOCUMENTACIÓN	0,000			0,000		0,000	
		ADUANEROS (IMPUESTOS)	510,899	10.217,99		0,000		0,000	
		AGENTES	11,353	227,07		0,000		0,000	
		BANCARIO	0,000			0,000		0,000	
		Costos indirectos							
		CAPITAL-INVENTARIO	0,000			0,000		0,000	
		SEGURO		434,49					
		COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR	562,307	11.246		36,660	733,20	36,660	733,20
		VALOR DDP TOTAL	3.382,307	67.646,15	-	2.856,660	57.133,20	2.856,660	57.133,20

## AGROTECH

PROYECCION DE LOS COSTOS y/o GASTOS DE LA IMPORTACION							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
DESPULPADORA DE FRUTA	20	2	60.000.000	69.640.560	80.830.127	93.817.588	108.891.823
Gastos del Proceso Exportador (Costos de la Exportación)			1.500.000	1.582.740	1.670.044	1.762.164	1.859.365
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			5,516%	5,52%	5,52%	5,52%	5,52%

### 32. Los Ingresos y su Proyección

## AGROTECH

PROYECCION DE LOS INGRESOS DE IMPORTACION							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
DESPULPADORA DE FRUTA	20	2	1.000.000.000	1.160.676.000	1.347.168.777	1.563.626.467	1.814.863.714
PRECIO UNITARIO DE VENTA			25.000.000	26.379.000	27.834.066	29.369.393	30.989.408
INDICADOR DE VARIACION DEL PRECIO DE EXPORTACION			5,52%	5,52%	5,52%	5,52%	5,52%

### 34. El Estado de Resultados y su Proyección

## AGROTECH

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Período de Evaluación del Proyecto					
CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
<b>INGRESOS</b>					
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>					
Ingresos por Ventas					
Nacionales					
En el Exterior	\$ 1.000.000.000	\$ 1.160.676.000	\$ 1.347.168.777	\$ 1.563.626.467	\$ 1.814.863.714
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 1.000.000.000</b>	<b>\$ 1.160.676.000</b>	<b>\$ 1.347.168.777</b>	<b>\$ 1.563.626.467</b>	<b>\$ 1.814.863.714</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>					
Costo de la Mercancía vendida	\$ 480.639.813	\$ 555.958.475	\$ 643.079.948	\$ 743.853.791	\$ 860.419.399
Costos de la exportacion	\$ 60.000.000	\$ 69.640.560	\$ 80.830.127	\$ 93.817.588	\$ 108.891.823
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 540.639.813</b>	<b>\$ 625.599.035</b>	<b>\$ 723.910.074</b>	<b>\$ 837.671.379</b>	<b>\$ 969.311.222</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 459.360.187</b>	<b>\$ 535.076.965</b>	<b>\$ 623.258.703</b>	<b>\$ 725.955.088</b>	<b>\$ 845.552.492</b>
<b>GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION</b>					
Gastos de Personal de Administración	\$ 163.397.542	\$ 174.670.050	\$ 186.720.228	\$ 199.601.727	\$ 213.371.898
Gastos Generales de Administración	\$ 46.591.300	\$ 48.906.287	\$ 51.340.611	\$ 53.900.425	\$ 56.592.197
<b>GASTOS GENERALES DE VENTAS</b>					
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	\$ 94.959.810	\$ 101.510.920	\$ 108.513.979	\$ 116.000.167	\$ 124.002.814
Gastos Generales de Ventas	\$ 43.431.500	\$ 45.563.690	\$ 47.805.795	\$ 50.163.481	\$ 52.642.705
<b>GASTOS GENERALES AREA LOGISTICA</b>					
Gastos de Personal Area de Logística	\$ 95.282.150	\$ 101.855.498	\$ 108.882.329	\$ 116.393.929	\$ 124.423.740
Gastos Generales Area de Logística	\$ 42.168.200	\$ 44.280.657	\$ 46.502.011	\$ 48.837.877	\$ 51.294.156
<b>TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES</b>	<b>\$ 485.830.502</b>	<b>\$ 516.787.102</b>	<b>\$ 549.764.954</b>	<b>\$ 584.897.605</b>	<b>\$ 622.327.510</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>-\$ 26.470.315</b>	<b>\$ 18.289.864</b>	<b>\$ 73.493.749</b>	<b>\$ 141.057.484</b>	<b>\$ 223.224.982</b>
Provisión Impuesto de Renta 35%	\$ -	\$ 6.401.452	\$ 25.722.812	\$ 49.370.119	\$ 78.128.744
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>	<b>-\$ 26.470.315</b>	<b>\$ 11.888.411</b>	<b>\$ 47.770.937</b>	<b>\$ 91.687.364</b>	<b>\$ 145.096.238</b>
Reserva Legal	\$ -	\$ 1.188.841	\$ 4.777.094	\$ 9.168.736	\$ 14.509.624
<b>UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS</b>	<b>-\$ 26.470.315</b>	<b>\$ 10.699.570</b>	<b>\$ 42.993.843</b>	<b>\$ 82.518.628</b>	<b>\$ 130.586.615</b>

### 35. El Flujo Neto de Efectivo

<b>AGROTECH</b>						
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>						
<b>Periodo de Evaluación del Proyecto</b>						
CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	
<b>INGRESOS</b>						
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Ingresos por Ventas						
Nacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
En el Exterior	\$ 1.000.000.000	\$ 1.160.676.000	\$ 1.347.168.777	\$ 1.563.626.467	\$ 1.814.863.714	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 1.000.000.000</b>	<b>\$ 1.160.676.000</b>	<b>\$ 1.347.168.777</b>	<b>\$ 1.563.626.467</b>	<b>\$ 1.814.863.714</b>	
<b>COSTO DE VENTAS</b>						
Costo de la Mercancía vendida	\$ 480.639.813	\$ 555.958.475	\$ 643.079.948	\$ 743.853.791	\$ 860.419.399	
Costos de la exportación	\$ 60.000.000	\$ 69.640.560	\$ 80.830.127	\$ 93.817.588	\$ 108.891.823	
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 540.639.813</b>	<b>\$ 625.599.035</b>	<b>\$ 723.910.074</b>	<b>\$ 837.671.379</b>	<b>\$ 969.311.222</b>	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 459.360.187</b>	<b>\$ 535.076.965</b>	<b>\$ 623.258.703</b>	<b>\$ 725.955.088</b>	<b>\$ 845.552.492</b>	
<b>GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION</b>						
Gastos de Personal de Administración	\$ 163.397.542	\$ 174.670.050	\$ 186.720.228	\$ 199.601.727	\$ 213.371.898	
Gastos Generales de Administración	\$ 46.591.300	\$ 48.906.287	\$ 51.340.611	\$ 53.900.425	\$ 56.592.197	
<b>GASTOS GENERALES DE VENTAS</b>						
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	\$ 94.959.810	\$ 101.510.920	\$ 108.513.979	\$ 116.000.167	\$ 124.002.814	
Gastos Generales de Ventas	\$ 43.431.500	\$ 45.563.690	\$ 47.805.795	\$ 50.163.481	\$ 52.642.705	
<b>GASTOS GENERALES DE LOGISTICA</b>						
Gastos de Personal Area de Logistica	\$ 95.282.150	\$ 101.855.498	\$ 108.882.329	\$ 116.393.929	\$ 124.423.740	
Gastos Generales del Area de Logística	\$ 42.168.200	\$ 44.280.657	\$ 46.502.011	\$ 48.837.877	\$ 51.294.156	
<b>TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES</b>	<b>\$ 485.830.502</b>	<b>\$ 516.787.102</b>	<b>\$ 549.764.954</b>	<b>\$ 584.897.605</b>	<b>\$ 622.327.510</b>	
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>-\$ 26.470.315</b>	<b>\$ 18.289.864</b>	<b>\$ 73.493.749</b>	<b>\$ 141.057.484</b>	<b>\$ 223.224.982</b>	
Provisión Impuesto de Renta 35%	\$ -	\$ 6.401.452	\$ 25.722.812	\$ 49.370.119	\$ 78.128.744	
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>	<b>-\$ 26.470.315</b>	<b>\$ 11.888.411</b>	<b>\$ 47.770.937</b>	<b>\$ 91.687.364</b>	<b>\$ 145.096.238</b>	
<b>GASTOS NO DESEMBOLSABLES</b>						
Depreciación de Activos	\$ 2.935.000	\$ 2.935.000	\$ 2.935.000	\$ 2.935.000	\$ 2.935.000	
Amortización Diferidos	\$ 2.008.000	\$ 2.008.000	\$ 2.008.000	\$ 2.008.000	\$ 2.008.000	
<b>INVERSIONES PRELIMINARES</b>						
Gastos Preoperativos	10.350.000					
Inversiones Fijas	14.675.000					
Capital de Trabajo	51.612.000					
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-76.637.000</b>	<b>-21.527.315</b>	<b>16.831.411</b>	<b>52.713.937</b>	<b>96.630.364</b>	<b>150.039.238</b>



### **37. Conclusiones**

El presente estudio permitió concluir que la importación de maquinaria agrícola, en este caso despulpadoras de fruta, representa una oportunidad estratégica para mejorar la productividad y eficiencia del sector agroindustrial colombiano. En regiones como el Valle del Cauca, donde la fruticultura es una de las actividades más destacadas, la incorporación de tecnología moderna permite optimizar el aprovechamiento de la materia prima, reducir costos operativos y cumplir con estándares de calidad internacional.

El análisis técnico, económico, legal y ambiental evidenció que el proyecto es viable siempre que se sigan los procedimientos adecuados en materia de planificación logística, cumplimiento normativo y análisis financiero. La maquinaria fabricada en Alemania ofrece altos niveles de eficiencia, durabilidad y rendimiento, lo que justifica la inversión inicial y la hace rentable a mediano y largo plazo.

Asimismo, se comprobó que el estudio de factibilidad es una herramienta fundamental para tomar decisiones informadas. A través de esta investigación, no solo se fortalecieron conocimientos teóricos y prácticos sobre procesos de importación, sino que también se evidenció el impacto positivo que este tipo de tecnologías puede generar en términos de desarrollo industrial, generación de empleo y sostenibilidad.

Finalmente, se destaca que el procedimiento logístico propuesto es factible y se ajusta a las normas internacionales de comercio exterior, facilitando una operación de importación eficiente y alineada con los intereses económicos del país.

### **38. Recomendaciones**

A partir de los hallazgos obtenidos en el presente estudio de factibilidad, se recomienda a las empresas del sector agroindustrial colombiano considerar seriamente la importación de máquinas despulpadoras de fruta desde Klettgau, Alemania, como una estrategia para modernizar sus procesos productivos. Estas máquinas, reconocidas por su alta calidad, eficiencia y durabilidad, pueden convertirse en un factor clave para mejorar la productividad, reducir desperdicios y elevar los estándares de calidad de los productos finales.

Es fundamental que, antes de llevar a cabo la importación, las organizaciones realicen un análisis técnico y financiero detallado que incluya aspectos como el costo total de adquisición, transporte, seguros, aranceles e instalación. Igualmente, se recomienda seleccionar proveedores que ofrezcan no solo equipos de alta tecnología, sino también garantías, disponibilidad de repuestos y soporte técnico eficiente, para asegurar la continuidad operativa en el país.

En cuanto al proceso logístico y legal, se sugiere mantener en orden todos los requisitos exigidos por la normatividad colombiana, tales como la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), el uso de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), y la correcta identificación de la partida

arancelaria del producto. Estos pasos son esenciales para evitar demoras, sobrecostos o sanciones que puedan afectar el éxito del proyecto.

Así mismo, se recomienda fortalecer las capacidades internas de las empresas mediante la capacitación del personal en el uso y mantenimiento de esta tecnología, asegurando una adecuada adaptación a los nuevos sistemas de producción. Adicionalmente, fomentar alianzas estratégicas con fabricantes o distribuidores internacionales puede facilitar condiciones comerciales más favorables y fortalecer la transferencia de conocimiento.

Por último, se hace un llamado a las instituciones gubernamentales, centros de formación técnica y gremios del sector a apoyar este tipo de iniciativas que contribuyen al desarrollo tecnológico e industrial del país. La adopción de maquinaria avanzada no solo mejora la competitividad local, sino que también abre nuevas oportunidades para la exportación de productos agroindustriales, generando valor agregado y posicionando a Colombia como un referente en la transformación de frutas en América Latina.

## 40. Bibliografía

- Administracion.gov.es. (19 de 02 de 2025). *Administracion.gov.es*. Obtenido de [https://administracion.gob.es/pag\\_Home/espanaAdmon/comoSeOrganizaEstado/Sistema\\_Politico.html](https://administracion.gob.es/pag_Home/espanaAdmon/comoSeOrganizaEstado/Sistema_Politico.html)
- AHK. (2024). *AHK*. Obtenido de <https://zakk.ahk.de/es/panama/el-pais-y-su-gente/la-economia-en-alemania>
- AHK ZAKK. (20 de 02 de 2025). *Cámaras Alemanas de Comercio para Centroamérica y el Caribe*. Obtenido de Cámaras Alemanas de Comercio para Centroamérica y el Caribe: <https://zakk.ahk.de/es/panama/el-pais-y-su-gente/la-economia-en-alemania>
- Alemania Total. (20 de 02 de 2025). *Alemania Total*. Obtenido de Alemania Total: <https://alemaniatotal.info/protocolo-de-negocios-en-alemania/>
- Alemanizando.com. (20 de 02 de 2025). *Alemanizando.com*. Obtenido de Alemaniando.com: <https://alemaniando.com/geografia-alemana/>
- Barrientos, J. C., & Castrillon, G. (2007). Generacion de Empleo en el Sector Agrario Colombiano. *Agronomia Colombiana*. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-99652007000200023&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-99652007000200023&script=sci_arttext)
- Bogota, A. d. (2006). *Alcandia de Bogota*. Obtenido de Alcandia de Bogota: <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=18924>
- Business Research . (27 de 01 de 2025). *Business Research* . Obtenido de <https://www.businessresearchinsights.com/es/market-reports/fruit-sorting-machinery-market-111880>
- Camilo Ramirez. (20 de 02 de 2025). *Cidei*. Obtenido de Cidei: <https://cidei.net/desarrollo-tecnologico-en-colombia/>
- Cindy Pineda Nomezque. (18 de 3 de 2023). *Legiscomex*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/cultura-negocios-italia>
- Cohelo, F. (2011). *Enciclopedia Significados* . Obtenido de <https://www.significados.com/metodologia/>
- Colombia, C. P. (s.f.). *Constitucion Politica de Colombia*. Obtenido de Constitucion Politica de Colombia: <https://www.constitucioncolombia.com/titulo-2/capitulo-3/articulo-82>
- Colombia, V. (2024). Obtenido de <https://www.vivecolombia.es/guia/cultura-colombia/>

- Comision Europea. (11 de 10 de 2012). *Comision Europea*. Obtenido de Comision Europea: <https://cordis.europa.eu/article/id/89457-feature-stories-germany-a-world-leader-in-technology-engineering-and-innovation/es>
- Concepto. (2013). *Editorial Etece*. Obtenido de <https://concepto.de/industrializacion/>
- Cultura China. (20 de 02 de 2025). *Cultura China*. Obtenido de Cultura China: <https://culturachina.net/religion-china/>
- Dalila Gennaro. (s.f.). *Inesem Business School*. Obtenido de <https://www.inesem.es/revistadigital/idiomas/lenguas-y-dialectos-en-italia-variedad-linguistica/>
- eEconomista.es. (20 de 02 de 2025). *eEconomista.es*. Obtenido de <https://www.eeconomista.es/especiales/elecciones-estados-unidos/sistema-politico.php>
- Encolombia. (19 de 02 de 2025). *Encolombia*. Obtenido de <https://encolombia.com/educacion-cultura/geografia-universal/geografia-de-estados-unidos/>
- Ensing, A. (2023). *Family Search*. Obtenido de <https://www.familysearch.org/es/blog/cultura-tradiciones-y-valores-alemanes>
- Epaper. (2023). *La Actualidad de Alemania*. Obtenido de <https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/politica-alemania/sistema-politico>
- ESAN. (2017). ¿Qué son los estudios de viabilidad? *conexionesan*. Lima, Perú: Universidad ESAN. Recuperado el 31 de octubre de 2020, de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/03/que-son-los-estudios-de-viabilidad/>
- Euroinnova. (2024). *Euroinnova*. Obtenido de <https://www.euroinnova.com/blog/que-es-la-globalizacion>
- Expansion. (2024). *DatosMacro.com*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/colombia>
- Gabriel Galvez. (28 de 06 de 2011). *Guia Nomada de Pekin*. Obtenido de Guia Nomada de Pekin: <https://www.pekin.es/ubicacion-geografica-de-china/>
- Grupo Banco Mundial. (09 de 10 de 2024). *Grupo Banco Mundial*. Obtenido de Grupo Banco Mundial: <https://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>
- infoAlemania.net. (20 de 02 de 2025). *infoAlemania.net*. Obtenido de infoAlemania.net: <https://infoalemania.net/economia/como-es-la-politica-en-alemania/>
- Instituto Colombiano Agropecuario . (12 de 06 de 2018). *Instituto Colombiano Agropecuario* . Obtenido de Instituto Colombiano Agropecuario : [https://www.ica.gov.co/noticias/ica-resolucion-maquinas-usadas-colombia?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.ica.gov.co/noticias/ica-resolucion-maquinas-usadas-colombia?utm_source=chatgpt.com)
- Italki. (09 de 02 de 2023). *Italki*. Obtenido de Italki: <https://www.italki.com/es/blog/idiomas-china>
- Jack S. Waverly. (20 de 11 de 2001). *Ehow en Español*. Obtenido de Ehow en Español: [https://www.ehowenespanol.com/tipo-moneda-utiliza-italia-hechos\\_83109/](https://www.ehowenespanol.com/tipo-moneda-utiliza-italia-hechos_83109/)

- Jose Torres. (15 de 04 de 2024). *Inversion en Futuro*. Obtenido de Inversion en Futuro: <https://inversionenfuturo.com/que-dinero-utiliza-alemania/>
- Juridicol. (2024). *Juridicol*. Obtenido de Juridicol: <https://www.suin-juricol.gov.co/viewDocument.asp?id=30051667>
- Juricol, S. (2019). *Suin Juricol*. Obtenido de <https://www.suin-juricol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>
- La Actualidad de Alemania. (20 de 02 de 2025). *La Actualidad de Alemania*. Obtenido de La Actualidad de Alemania: <https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es>
- Legiscomex.com. (19 de 02 de 2025). *Legiscomex.com*. Obtenido de [https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-espa%C3%B1a.pdf?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-espa%C3%B1a.pdf?utm_source=chatgpt.com)
- Lifeder. (09 de 05 de 2021). *Lifeder*. Obtenido de Lifeder: <https://www.lifeder.com/cultura-de-colombia/>
- Lifeder. (20 de 02 de 2025). *Lifeder*. Obtenido de Lifeder: <https://www.lifeder.com/cultura-de-alemania/>
- Luis Jose Garcia. (17 de 05 de 2021). *Protocolo.org*. Obtenido de Protocolo.org: <https://www.protocolo.org/laboral/negociar/negociacion-cheng-en-china.html>
- Ministerio de Asuntos Exteriores Union Europea y Cooperacion de España. (09 de 2024). *Ministerio de Asuntos Exteriores Union Europea y Cooperacion de España*.
- Mundo Escopio. (10 de 11 de 2014). *Mundo Escopio*. Obtenido de Mundo Escopio: <https://www.mundoescopio.com/2014/11/la-historia-de-la-politica-en-colombia.html>
- Noelia Gomez. (01 de 02 de 2022). *El Español*. Obtenido de El Español: [https://www.elespanol.com/curiosidades/lenguaje/lenguas-idiomas-dialectos-hablan-existen-espana/646685381\\_0.html](https://www.elespanol.com/curiosidades/lenguaje/lenguas-idiomas-dialectos-hablan-existen-espana/646685381_0.html)
- Ortiz, A. (2022). *DripCapital*. Obtenido de <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/finanzas-guias/que-son-los-aranceles-impuestos>
- Ortiz, J. C., & Diaz, M. A. (2016). *Diseño de un Modelo Logístico para la Importación de Maquinaria Industrial a Bogotá*. Bogotá. Obtenido de <https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/544/1/3111374-2016-2-II.pdf>
- Paises.org. (20 de 02 de 2025). *Paises.org*. Obtenido de Paises.org: <https://paises.org/china/sistema-politico-estructura-gubernamental>
- ProColombia. (2020). *Guía Para Importar a Colombia*. Obtenido de Guía Para Importar a Colombia: <https://www.procolombia.co>
- ProColombia. (2024). *ProColombia*. Obtenido de ProColombia: <https://procolombia.co/>

- Prolombia. (11 de 11 de 2012). *Procolombia*. Obtenido de Prolombia: <https://colombia.co/medio-ambiente/medio-ambiente>
- Publica, F. (1991). *Funcion Publica*. Obtenido de Funcion Publica: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=67199>
- Publica, F. (1991). *Funcion Publica*. Obtenido de Funcion Publica: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=80013>
- QUEIDIOMA. (20 de 02 de 2025). *QUEIDIOMA*. Obtenido de QUEIDIOMA: <https://queidioma.com/hablan-en-alemania/>
- Redaccion. (25 de 08 de 2019). *Religiones.net*. Obtenido de Religiones.net: <https://religiones.net/espana/>
- Republica, B. d. (2018). *Banco de la Republica*. Obtenido de Banco de la Republica: <https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/reglamentacion/archivos/compendio-dcin83-24-mayo-2018.pdf>
- Rodrigo Ricardo. (27 de 11 de 2027). *Estudyando*. Obtenido de <https://estudyando.com/cuales-son-las-principales-religiones-en-estados-unidos/>
- Rojas, L. V., & Suarez, G. D. (2022). *Procesos de Importacion de Maquinaria y Repuestos para el Mantenimiento de esta Utilizada en obras civiles*. Universidad Catolica de Colombia , Bogota. Obtenido de <https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/e674b5e1-760c-4129-b314-b85113cb3e4a/content>
- Sage. (2024). *Diccionario Empresarial* . Obtenido de [sage.com/es-es/blog/diccionario-empresarial/obsolescencia/#:~:text=La%20obsolescencia%20es%20la%20caída,tecnología%20introducidos%20en%20el%20mercado](https://sage.com/es-es/blog/diccionario-empresarial/obsolescencia/#:~:text=La%20obsolescencia%20es%20la%20caída,tecnología%20introducidos%20en%20el%20mercado).
- Santander, B. (2022). *Banco Santander*. Obtenido de <https://www.santander.com/es/stories/que-es-el-pib-y-por-que-es-importante-en-la-economia>
- Sectorial. (17 de 02 de 2025). *Sectorial*. Obtenido de <https://sectorial.co/industria/importaciones-de-manufacturas-crecen-87-en-diciembre-de-2024-impulsadas-por-maquinaria-y-productos-quimicos/>
- Spain.info. (2024). *Portal Oficial de Turismo de España / Geografía y Paisaje*. Obtenido de <https://www.spain.info/es/descubrir-espana/datos-espana-geografia-paisaje/>
- Superprof Blog. (07 de 02 de 2025). *Superprof Blog*. Obtenido de <https://www.superprof.es/blog/politica-italia/>
- TodoslosHechos. (10 de 02 de 2022). *TodoslosHechos*. Obtenido de TodoslosHechos: <https://todosloshechos.es/como-se-llama-la-moneda-de-china-y-cuanto-vale>
- Tripp, M. M. (2023). Bienes de Capital. *Egade Ideas*. Obtenido de <https://egade.tec.mx/es/egade-ideas/opinion/bienes-de->

